



equinox

JOURNAL OF ECONOMICS, BUSINESS & POLITICAL STUDIES

VOLUME VII

ISSUE 2

e-ISSN: 2687-4695

<http://dergipark.gov.tr/equinox>



Journal of Economics, Business & Political Studies

Volume: VII, Issue: 2

September 2020

e-ISSN: 2687-4695

A Peer-Reviewed Journal Published Twice A Year

The ethical, scientific and legal responsibility of the articles published in the journal belongs to the author.

Research Articles

<http://dergipark.gov.tr/equinox>



Contents

Research Articles

- Causality Relationship Between Banking & Industrial Production: Comparing Islamic & Conventional Banking in Turkey** **64-81**
Etem Hakan Ergeç & Özer Selçuk
- The Syrian Refugees' Entrepreneurship Activities in Turkey: Gaziantep Case** **82-113**
Zülfükar Aytaç Kışman & Hilay Yalçın Erol
- The Relationship Between Educational Expenditure and Economic Growth: The Case of Turkey** **114-126**
Eğitim Harcamaları ve Ekonomik Büyüme Arasındaki İlişki: Türkiye Örneği
Merve Çelik Keçili & Ethem Esen
- The Analysis of the Importance of the Criteria Used in the Selection of Transport Vehicle According to Cargo Companies by BWM** **127-140**
Kargo Şirketlerine Göre Nakliye Aracı Seçiminde Kullanılan Kriterlerin Önemlerinin BWM ile Analizi
Alptekin Ulutaş
- Basic Provisions of International Labor Norms Intended for the Covid-19 Outbreak: Japan, China, USA & Turkey Samples** **141-159**
Covid-19 Salgınına Yönelik Uluslararası Çalışma Normlarının Temel Hükümleri: Japonya, Çin, ABD ve Türkiye Örnekleri
Sevgi Işık Erol
- A Hybrid Multi-Criteria Decision Making (MCDM) Model Consisting of SD & COPRAS Methods in Performance Evaluation of Foreign Deposit Banks** **160-176**
Yabancı Mevduat Bankalarının Performans Değerlendirmesinde SD ve COPRAS Yöntemlerinden Oluşan Hibrit Bir ÇKKV Modeli
Yüksel Aydın



Contents

Research Articles

Poverty & Income Distribution: Panel Data Analysis with Selected Upper-Middle Income Countries

Yoksulluk ve Gelir Dağılımı: Seçilmiş Üst-Orta Gelir Ülkeleri ile Panel Veri Analizi

Şevval Sezgenç & Şennur Sezgin

177-192

Global Public Goods & The Sovereignty Responsibility Approach

Küresel Kamu Malları ve Egemenlik Sorumluluğu Yaklaşım

Ufuk Selen

193-213

The Effect of Toxic Leadership on Conflict in the Workplace

Toksik Liderliğin İşyerindeki Çatışma Üzerindeki Etkisi

Berat Çiçek & Vedat Almalı

214-235

Review Article

City & Capitalism in Weberian Depth

Weberyen Derinlikte Kent ve Kapitalizm

Ahmet Gündüz

236-264



Editors

- Selami Sezgin, *Siirt University, & Eskişehir Osmangazi University Siirt, Turkey*
- Rukiye Şamcı Karadeniz, *Siirt University, Siirt, Turkey*

Managing Editor

- Ertuğrul Yıldız, *Siirt University, Siirt, Turkey*

Language Editor

- Ertuğrul Yıldız, *Siirt University, Siirt, Turkey*

Editorial Board

- Arif Güller (Siirt University)
- Arzdar Kiracı (Siirt University)
- Burak Çamurdan (Pamukkale University)
- Chi Keung Marco LAU (Northumbria University)
- Deniz Sevinç (University of Birmingham)
- Fatih Deyneli (Pamukkale University)
- Francesca Spigarelli (Università degli Studi di Macerata)
- Frankie Chau (Durham University)
- Hilmi Çoban (Ankara Hacı Bayram Veli University)
- Hugo Gaggiotti (University of the West of England)
- Manuela Tvaronaviciene (Vilnius Gediminas Technical University)
- Mehmet Dağ, (Siirt University)
- Etem Hakan Ergeç (İstanbul Medeniyet University)
- Mehmet Şengür (Eskişehir Osmangazi University)
- Mohammed Nurul Alam (Canadian University of Dubai)
- Nidžara Osmanagic Bedenik (University of Zagreb)
- Qing Guo (United International College, Beijing Normal University University)
- Seyfi Yıldız (Kırıkkale University)
- Steve Yang (United International College, Beijing Normal University)



List of Referees: Volume VII (1 & 2)

- Adem Açar Siirt University
- Ahmet Aytekin Artvin Çoruh University
- Başak Sezgin Anadolu University
- Bengül Gülümser Kaytancı Anadolu University
- Çağdaş Zarplı Bilecik Şeyh Edebali University
- Ejder Ayçin Kocaeli University
- Ercan Şenyiğit Erciyes University
- Esra Aytaç Adalı Pamukkale University
- Etem Hakan Ergeç İstanbul Medeniyet University
- Fazlı Yıldız Kütahya Dumlupınar University
- Ferdi Çelikay Eskişehir Osmangazi University
- Füsün Yenilmez Eskişehir Osmangazi University
- Göksel Karaş Kütahya Dumlupınar University
- Güller Şahin Kütahya Health Sciences University
- Hamza Şimşek Batman University
- Hilmi Çoban Ankara Hacı Bayram Veli University
- İbrahim Akben Hasan Kalyoncu University
- İzzet Taşar Fırat University
- Mahmut Ünsal Şaşmaz Uşak University
- Mehmet Şengür Eskişehir Osmangazi University
- Muhammed Benli Anadolu University
- Oğuz Yıldırım Alanya Alaaddin Keykubat University
- Osman Yavuz Akbulut İstanbul University
- Özlem Ülger Batman University



• **List of Referees: Volume VII (1 & 2)**

- Reha Saydan Van Yüzüncü Yıl University
- Seyfi Yıldız Kırıkkale University
- Şennur Sezgin Eskişehir Osmangazi University
- Şerife Durmaz Akdeniz University
- Şule Yüksel Yiğiter Erzincan Binali Yıldırım University
- Tayfur Bayat İnönü University
- Yavuz Özek Fırat University

We gratefully acknowledge the referees who kindly helped us to review the articles published in Volume 7 (1)(2), in 2020 of the Equinox, Journal of Economics, Business & Political Studies.



e-ISSN: 2687-4695

Journal of Economics, Business & Political Studies

September 2020 Volume: VII, Issue: 2

<http://dergipark.gov.tr/equinox>

Abstracting & Indexing

- Acarindeks
- ASOS INDEX
- COSMOS IF
- DRJI
- ESJI
- Journal Factor
- J-Gate
- Google Scholar
- International Scientific Indexing
- İdealonline Veri Tabanı
- ROAD
- SOBIAD





Causality Relationship Between Banking & Industrial Production: Comparing Islamic & Conventional Banking in Turkey

Etem Hakan Ergeç

etem.ergec@medeniyet.edu.tr

İstanbul Medeniyet University

orcid.org/0000-0003-0059-0174

Corresponding Author

Özer Selçuk

ozel.selcuk@medeniyet.edu.tr

İstanbul Medeniyet University

orcid.org/0000-0003-3510-4902

JEL Code: G23, G32, L16

Received: 02.09.2020

Revised: 07.09.2020

Accepted: 14.09.2020

Available Online: 21.09.2020

To cite this document

Ergeç, E. & Selcuk, O., Causality Relationship Between Banking & Industrial Production: Comparing Islamic & Conventional Banking in Turkey, Equinox, Journal of Economics, Business & Political Studies, VII (2), 64-81

Abstract

In Islamic finance, since money cannot be traded, the connection between the real economy and finance is expected to be much stronger compared to the conventional finance. In this paper, we analyse the interaction between Islamic banking and the real economy in Turkey in comparison with conventional banking. By using monthly data for the period 2010-2020 and employing Toda-Yamamoto approach, we investigate the causal relationships between six variables belonging to Islamic and conventional banking sector, and eight industrial production indexes. We find that the number of causal relationships between industrial production and Islamic banking are fewer compared to conventional banking and the directions of these relationships are mostly from the industry to banking. This means that the impact of the Islamic finance on Turkish industrial production is relatively limited, and the real economy has a strong influence on Islamic finance.

Keywords: Islamic Banking, Conventional Banking, Industrial Production

1. Introduction

Despite its relatively short history, whose first modern applications appeared in 1963, Islamic finance has reached a total volume of 2.5 trillion dollars and 1400 financial intermediaries operating in 80 different countries. In addition to the constraints of conventional finance, Islamic finance is a model that also needs to be compatible with Islam. Hence, Islamic financial institutions have more constraints compared with conventional finance. However, these constraints also provide the theoretical ground for Islamic finance to establish a strong link with the real economy (Ergec, 2018).

Receipt and payment of interest, transactions featuring speculation, investing in ethically and socially unacceptable businesses according to Islam are prohibited in Islamic finance, whereas sharing risk and profit, avoiding debt and credit products are promoted. Because of promoting risk sharing, partnership based financing, and avoiding debt products and credit, financial transactions of Islamic finance are based on real assets. Therefore, Islamic finance is associated with productive economic activities and parallelism between financial flows and real flows is established. This parallelism contributes to macroeconomic stability and prevents excessive borrowing (Ergec, 2018).

In order to better understand the effects of the Islamic finance on real economy and compare it with conventional finance, Islamic financial principles should be evaluated in detail.

In Islamic finance, risk sharing and partnership principles are applied in both fund raising and disbursement processes. Parties that supply funds, use these funds and financial intermediaries share their risks in return for sharing the profit. The risk sharing and partnership between these parties during the funding process prevents transferring all the risk from the capital owner to the debtor (Asutay, 2013). Due to risk sharing and partnership principles, in case of a loss after credit transaction, the losses of the party using the funds are shared with the financial intermediary and the losses of the financial intermediary are shared with the fund lenders. Therefore, the burdens that may arise from a possible loss are minimized. As a result, risk sharing between the parties increases the strength of the private sector and financial intermediaries (Errico and Farahbaksh, 1998; Khan and Mirakhor, 1990). Moreover, in presence of these principles, it becomes easier to provide funds for the projects that have long-term high risks and high earning potentials. This is likely to affect economic development positively (Chapra, 1992; Mills and Presley 1999).

In Islam, money is not seen as a tradable object. For this reason, in Islamic finance the fund collection and transfer processes are different compared to the conventional finance where it is possible to sell money for money. Hence, by avoiding credit and debt products Islamic finance ensures integration of financial transactions and real economy (Asutay, 2012). Both in Turkey and in

countries where Islamic finance sector is relatively developed, most popular method of financing is Murabaha. With this method, the goods or services required by the client are purchased by the financial intermediary and sold to the client at a price which includes a mark-up together with the acquisition cost. The Profit and Loss sharing (PLS) is another method used in Islamic finance in which the client and financial intermediary establish a partnership on a business. Note that both with Murabaha and PLS methods, supplied funds are spent for the purchase of real assets. Therefore, financial transactions establish a strong link with the flow of goods and services which is expected to have stronger effects on the real economy compared to the case where money is directly traded. This effect becomes more evident especially in the PLS method where the profit of the financial intermediary is directly affected by the profitability of the partnership. For this reason, PLS method is expected to increase the efficiency of resource allocation and funding opportunities of profitable projects (Iqbal, 1997; Khan, 1986). Since relatively more profitable investments will be financed in the PLS method, the funds used to finance projects will boost the economy more (Dahduli, 2009). Because of all these positive aspects of Islamic finance, the relationship between Islamic finance and real economy is expected to be stronger compared to conventional finance.

This paper studies the interaction between the real economy and loans supplied by Islamic and conventional banks. For this purpose, we investigate the causal relationships between different types of loans supplied by Turkish Islamic and conventional banks and a number of industrial production indexes. For a detailed analyses, instead of Industrial Production Index we consider several sub-indexes. For this purpose, as variables we use eight industrial production sub-indexes, which were constructed according to the types and technology intensity of the produced goods.

The second section of this paper discusses the current view of Islamic banking in Turkish banking system. The third section presents the data and the methodology employed in this paper. The fourth and the fifth sections contain the results and the discussion of these results respectively.

2. Islamic Banking In Turkish Banking System

Islamic banks started to operate in Turkey under the name of Special Finance Houses in 1985. These financial intermediaries were named as Participation Banks by the end of 1995 and were subject to Turkish Banking Act in 1999. Table 1 presents the current view of six Islamic banks in Turkish banking system, three of which are public and three of which are privately owned.

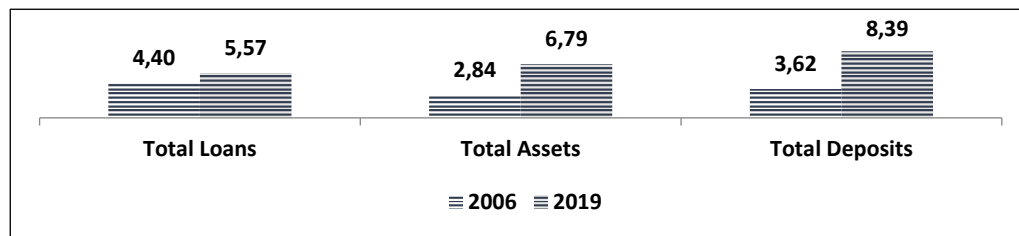
Table 1: Current View of Turkish Islamic Banks (2019, Mil. TL)

| | Privately Owned | | | | Public | | Total |
|----------------------------|-----------------|-------------|----------------|---------------|---------------|----------------|---------|
| | Albaraka Türk | Kuveyt Türk | Türkiye Finans | Emlak Katilim | Vakif Katilim | Ziraat Katilim | |
| Total Deposits | 39,769 | 85,494 | 39,975 | 5,953 | 22,953 | 25,457 | 219,601 |
| Total Loans | 30,881 | 57,926 | 33,273 | 5,730 | 18,771 | 29,565 | 176,145 |
| Total Actives | 51,392 | 104,439 | 52,427 | 9,282 | 30,349 | 36,392 | 284,282 |
| Net Assets | 3,822 | 6,821 | 4,827 | 1,169 | 1,961 | 3,167 | 21,767 |
| Net Profit | 63 | 1,110 | 378 | 45 | 325 | 517 | 2,438 |
| Number of Employees | 3,791 | 5,955 | 3,461 | 382 | 1,322 | 1,133 | 16,044 |
| Number of Branches | 230 | 431 | 310 | 11 | 104 | 93 | 1,179 |

Source: Participation Banks Association of Turkey

Graph 1 shows the share of Islamic banks in deposit banking sector for the year 2006 when Islamic banks are subject to same legal regulations as conventional banks and the most recent year 2019. According to Graph 2.1 the share of Islamic banks increased in all three financial figures (total loans, total assets and total deposits) from 2006 to 2019 which means that the growth performance of Islamic banking sector is above that of conventional banking.

Graph 1: Share of Islamic Banking in Deposit Banking of Turkey (2006-2019, %)

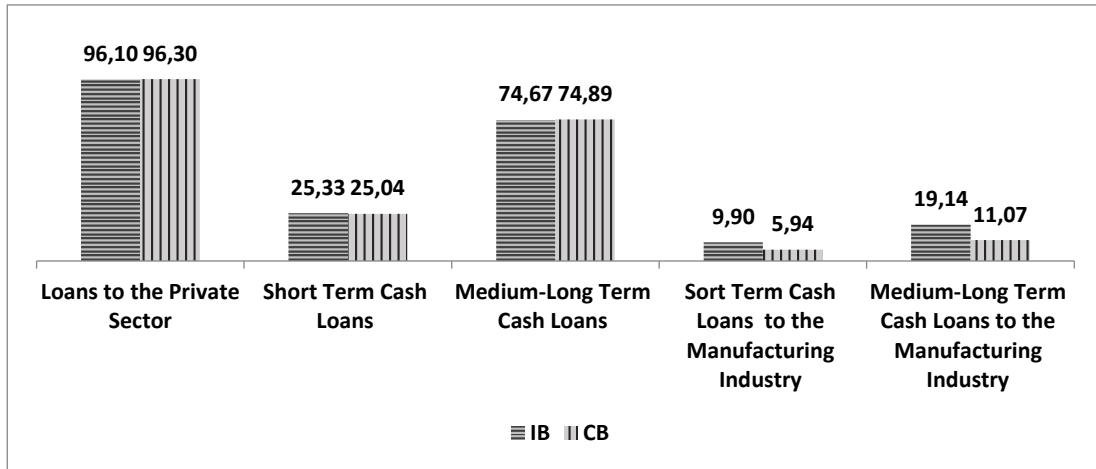


Source: Banking Regulation and Supervision of Agency (BRSA)

Graph 2. provides the shares of different loan types in total loans for conventional and Islamic banks. According to the graph, the shares of private sector loans and the cash loans are close to each other for both bank types. On the other hand, when the loans to the manufacturing industry are taken into consideration, it is seen that the shares for Islamic banking sector are higher than conventional banking in both maturity types (short term and medium-long term). So, the tendency of Islamic banks to give loans to the manufacturing

industry is higher compared to conventional banking, especially for long-term loans.

Graph 2: Distribution of the Types of Loans for Islamic and Conventional Banking (2019, %)



Source: BRSA and Central Bank of the Republic of Turkey (CBRT)

3. Literature Review

The interaction between Islamic finance and the real economy is investigated by many papers focusing on the relationship between financial development and economic growth (see: Furqani and Mulyany (2009), Abduh and Chowdhury (2012), Tabash and Dhankar (2014), Imam and Kpodar (2016), Tunay (2016) and Jawad and Christian (2019)). The common conclusion of these papers is that Islamic banking sector has a positive contribution to the economic growth. The literature about the interaction between Islamic finance and the real economy in Turkey is also quite rich.

By using monthly data for 2005-2012 and Granger Causality Analysis, Asutay and Ergec (2013) investigates the causal relationships between Islamic and conventional banking and the real economy in Turkey. Together with total assets, total loans to the private sector, total deposits of Islamic and conventional banking; Asutay and Ergec (2013) takes Industrial Production Index as the measure for real economy and determines causal relationships from both Islamic and conventional banking to economic growth.

Kalayci and Tekin (2016) considers the Turkish quarterly data for 2002-2014 to study the relationships between economic growth, foreign direct investment and Islamic banking. By employing Johansen Cointegration and Granger

Causality methods, Kalaycı and Tekin (2016) shows the existence of two-way causal relationship between the total deposits of Islamic banks and economic growth.

Jobarteh and Ergec (2017) analyses the relationship between development of Islamic financial sector and economic growth in Turkey by using monthly data for the period 2005-2015. As the variables, Jobarteh and Ergec (2017) considers total loans to the households and private sector by Islamic banks, total deposits collected by Islamic banks and Industrial Production Index. Jobarteh and Ergec (2017) uses Co-integration and Granger Causality Analysis within the framework of VECM and finds one-way causal relationship from the development of Islamic finance to economic growth both in the short and long term.

Yuksel and Canoz (2017) employs VAR Granger Causality Analysis to study the relationship between Islamic banking, economic growth and industrial production. As variables Yuksel and Canoz (2017) considers total loans by Islamic banks, Industrial Production Index, GDP and concludes that total loans by Islamic banks has no significant effect on the economic growth and industrial production in Turkey.

Kocak (2018) studies the relationship between Islamic finance and economic growth using quarterly data for the period 2005-2015. In this paper, total loans to the private sector by Islamic banks and GDP are considered as variables. Kocak (2018) employs Granger Causality based on VEC and finds one-way causal relationship from Islamic finance to economic growth. Similarly, by using the same method and the data for 2008-2018, Atici (2018) shows the existence of one-way causal relationship from Islamic banking to economic growth.

For the period 2005-2016, Bozkurt et al. (2020) studies the relationship between loans to the private sector and GDP in Turkey by using ARDL bounds testing. Bozkurt et al. (2020) shows the existence of a non-linear relationship between economic growth and development of Islamic and conventional banking sectors. According to their results, the relationship between Islamic banking and economic growth has a U shape while the relationship between conventional banking and economic growth has an inverse U shape.

Almost all papers in the literature, studying the relationship between Islamic banking and economy, consider GDP or Industrial Production Index to represent the economic growth. We believe that a deeper analysis of the relationship between Islamic finance and the real economy is required to understand the channels through which Islamic finance is affecting the economy.

Although rare, some papers in the literature study the interaction between Islamic finance and real economy in detail. Chazi et al. (2020) considers 28 industries of 14 countries (including Turkey) which has an Islamic banking sector. Chazi et al. (2020) takes the total assets, total loans, ratios of Islamic

banking measures and conventional banking measures as the independent variables, and real production of the 28 sectors as the independent variables. By employing panel regression analysis method, Chazi et al. (2020) finds that Islamic banking has a positive effect on the growth of industries that are more dependent on external finance.

Bougatef et al. (2020) examines the impact of Islamic banking on real economy in detail by using Malaysian data for the period 2010-2018. In this study, Industrial Production Index, total funds supplied by Islamic banks, PLS funds and non-PLS funds are taken as variables, ARDL and Toda-Yamamoto methods are employed. Bougatef et al. (2020) finds only a two-way causal relationship from non-PLS funds to industrial development for both short and long term.

To the best of our knowledge, in the literature there is no study which provides a detailed analysis of the impact of Islamic banking on the real economy for Turkey. Although considering a different question, Ergec and Kaytanci (2017) provides a detailed analysis for the effect of Islamic finance on labour markets. By using 2009-2014 data, Ergec and Kaytanci (2017) examines the relationship between total loans by Islamic and conventional banks to five sectors (manufacturing, wholesale, construction, education, transport), and the employment in these sectors. Ergec and Kaytanci (2017) employs Granger Causality Method and finds that the loans supplied by Islamic banks affect the employment only in the construction and wholesale sectors.

We believe that for a deeper analysis, the variables measuring the development of Islamic finance and the variables measuring economic activities are need to be handled in more detail. For this purpose, we analyse the causal relationships between six variables (total assets and five different loan types) belonging to Islamic and conventional banking sectors and eight industrial production indexes that are created according to the types and technology intensity of the goods produced. This study will contribute to the understanding of the effects of the development of Islamic finance on the economy in more detail and will provide an answer to the question on how to support Islamic finance for economic development.

4. Data And Methodology

In this paper, we investigate the causal relationships between six variables belonging to Islamic and conventional banking sectors and eight industrial production indexes in Turkey. The list of variables used in this paper are given in Table 2. As the banking variables; we consider total assets, total cash loans, total loans to the private sector, and total loans to the manufacturing sector for both Islamic and conventional banks. The reason we include total cash loans in the analysis is its ability reflect the total loans. Since it is frequently used as an indicator of financial development, we also consider total loans to the private

sector. Manufacturing industry forms the backbone of the industrial production in Turkey and the share of loans supplied by Islamic banks to this sector is quite high compared to the conventional banks. Because of this reason, we also include the total loans to the manufacturing sector in our analysis. For all types of loans (excluding the total loans to the private sector), both short term and medium-long term loans are evaluated separately.

Table 2: List of Variables

| Industrial Production Indexes | |
|--------------------------------------|---|
| HT | High Technology Goods Production |
| MHT | Medium-High Technology Goods Production |
| LT | Low Technology Goods Production |
| MLT | Medium-Low Technology Goods Production |
| CG | Capital Goods |
| DG | Durable Goods |
| IG | Intermediate Goods |
| NDG | Non-durable Goods |
| Banking Sector Variables | |
| IA | Islamic Banking Total Assets |
| CA | Conventional Banking Total Assets |
| IP | Islamic Banks Loans to Private Sector |
| CP | Conventional Banks Loans to Private Sector |
| ISC | Islamic Banks Short Term Cash Loans |
| CSC | CB Short Term Cash Loans |
| IMLC | Islamic Banks Medium-Long Term Cash Loans |
| CMLC | CB Medium-Long Term Cash Loans |
| ISM | Islamic Banking Short Term Loans to Manufacturing Industry |
| CSM | Conventional Banks Short Term Loans to Manufacturing Industry |
| IMLM | Islamic Banks Medium-Long Term Loans to Manufacturing Industry |
| CMLM | Conventional Banks Medium-Long Term Loans to Manufacturing Industry |

Two groups of industrial production indexes are considered as the measures for real economy. The first group is the collection of production indexes that are constructed according to the technology density of the produced goods. These are High Technology Goods Production Index, Medium-High Technology Goods Production Index, Medium-Low Technology Goods Production Index, and Low Technology Goods Production Index. The second group of indexes are the ones constructed according to the intended use of the produced goods. Capital Goods Production Index, Durable Goods Production Index, Intermediate Goods Production Index, and Non-durable Goods Production Index are the ones in this group.

Monthly data used in this paper covers the period 2010-2020 and contains 121 observations. Industrial production indexes are taken from TURKSTAT, loans to the private sector are taken from CBRT and all other variables are taken from BRSA. Nominal variables are converted to real variables by using Consumer

Price Index. After applying seasonality tests, logarithm of all variables are used in the analysis.

We employed Toda-Yamamoto Causality Method to investigate the causal relationships between banking variables and industrial production indexes. For Toda-Yamamoto (1995) method, the variables do not need to be stationary i.e. the non-stationarity and cointegration relations between the variables do not affect the results of analysis. The method developed by Toda and Yamamoto (1995) is based on the estimation of an augmented VAR model for which the optimal lag (k) and the maximum co-integration level (dmax) should first be determined. Here, k is the optimal time lag chosen by using information criteria of the VAR model and dmax is the maximum integration order on variables system. To use Toda-Yamamoto method, a VAR model with the k+dmax lag structure is estimated variables' levels and then Modified Wald Test (MWALD) is applied.

Below is a representative augmented VAR model equations to analyse the Granger causality between a Banking Variable (BANK) and an Industrial Production Index (IND).

$$IND_t = \gamma_0 + \sum_{i=1}^k \alpha_i IND_{t-i} + \sum_{j=k+1}^{k+d_{max}} \alpha_j IND_{t-j} + \sum_{i=1}^k \beta_i BANK_{t-i} + \sum_{j=k+1}^{k+d_{max}} \beta_j BANK_{t-j} + \varepsilon_{1t}$$

$$BANK_t = \gamma_0 + \sum_{i=1}^k \delta_i BANK_{t-i} + \sum_{j=k+1}^{k+d_{max}} \delta_j BANK_{t-j} + \sum_{i=1}^k \theta_i IND_{t-i} + \sum_{j=k+1}^{k+d_{max}} \theta_j IND_{t-j} + \varepsilon_{2t}$$

where k is the optimal lag and dmax is the maximum integration order in the initial VAR model.

The significance of the causal relationship depends on the significance of the coefficients of these equations. To test the null hypothesis which states that there is no Granger causality from BANK to IND we test $H_0: \beta_i = 0$ for all $i = 1, \dots, k$. Similarly, to test the null hypothesis which states that there is no Granger causality from IND to BANK we test $H_0: \theta_i = 0$ for all $i = 1, \dots, k$.

5. Empirical Results

In order to use Toda-Yamamoto Causality Method, maximum co-integration degree and lag should be found for which stationary tests are required. In this paper, we prefer Augmented Dickey Fuller (ADF) stationary test (Dickey and Fuller, 1981). The test results of stationary test are given in Table 3. All production indexes, except Medium-High Technology Goods Production Index (MHT), are stationary at the level. MHT is stationary at the first difference. For the banking variables, total assets of conventional banks (CA) and total loans

supplied by the conventional banks to the private sector (CP) are stationary at the level. All other banking variables are stationary at the first difference.

Table 3: Augmented Dickey Fuller (ADF) Stationary Test Results

| | Level | | First Difference | |
|------|--------------|-------------|------------------|-------------|
| | t statistics | Probability | t statistics | Probability |
| HT | -6,200 | 0,00 | -10,581 | 0,00 |
| MHT | -3,099 | 0,11 | -10,975 | 0,00 |
| LT | -3,487 | 0,05 | -16,575 | 0,00 |
| MLT | -3,056 | 0,03 | -14,549 | 0,00 |
| CG | -2,660 | 0,08 | -11,546 | 0,00 |
| DG | -6,223 | 0,00 | -10,072 | 0,00 |
| IG | -3,127 | 0,10 | -14,628 | 0,00 |
| NDG | -3,878 | 0,02 | -20,247 | 0,00 |
| IA | -2,632 | 0,27 | -7,697 | 0,00 |
| CA | -4,822 | 0,00 | -7,862 | 0,00 |
| IP | -1,835 | 0,68 | -10,204 | 0,00 |
| CP | -3,515 | 0,04 | -10,257 | 0,00 |
| ISC | 0,398 | 1,00 | -4,256 | 0,00 |
| CSC | -2,813 | 0,20 | -13,723 | 0,00 |
| IMLC | -2,986 | 0,14 | -7,188 | 0,00 |
| CMLC | -2,273 | 0,18 | -8,019 | 0,00 |
| ISM | -1,484 | 0,83 | -10,782 | 0,00 |
| CSM | -2,939 | 0,15 | -10,563 | 0,00 |
| IMLM | -1,898 | 0,65 | -7,453 | 0,00 |
| CMLM | -3,050 | 0,12 | -8,372 | 0,00 |

For the optimal lag k, we employ Akaike Information Criteria (AIC) and Schwarz Criterion (SC). The optimal lag of the variables are given in Table 4.

Table 4: Number of Optimal Lag for Information Criteria

| | HT | | MHT | | LT | | MLT | | CG | | DG | | IG | | NDG | |
|------|-----|----|-----|----|-----|----|-----|----|-----|----|-----|----|-----|----|-----|----|
| | AIC | SC | AIC | SC | AIC | SC | AIC | SC | AIC | SC | AIC | SC | AIC | SC | AIC | SC |
| IA | 3 | 2 | 3 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 |
| CA | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 12 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 |
| IP | 3 | 2 | 7 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 3 | 2 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 |
| CP | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 3 | 2 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 |
| ISC | 4 | 2 | 4 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 4 | 2 | 1 | 1 | 2 | 1 | 4 | 2 |
| CSC | 4 | 2 | 4 | 2 | 4 | 1 | 2 | 1 | 4 | 2 | 4 | 1 | 2 | 1 | 4 | 2 |
| IMLC | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 |
| CMLC | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 3 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 |
| ISM | 4 | 2 | 4 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 4 | 2 | 1 | 1 | 2 | 1 | 4 | 2 |
| CSM | 4 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 3 | 2 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 |
| IMLM | 3 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 |
| CMLM | 2 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 |

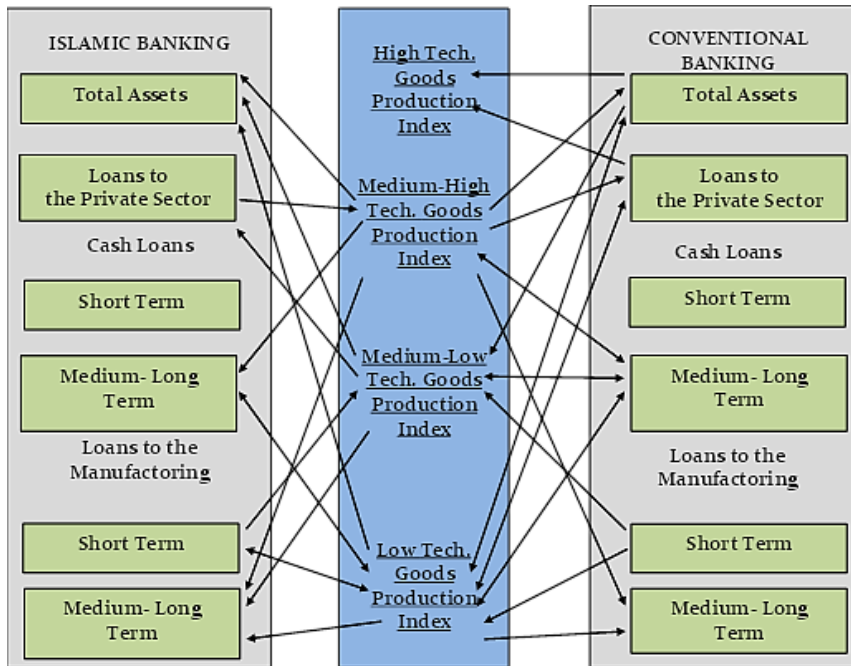
The results of Toda-Yamamoto Method for the causal relationships between banking variables and production indexes constructed according to the technological intensity of the product are provided in Table 5.

Table 5: Toda-Yamamoto No-causality Test Results (Modified WALD)

| Type of Index | Direction of Causality | Test Statistics | Total Assets | | Loans to the Private Sector | | Short Term Cash Loans | | Medium-Long Term Cash Loans | | Short Term Loans to the Man. Sector | | Medium-Long Term Loans to Man Sector | | |
|------------------------------------|-------------------------------------|-----------------|--------------|-------|-----------------------------|--------|-----------------------|-------|-----------------------------|-------|-------------------------------------|--------|--------------------------------------|-------|--------|
| | | | IB | CB | IB | CB | IB | CB | IB | CB | IB | CB | IB | CB | |
| | | | Chi-sq | df | Prob. | Chi-sq | df | Prob. | Chi-sq | df | Prob. | Chi-sq | df | Prob. | Chi-sq |
| High Tech. Goods Prod. Index | Bank to Index | Chi-sq | 1,15 | 1,86 | 3,15 | 36,25 | 4,53 | 1,33 | 0,22 | 2,64 | 1,83 | 7,18 | 0,30 | 0,50 | |
| | | df | 3 | 2 | 3 | 2 | 4 | 4 | 2 | 2 | 4 | 4 | 3 | 2 | |
| | Index to Bank | Chi-sq | 0,67 | 0,00 | 0,37 | 0,00 | 0,34 | 0,86 | 0,90 | 0,27 | 0,77 | 0,13 | 0,96 | 0,78 | |
| | | Prob. | 2,53 | 0,85 | 1,10 | 0,41 | 0,75 | 4,33 | 0,65 | 1,44 | 2,53 | 1,92 | 2,33 | 0,19 | |
| | Medium-High Tech. Goods Prod. Index | Bank to Index | Chi-sq | 0,47 | 0,65 | 0,78 | 0,81 | 0,95 | 0,36 | 0,72 | 0,49 | 0,64 | 0,75 | 0,51 | 0,91 |
| | | | df | 3,92 | 2,55 | 16,78 | 1,31 | 4,79 | 2,38 | 2,13 | 8,05 | 2,17 | 2,24 | 3,31 | 3,09 |
| Index to Bank | | Chi-sq | 0,27 | 0,28 | 0,02 | 0,52 | 0,31 | 0,67 | 0,35 | 0,02 | 0,71 | 0,52 | 0,35 | 0,38 | |
| | | Prob. | 6,37 | 7,87 | 3,87 | 6,84 | 1,19 | 3,49 | 5,04 | 10,06 | 4,23 | 3,34 | 13,51 | 16,05 | |
| Bank to Index | | Chi-sq | 0,09 | 0,02 | 0,80 | 0,03 | 0,88 | 0,48 | 0,08 | 0,01 | 0,38 | 0,34 | 0,00 | 0,00 | |
| | | df | 2,40 | 4,58 | 0,45 | 1,84 | 3,23 | 0,51 | 3,09 | 5,04 | 5,36 | 4,55 | 1,54 | 4,41 | |
| Medium-Low Tech. Goods Prod. Index | Bank to Index | Chi-sq | 0,30 | 0,10 | 0,80 | 0,40 | 0,20 | 0,78 | 0,21 | 0,08 | 0,07 | 0,10 | 0,46 | 0,11 | |
| | | df | 4,62 | 3,05 | 1,54 | 4,09 | 0,90 | 0,71 | 3,76 | 5,06 | 0,81 | 0,36 | 5,67 | 2,69 | |
| | Index to Bank | Chi-sq | 0,10 | 0,22 | 0,46 | 0,13 | 0,64 | 0,70 | 0,15 | 0,08 | 0,67 | 0,84 | 0,06 | 0,26 | |
| | | Prob. | 1,56 | 16,69 | 0,91 | 6,19 | 1,47 | 1,29 | 4,61 | 5,00 | 5,86 | 5,33 | 1,32 | 2,85 | |
| | Bank to Index | Chi-sq | 0,46 | 0,00 | 0,63 | 0,05 | 0,48 | 0,86 | 0,10 | 0,08 | 0,05 | 0,07 | 0,52 | 0,24 | |
| | | df | 8,77 | 4,53 | 3,22 | 5,55 | 3,02 | 4,04 | 5,50 | 6,79 | 7,47 | 0,77 | 6,23 | 9,42 | |
| Index to Bank | Chi-sq | 0,01 | 0,10 | 0,20 | 0,06 | 0,22 | 0,40 | 0,06 | 0,03 | 0,02 | 0,68 | 0,04 | 0,01 | | |
| | Prob. | | | | | | | | | | | | | | |

To visualize the results presented in Table 5, we construct the Diagram 1. In this diagram, all causal relationships that are significant at the 10% significance level are shown with an arrow representing the direction of the relationship.

Diagram 1: Causality Relationships between Banking Variables and Production Indexes Constructed According to the Technological Intensity of the Product



Fourteen causal relationships (five of them are two-way) are found between the production indexes created according to the technological intensity of the product and the conventional banking variables. Similarly, twelve causal relationships (two of them are two-way) are found between the production indexes constructed according to the technological intensity of the product and the Islamic banking variables. From Islamic banking variables to the production indexes, we find four significant causal relationships. These causal relationships are from loans to the private sector, medium-long term cash loans, and short term loans to the manufacturing sector. Moreover, we find no causal relationship from Islamic banking variables to the High Technology Goods Production Index. On the other hand, from conventional banking variables to the production indexes, the number of significant causal relationships is ten. The two of these significant causal relationships from conventional banking variables to High Technology Goods Production Index.

The results of Toda-Yamamoto causal relationship between the banking sector variables and four production indexes created according to the product types are provided in Table 6 and visual representation of this table is given in Diagram 2.

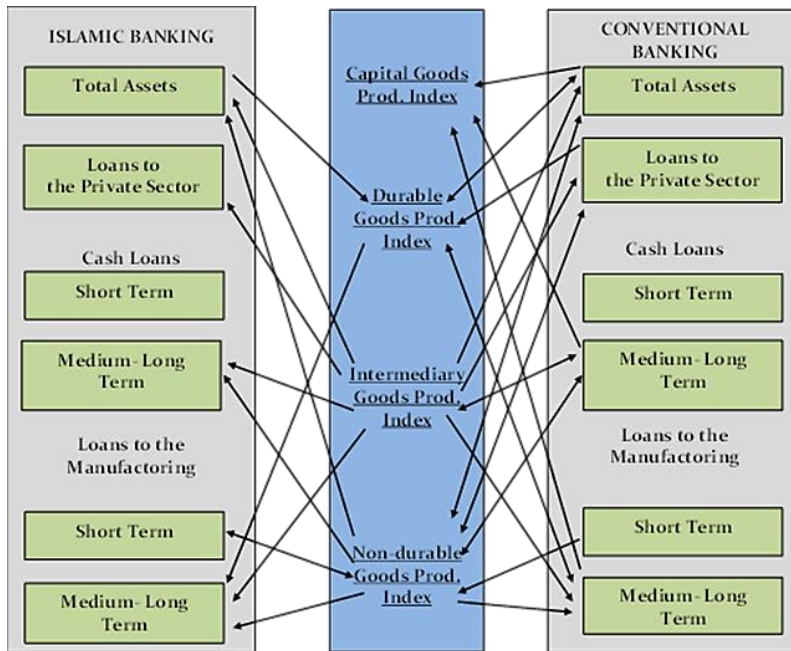
Table 6: Toda-Yamamoto No-causality Test Results (Modified WALD)

| Type of Index | Direction of Causality | Total Assets | | Loans to the Private Sector | | Short Term Cash Loans | | Medium-Long Term Cash Loans | | Short Term Loans to the Man. Sector | | Medium-Long Term Loans to Man Sector | | |
|-------------------------------|------------------------|-----------------|------|-----------------------------|------|-----------------------|------|-----------------------------|------|-------------------------------------|-------|--------------------------------------|-------|-------|
| | | IB | CB | IB | CB | IB | CB | IB | CB | IB | CB | IB | CB | |
| | | Test Statistics | | | | | | | | | | | | |
| Non-durable Goods Man. Index | Bank to Bank | Chi-sq | 5,17 | 8,07 | 3,54 | 1,47 | 7,41 | 1,94 | 1,34 | 8,72 | 3,04 | 1,21 | 3,03 | 6,48 |
| | | df | 3 | 2 | 3 | 3 | 4 | 4 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 |
| | | Prob. | 0,16 | 0,02 | 0,32 | 0,69 | 0,12 | 0,75 | 0,72 | 0,03 | 0,55 | 0,75 | 0,39 | 0,09 |
| Intermediate Goods Man. Index | Bank to Bank | Chi-sq | 2,64 | 1,49 | 3,22 | 2,64 | 3,82 | 0,14 | 3,19 | 4,65 | 2,62 | 1,08 | 5,15 | 0,65 |
| | | df | 3 | 2 | 3 | 3 | 4 | 4 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 |
| | | Prob. | 0,45 | 0,48 | 0,36 | 0,45 | 0,43 | 1,00 | 0,36 | 0,20 | 0,62 | 0,78 | 0,16 | 0,89 |
| Durable Goods Man. Index | Bank to Bank | Chi-sq | 4,76 | 50,50 | 0,67 | 17,75 | 0,02 | 0,39 | 4,49 | 3,44 | 0,73 | 0,05 | 3,64 | 11,67 |
| | | df | 2 | 12 | 1 | 2 | 1 | 4 | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 |
| | | Prob. | 0,09 | 0,00 | 0,41 | 0,00 | 0,89 | 0,98 | 0,11 | 0,18 | 0,39 | 0,83 | 0,16 | 0,00 |
| Man. Index | Bank to Bank | Chi-sq | 1,24 | 2,96 | 1,15 | 3,02 | 0,01 | 6,16 | 1,52 | 3,91 | 0,51 | 0,79 | 6,81 | 7,58 |
| | | df | 2 | 12 | 1 | 2 | 1 | 4 | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 |
| | | Prob. | 0,54 | 0,00 | 0,28 | 0,22 | 0,94 | 0,19 | 0,47 | 0,14 | 0,47 | 0,37 | 0,03 | 0,02 |
| Non-durable Goods Man. Index | Bank to Bank | Chi-sq | 2,40 | 2,71 | 1,67 | 1,65 | 2,27 | 0,57 | 4,01 | 7,12 | 4,20 | 2,98 | 1,70 | 3,64 |
| | | df | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 |
| | | Prob. | 0,30 | 0,26 | 0,43 | 0,44 | 0,32 | 0,75 | 0,13 | 0,03 | 0,12 | 0,23 | 0,43 | 0,16 |
| Intermediate Goods Man. Index | Bank to Bank | Chi-sq | 9,82 | 5,40 | 2,31 | 5,38 | 2,89 | 1,00 | 6,39 | 7,99 | 2,20 | 0,71 | 10,03 | 6,77 |
| | | df | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 |
| | | Prob. | 0,01 | 0,07 | 0,32 | 0,07 | 0,24 | 0,61 | 0,04 | 0,02 | 0,33 | 0,70 | 0,01 | 0,03 |
| Durable Goods Man. Index | Bank to Bank | Chi-sq | 0,36 | 13,11 | 1,34 | 7,81 | 1,03 | 1,16 | 1,79 | 5,17 | 5,54 | 6,22 | 1,23 | 1,39 |
| | | df | 2 | 2 | 2 | 2 | 4 | 4 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 |
| | | Prob. | 0,84 | 0,00 | 0,51 | 0,02 | 0,91 | 0,88 | 0,41 | 0,08 | 0,06 | 0,04 | 0,54 | 0,50 |
| Non-durable Goods Man. Index | Bank to Bank | Chi-sq | 9,18 | 5,90 | 3,40 | 7,76 | 5,95 | 5,56 | 7,37 | 7,83 | 12,85 | 3,64 | 6,51 | 7,02 |
| | | df | 2 | 2 | 2 | 2 | 4 | 4 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 |
| | | Prob. | 0,01 | 0,05 | 0,18 | 0,02 | 0,20 | 0,23 | 0,03 | 0,02 | 0,00 | 0,16 | 0,04 | 0,03 |

Fifteen causal relationships (six of them are two-way) are found between the production indexes created according to the product types and the conventional banking variables. Eleven of these causal relationships are from conventional banking variables to the production indexes. The number of casual relationships between the production indexes created according to the product types and the Islamic banking variables is found to be ten (one of them is two-way). Two of these casual relationships are from Islamic banking variables to the production indexes (to Durable Goods Production Index and to

Non-durable Goods Production Index). We find no causal relationship from Islamic banking variables to Capital Goods Production Index and Intermediate Goods Production Index. On the other hand for each production index, there is a casual relationship from a conventional banking variable.

Diagram 2: Causality Relations between Banking Variables and Production Indexes Constructed According to the Product Type



6. Conclusion

Despite its short history, Islamic finance has shown a rapid growth performance compared to conventional finance both across the world and in Turkey. Because of promoting risk-sharing and partnership; avoiding debt products and credit, Islamic finance is expected to establish a stronger link with real economy compared to the conventional finance.

The interaction between Islamic finance and the real economy has been the subject of many studies most of which are focusing on the relationship between financial development and economic growth. However, these studies generally use variables such as total loans or total deposits to measure the size financial sector. Regarding the real economy, variables such as GDP or Industrial Production Index are used. We believe that for a deeper analysis for the relationship between Islamic finance and real economy, instead of variables like GDP, Industrial Production Index or total loans, more detailed macro variables should be considered.

In this paper, we analyse the interaction between Islamic banking sector and real economy by considering total assets and total amount of five loan types supplied by Islamic and conventional banks. To represent the real economy instead of Industrial Production Index, we consider several sub- indexes that are constructed according to the product types and technology intensity of the products. We employ Toda-Yamamoto method, and find that the number of significant causal relationships between banking variables and production indexes are much more for conventional banking sector compared to Islamic banking sector. Similarly the number of significant causal relationships from conventional banking variables to production indexes are much more compared to Islamic banking sector. Since the share of Islamic banks in Turkish banking sector is relatively small, this might be considered as an expected result. On the other hand, the causal relationships from the production indexes to banking variables are similar to each other for conventional and Islamic banking sectors.

According to our results, there is no significant causal relationship from an Islamic banking variable to High Technology Goods Production Index. We find significant causal relationship from Islamic banking variables to Durable Goods Production Index and Non-durable Goods Production Index. Moreover we find no significant causal relationship from Islamic banking variables to Capital Goods Production Index and Intermediate Goods Production Index. For conventional banking sector, the results are quite different and there is significant causal relationships to each production index from some conventional banking variables. These results tell that the development of Islamic banking sector in Turkey has limited effect on real economy while the economic development affects Islamic banking more. We think this means that it is a demand-following financial development for Islamic banking sector.

References

- Abduh, M., Chowdhury, N. T. (2012). "Does Islamic Banking Matter For Economic Growth In Bangladesh", *Journal of Islamic Economics, Banking and Finance*, 8(3), 104-113.
- Abdul Manap, T. A., Abduh, M., & Omar, M. A. (2012). Islamic banking growth nexus: evidence from Toda-Yamamoto and Bootstrap Granger Causality Test. *Journal of Islamic Finance*, 176(813), 1-8.
- Asutay, M. (2012). Conceptualising and locating the social failure of Islamic finance: aspirations of Islamic moral economy vs the realities of Islamic finance. *Asian and African Area Studies*, 11 (2), 93-113.
- Asutay, M. (2013). Islamic moral economy as the foundation of Islamic finance. In V. Cattelan (ed.), *Islamic Finance in Europe: Towards a Plural Financial System*. Cheltenham: Edward Elgar Publishing.
- Asutay, M. & Ergec, E. H. (2013). Financial Development and Economic Performance Nexus in the Case of Islamic and Conventional Banks in Turkey: An Empirical Analysis. 9th International Conference on Islamic Economics and Finance, Istanbul.
- Atici, G. (2018). Islamic (Participation) banking and economic growth: empirical focus on Turkey. *Asian Economic and Financial Review*, 8(11), 1354-1364.
- Bougatef, K., Nakhli, M. S., & Mnari, O. (2020). The nexus between Islamic banking and industrial production. *ISRA International Journal of Islamic Finance*, 12(1), 103-114.
- Bozkurt, M., Altıntaş, N., & Yardımcıoğlu, F. (2020). Katılım bankacılığı ve konvansiyonel bankacılığın ekonomik büyüme üzerindeki etkileri: Türkiye üzerine bir inceleme. *Uluslararası İslam Ekonomisi ve Finansı Araştırmaları Dergisi*, 6(1), 95-114.
- Chapra, M.U. (1992). *Islam and the Economic Challenge*. International Institute of Islamic Thought, Hendon, VA.
- Chazi, A., Mirzaei, A., Zantout, Z., & Azad, A. S. (2020). Does the size of Islamic banking matter for industry growth: International evidence. *Applied Economics*, 52(4), 361-374.
- Dahduli, M. S. (2009). Islamic banking and economic development. *SSRN Electronic Journal*.
- Dickey, D. & Fuller, W. (1981). Likelihood ratio statistics for autogressive time series with a unit root. *Econometrica*, 49, 1052-1072.
- Ergec, E. H. & Kaytancı, B. G. (2017). Effects of Islamic Banking on employment: Turkish experience. In *Handbook of Research on Unemployment and Labor Market Sustainability in the Era of Globalization*. IGI Global.

- Errico, L. & Farahbaksh, M. (1998). "Islamic banking: Issues in prudential regulations and supervision" IMF Working Paper, No. 30, 1-32
- Furqani, H. & Mulyany, R. (2009). Islamic Banking and Economic Growth: Empirical Evidence from Malaysia, *Journal of Economic Cooperation and Development*, 30(2), 59-74.
- Granger, C.W.J. (1969). Investigating causal relations by econometric models and cross-spectral methods. *Econometrica*, 37(3), 424-438.
- IFSB (2019). Islamic Financial Services Industry Stability Report 2019. IFSB, Kuala Lumpur.
- Iqbal, Z. (1997). Islamic financial systems. *Finance and Development*, 34, 42-45.
- Imam P. & Kpodar, K. (2016) Islamic banking: Good for growth?, *Economic Modelling*, 2016, 59 (C), 387-401.
- Jawad A. & Christian K., 2019. "Islamic Banking And Economic Growth: Applying The Conventional Hypothesis," *Journal of Islamic Monetary Economics and Finance*, Bank Indonesia, 5(1), 1-26
- Jobarteh, M. & Ergec, E. H. (2017). Islamic finance development and economic growth: empirical evidence from Turkey. *Turkish Journal of Islamic Economics*, 4(1), 31-47.
- Kalayci, S. & Tekin, B. E. (2016). Interactions between economic growth, FDI and Islamic banking development in Turkey. *International Journal of Business and Management*, 11(8), 230-240.
- Khan, M.S. (1986). Islamic interest-free banking: a theoretical analysis. *Palgrave Macmillan Journals*, 33(1), 1- 27.
- Khan, M. S. & Mirakhor, A. (1990). Islamic banking: experiences in the Islamic Republic of Iran and in Pakistan. *Economic Development and Cultural Change*, 38(2), 353-375.
- Kocak, E. (2018). İslami finans ve ekonomik büyüme: Türkiye üzerine ekonometrik bir uygulama. *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, (51), 67-91.
- Mills, P. S. & Presley, J. R. (1999). *Islamic finance: Theory and practice*. Basingstoke, UK: Macmillan Press.
- Tabash, M.I. & Dhankar, R.S. (2014) Islamic Banking and Economic Growth — A cointegration Approach, *Romanian Economic Journal*, 2014, 17(53), 61-90.
- Tunay B. (2016). Causality Relations Between Islamic Banking and Economic Growth. *Yonetim ve Ekonomi* 23(2)
- Toda, H. Y. & Yamamoto, T. (1995). Statistical inference in vector autoregressions with possibly integrated processes. *Journal of Econometrics*, 66(1-2), 225-250.

Ergec, E. & Selcuk, O., Causality Relationship Between Banking & Industrial Production: Comparing Islamic & Conventional Banking in Turkey, Equinox, Journal of Economics, Business & Political Studies, VII (2), 64-81

Yuksel, S. & Canoz, I. (2017). Does Islamic banking contribute to economic growth and industrial development in Turkey? *Ikonomika*, 2(1), 93-102.



The Syrian Refugees' Entrepreneurship Activities in Turkey: Gaziantep Case

Zülfükar Aytaç Kışman Hilay Yalçın

aytac@firat.edu.tr

hilay.yalcin@gmail.com

Firat University

Firat University

orcid.org/0000-0002-5573-5448

orcid.org/0000-0002-5534-3102

Corresponding Author

JEL Code: F22, L26, O10

Received: 07.07.2020

Revised: 13.07.2020

Accepted: 13.07.2020

Available Online: 21.09.2020

To cite this document

Kisman Z. A. & Yalcin H. (2020). The Syrian Refugees' Entrepreneurship Activities in Turkey: Gaziantep Case. Equinox, Journal of Economics, Business & Political Studies, VII (2), 82-113

Abstract

After a civil war that started with street demonstrations in Syria and the end was uncertain, millions of people left their countries and migrated to different countries. All the countries of the world are witnessing one of the most serious migrations in human history. The majority of the people who emigrated from Syria took refuge in Turkey. The Syrians were given temporary protection status in Turkey. As the world's most refugee-hosting country, Turkey has maintained its humanitarian attitude towards Syria's the human tragedy. Syrians entrance to Turkey, stay, some legal regulations related to their official status have been made. Education policies have been strengthened to ensure the integration of Syrians into social and economic life. By solving the problem of language and through vocational courses improving the employment policy in Turkey, the doors of business and investment world are opening for Syrian refugees in Turkey. The national and international business activities, investments, and bank deposit accounts of Syrian entrepreneurs play an important role both in terms of contributing to the country's economy and normalizing the life of Syrians.

Keywords: Syrian Refugees, Entrepreneurship, Integration

1. Introduction

Migration is a fact that affects human life in all aspects. Moving people to a different region or country by leaving their country for political, social, economic, religious, and other reasons explain the concept of migration.

Nearly 8 million Syrians, who escaped from the civil war that started in Syria in 2011, are trying to survive in the countries where they migrated to meet their basic needs such as housing, nutrition, health, and education, especially security. Migration in Syria is one of the biggest movements of migration in the history of the world. Nearly 4 million Syrians emigrated to Turkey, Jordan, Egypt, Iraq, Lebanon, and Europe.

The geographical distribution of Syrian refugees in Turkey varies. For this reason, living conditions, commercial activities, and social integration of Syrians varies according to the region where they live. Most of the Syrians who immigrated to Turkey have settled in the Southeastern Anatolia Region because this region is close to Syria, and they have economic, social, and cultural relations coming from the past. Southeastern Anatolia Region, where intensive migration is experienced, has been affected by the social, economic, and cultural consequences of migration.

Within this study's scope, migration of the Syrians to Turkey, the reasons and consequences of this migration, effects on the economy of Turkey, which started to develop especially as of 2011, and views of local people on the social and economic conditions of Syrian refugees are examined. In Gaziantep, where the Syrian migrants are heavily settled and engaged in commercial activities, how businesses have been affected by migration, the marketing policies, and trade strategies implemented by the Syrians are examined. The effects of migration on the commercial activities of local tradespeople were also examined. This study consists of 3 chapters:

In the first chapter, the definition of entrepreneurship concept, its importance, scope, advantages in global competition, economic development, social and economic dimensions in development are examined.

In the second chapter, by evaluating migration reasons of Syrian refugees in Turkey, general assessments about the conditions and refugee profile, commercial activities in Turkey, economic initiatives, investments, and threats on the Turkish economy, opportunities, and impacts on local communities are examined.

In the third chapter, the trade of Syrian refugees in Turkey, the employment areas, the employment conditions, the effect of this subject on the local people's working conditions, and both positive and negative effects on the Turkish economy and employers are examined. The marketing policies and strategies that Syrian refugees use in their commercial activities in Gaziantep, where Syrians

emigrate heavily, are examined. This research concluded that if the Syrians' commercial activities are managed with the right policies, they can be an opportunity rather than a threat to the Turkish economy. However, it is concluded that Syrians' employment, in general, has positive and negative effects on the labor market.

Chapter A

2.1. Entrepreneurship

The concept of entrepreneurship is examined in an individual and conceptual meaning. In particular meaning, entrepreneurship is establishing one's own business and the realization of a business idea and turning it into an investment. In an organizational sense, a business can adapt to change, to innovate, to lead change and innovation, to love the competition, and to have the ability to take risks. These characteristics are extremely important for a company to maintain continuity in the sector, strengthen its corporate identity by maintaining its current structure, ensure sustainability in quality, and gain competitive advantage. In today's world, especially in developing economies, entrepreneurship is an issue that companies with corporate identity give great importance. Entrepreneurship is a social, economic, cultural, and social value. Entrepreneurship has different meanings as a concept as it is shaped according to these characteristics of societies. In an organizational sense, entrepreneurship gains meaning according to each country's cultural, social, economic infrastructure and social needs. In the individual sense, entrepreneurship is shaped by the environment in which the person grows, the family environment and the profile of entrepreneurs in the family, the education system, the values, traditions, and culture of the society (Ahmadi, 2018: 2-5).

The concept of entrepreneurship is defined in many different ways, and day by day, new definitions are emerging. Technology is developing day by day, and as a result, different concepts related to entrepreneurship such as digital entrepreneurship and innovative entrepreneurship emerge. Encouraging our environment in business and transforming the existing opportunities to start a business is about the entrepreneurship concept. Entrepreneurship starts primarily in mind. The desire of individuals to work individually, the need to create a working system according to their own rules, the idea of creating social value, and the desire to create opportunities for himself and his environment economically increase the number of entrepreneurship activities in the society.

Entrepreneurship may be defined as producing a new product or service with the idea of starting a different business with existing resources. It is also part of entrepreneurship to offer consumers an innovation by adding a new feature to the existing product. In this sense, it is necessary to know the market's requests and needs and society well for the realization of entrepreneurship (Özeroğlu, 2018: 1-6).

As the concept of entrepreneurship gained importance in society, the encouraging feature of this concept on individuals, especially on children and young people, was started to be examined by academicians. Comments and observations made as a result of researches conducted by different people have caused to different definitions of entrepreneurship concept. When the reasons that lead to entrepreneurship are examined, it is stated that the geographical structure, the family structure in which the individual grows, the presence of entrepreneurs in the family, the financial situation of the family, the education system and environmental conditions play a very important role. In addition to these factors, personal characteristics, gender, age, dreams and goals of the individual seem to be important.

However, one's creative thinking skills, motivation for innovation and change is one of the issues raised by different researchers that it is an effective factor in the realization of an initiative. Entrepreneurship ecosystem is expected to have new factors and determinants day by day because with the effect of globalization, technology is entering more and more in our lives, our living conditions and expectations are changing and the communication speed is increasing. When the relationship between target behavior and the entrepreneurship activities of individuals in society is examined, it is seen that the concept of entrepreneurship has different definitions in theory and practice. All of these increase the potential of entrepreneurship to realize in economic and social terms. However, in addition to the realization numbers of entrepreneurship, when the sustainability of the initiatives is examined, it is seen that there is not the same success performance. As well as, there are many different reasons for this, one of the most important reasons is that entrepreneurs have problems in managing finance and human resources (Ekici, 2016: 7-10).

When the balance of power of the global economy and its effects on economic and social development are examined, it becomes evident that entrepreneurship is one of the most important building stones. Enterprise with high added value changes the current economic structure and plays an important role in the positive development of the economy.

Entrepreneurs, which determine the size of the economy and increase the competitiveness of the countries in economic success, will make more exports, create corporate vision and act as role models for the development of countries with their national and international commercial activities (Taş, 2016: 2-7).

2.1.1. Definition and Scope of Entrepreneurship

The concept of entrepreneurship, which can be examined in different ways in the literature, has different meanings. Entrepreneurship is a process that consists of different activities and processes, realized and managed by individuals with the idea of entrepreneurship, and which entrepreneurs implement with the idea of taking risks and observing opportunities and creating social and economic value. This process, which entrepreneurs plan by implementing and controlling after providing the necessary financial and human resources by planning, is affected and influenced by different factors.

Today, the rapid expansion of technological developments, the rapid transformation of the world into a small market and the impact of globalization, forces entrepreneurs to change, transformation, development and innovation because entrepreneurs are the most important part of this global change and structuring (Sağtaş, 2013: 1-8).

Realized initiatives create value for countries and economies. Entrepreneurship is an important process about being an alternative solution to unemployment, in management, creativity and innovation, and in gaining competitive advantage of companies in national and international market. When the history of the concept is examined, it is seen that it comes from the French word "entreprendre". The concept of entrepreneurship, which means "undertaking, initiating, attempting", was used by John Stuart Mill for the first time in English literature while describing the person doing business during the Middle Age. The concept of entrepreneurship that the British first used in the 19th century was defined as; "to follow the opportunities, to realize the ideas by facing the risk factors" (Sezgin, 2014: 1-9).

Entrepreneurship activities that increase as a result of globalization and technology development create social value with the impact on economic development, but also reveal that enterprises create social benefits. In this sense, it is possible to state that some of the enterprises are compulsory and some of them are realized by considering opportunities. When the relationship between entrepreneurship and social welfare is searched, it is seen that one or two approaches are examined. One of them is that entrepreneurship takes place within the framework of mandatory measures and provides economic and social

satisfaction; the other one is an enterprise that focuses on satisfactions related with job in line with general criteria (Wiklund, 2019: 582-584).

In brief, entrepreneurship literature covers sub-disciplines of sciences such as economy, sociology and psychology, and subjects of economics and business science such as management, human resources, organization. Since this is a wide range of subject, many researchers, writers and academicians have studied the concept of entrepreneurship. Entrepreneurship, which is the implementation process of the idea of starting a business, consists of important stages such as producing, changing existing production, developing, innovating, developing by supporting development and employment (Beybur, 2009: 5-10).

2.1.2. Importance of Entrepreneurship

Economic growth and development are closely related to the development of industry. However, entrepreneurship to develop the economy depends on the specialization of individuals in their areas of interest, the increase in their knowledge, skills and experiences and the development of competencies. There are many factors to consider when trying to understand the importance of entrepreneurship.

While starting an enterprise it is necessary to observe opportunities, to benefit from these opportunities, to take steps by making plans at the point of implementation, to run rules and procedures, and entrepreneurship needs to be motivated by developing skills. The most important benefit of entrepreneurship is the role of these factors on the economic development of countries and their impact on increasing the competitiveness of enterprises by increasing the capacity of businesses (Kapur, 2018: 1-6).

The importance of the entrepreneurship concept has increased with the transformation of the industrial society to a scientific society. The concept, which has been tried to be defined by many different theorists, is a subject that has drawn attention and that has been studied in literatures such as business and economics. With entrepreneurship, individuals realize their goals and dreams. Entrepreneurship contributes to increase the self-confidence of individuals by providing social motivation, to provide solutions to individuals' own unemployment problem, to create jobs for other people and to decrease unemployment and increase employment.

However, it contributes to the creation of qualified manpower in the society by enabling enterprises to increase their competitiveness, to start production with

high added value, to increase their production and foreign trade capacities and to train expert personnel in their fields (Güner, 2010: 5-15).

When the entrepreneurship is examined with its socio-economic, political and cultural dimensions and results, it ensures that the economic infrastructure of the countries is formed on the right ground, and that the existing structure develops and reaches world standards. In this sense, issues such as state policies, relations with other states, financial support and education system are important in the development of entrepreneurship. It is very important for young people and women to transform their business ideas into initiatives, and to raise awareness of children's groups about creativity and innovation through the education system. These factors, which are important in carrying out the initiative, ultimately affect the nature of the initiative and the economy, development and elimination of inequalities between regions. Starting from this point of view, it is necessary to take into account the benefits and damages of enterprises by evaluating in terms of quality and quantity together (Bozkurt et. al., 2012: 230-238).

2.1.3. Definition of Entrepreneur

When we look at the researches about the concept of entrepreneurship, we see that there are different definitions of entrepreneurship. For this reason, it is possible to say that entrepreneur has different definitions. An entrepreneur is the person who realizes the need and combines all the necessary factors during the production to meet that need and makes them ready for production and service. Entrepreneur creates economic and social value while trying to meet the needs. An entrepreneur can produce a new product or service, as well as can make an improvement in existing product or service conditions. As well as entrepreneur has necessary personal characteristics to accomplish these, there are external factors that direct the entrepreneur to realize the initiative (Çırpan, access date: 15.05.2019).

The concept of entrepreneurship is as old as the history of humanity and has been a decisive factor in the development of people and the changing of living conditions. People who have been hunting, gathering, farming, trading and farming to survive since the early ages show that entrepreneurship begins with human history. Entrepreneurship has gone through many different processes until today's modern techniques are reached.

Theoretically, anyone can start an enterprise. An entrepreneur is a person who decides to do his or her own business, focuses on a specific problem and tries to find a solution, and decides to change something about this problem.

It is stated that every individual who has an idea may be an entrepreneur, but when the characteristics of the entrepreneurs are examined, it is noteworthy that they have some innate features. When we examined the individuals, who searches the unknown and tries to understand it, who loves to solve problems, and who is able to solve the problems, we see that they have some innate features (Aşkın et. al., 2011: 57-66).

2.1.4. Features of Entrepreneur

In today's world, with the increasing awareness of entrepreneurship, the number of initiatives is increasing. When the initiatives are evaluated qualitatively, it is seen that the quality of the entrepreneur also shapes the quality of the initiative. It is observed that entrepreneurs have common characteristics as well as specific characteristics and these are an important factor in the success and continuity of enterprises. First of all, entrepreneur is a person who has high perception sense of opportunities, can take social risks and decisions, is brave, not content with the existing, curious, searches, can analyze problems, think analytically and is willing to meet the needs by solving the problems (Bozkurt et. al., 2012: 9-11).

Entrepreneurs are in all areas of life. Entrepreneurs are people who start their own businesses. Those who choose to work independently and freely have difficulty accepting to work under the direction of someone else. Entrepreneurs also tend to take the initiative to create a social and economic benefit by considering the benefit of society.

There are different types of entrepreneurship, such as women entrepreneurship, academic and social entrepreneurship, strategic and artistic entrepreneurship, and therefore an entrepreneur definition and feature emerges according to each type of enterprise. The features of the entrepreneur can be listed as follows (Özdevecioğlu and Cingöz, 2009: 81-92).

- They recognize a problem and need in the society, they eliminate the need by solving the problem and they turn it into a profitable business,
- They organize a team while carrying out the initiative and their team spirit and communication are strong,
- They can provide the necessary resources.
- They can solve the problems patiently and wisely.
- They can take risk and decision.
- They have the ability of process management.

2.2. The Role of Entrepreneurship in Global Competition

When the concept of globalization is examined, it is seen that it is based on ancient times. Globalization is an advantage for businesses around the world in terms of competition, which follows the latest technology and makes it necessary to compete national and international rival companies about creativity and innovation. In this system, to protect the current situation of enterprises, not to lose in the competitive environment and to avoid inefficiencies as a result of competitors' pressures, is possible for the enterprises which pay attention and manage the change.

Globalization is not a new concept, but it has started to be important with the beginning of the capitalist system. Economic conditions have become difficult, consumer demands have changed dramatically, businesses have had difficulty in finding new markets as well as having difficulty in maintaining the market share of the products they produce.

With the renewal of technology every day and the advancement of different technological products and artificial intelligence technology, enterprises have almost the same technological infrastructure. For this reason, competition conditions have changed and its negative impact on enterprises has been felt more clearly. To challenge in these conditions, it is very important for enterprises to increase corporate entrepreneurship of enterprises, enter the process of change in the definition of vision and mission value, supply the needed human resources and increase the quality of the existing human resources. Entrepreneurship, innovation and research and development is a concept that strengthens businesses and economies against globalization (Aslan and Atabey, 2007: 181-190).

Entrepreneurship is an economic as well as a social phenomenon. It has an active and active role in the strengthening of the economy and also plays an important role in the realization of social welfare and socio-economic development in the society. It is seen that conscious entrepreneurship is remarkably important in social integration of people, development of personal characteristics, increase of added value and quality in production.

Entrepreneurship contributes to the economic and social development of countries. Entrepreneurship requires taking risks. These risks are not only economic but also social risks. Entrepreneurs spend time and effort to create value. In this process, businesses and individuals need to have innovative attitude. Entrepreneurship has continued in different forms to maintain its

existence since history. Nowadays, there are many various forms which shape entrepreneurship.

If entrepreneurship, which is accepted worldwide, is focused on the right needs at the right time, the countries will not be dependent on foreign economies, become active in foreign trade, export increases and foreign trade deficit will be narrowed. For this reason, societies should establish their economic systems with the right strategies, and should be organized and institutionalized by considering the balance between production and consumption (İlhan, 2004: 71-80).

2.3. Importance of Entrepreneurship in Regional Development

Entrepreneurs have very important roles and responsibilities about improving the social and economic conditions of societies and balancing the development rate between regions. For the above mentioned developments, qualified and need based entrepreneurial activities should increase. With entrepreneurship, new jobs and working areas emerge and employment is provided. In this sense, it can be stated that entrepreneurship can be considered as an alternative policy to unemployment.

Since entrepreneurship has such a significant positive impact on development, governments should support to develop entrepreneurship. Government promotions in providing financial resources are among the factors supporting entrepreneurs. However, the education system plays the most important role in creating a culture of entrepreneurship in a country.

The balance of investments to be made in the country is an important factor in explaining the impact of entrepreneurship on development. Development, growth, structural reforms in production, technological production, technological change, creating and strengthening corporate identity, sustaining improvement and change; all of these are possible if entrepreneurship has required qualifications (Pektaş, 2014: 472-480).

Today, day by day, there are many changes in production conditions, social, political, economic relations and economic mentality. Concepts such as labor and capital are the forces of the economy. However, these forces which are not sufficient today are completed by entrepreneurship, creativity and innovation features. As of the 20th century, entrepreneurship is having new developments. These developments have shaped production and led to the emergence of work types and labor needs in different fields. In micro and macro economies, entrepreneurship is an important concept that reduces unemployment, strengthens production, causes countries to start commercial activities in the

international arena and even prepares the ground for increasing the existing capacity and supports development in every sense.

With entrepreneurship, social differences and riches are experienced. Another important feature of entrepreneurship is that individuals gain self-confidence, gain experience in process management, and become a role model for other entrepreneurs (Topkaya, 2013: 31-40).

Chapter B

3.1. Syrian Refugees in Turkey

Turkey is an Asian and European country because of its geographical location. Turkey has taken a strategic task between two important continents since history. Connecting Europe and Middle East countries to each other increases the economic and political importance of our country. Attitudes and reactions of our country about internationally important events are carefully monitored, and it is affected by the events in the surrounding countries. Due to its strategically important position, Turkey has been affected by international crises socially, politically and economically, and had to produce strategic policies in times of crisis. Throughout history, Turkey, affected by the crisis, is a country experienced in what kind of policy it should follow.

War in Syria, which is one of Turkey's most important neighbor, has economic, social, political and cultural impacts over Turkey. The political stability in Syria has shaken especially after the Arab Spring. The political structure is one of the most important determinants of the political stability within a country. A democratic regime, constitutional frame and relative income equality are the elements feeding the political stability (Akbiyik and Özek, 2019: 1745). Since most of these elements were inadequate in terms of modern democracy, the upheavals in Syria turned in to a civil war. Due to the civil war, a great number of Syrians emigrated to Turkey. This migration is one of the most painful migrations in human history, and it has many consequences about the future of Syria, Turkey and other counties. The number of Syrians migrating to our country is increasing every day due to the lack of hope of a political solution in the near future, the continuation of the same political attitude by the Syrian administration, and the inadequacy of the policies of the major international countries in providing solutions for the Syrian problem (Neccar, 2016: 185-190).

Turkey is implementing the Open Door Policy. Because of this policy, Syrians who comes to Turkey from the border, has "Temporary Protection Status " Syrians who immigrated to Turkey has a low chance to turn back, because the

civil war which is hoped to finish is becoming more violent day by day. Because of the reasons such as the uncertainty about when the civil war will end and the inadequate international policies to prevent uncertainty about the fate of the civil war, it requires detailed analysis of migration from Syria in all aspects of socio-economically, legally and socially.

With the policy it implemented, Turkey protects nearly half of the refugees migrated from Syria. According to the data of the United Nations High Commissioner for Refugees, the number of Syrian refugees in 2014 is as follows;

Table 1: Distribution of Syrian Refugees by Country, UNHCR, November 2014

| Country | Number of Syrian Refugees |
|---------|---------------------------|
| Lebanon | 1.132.601 |
| Turkey | 1.065.902 |
| Jordan | 618.508 |
| Iraq | 223.923 |
| Egypt | 140.289 |

Reference: TÜİK (Turkish Statistical Institute)

The social and economic dimension of Syrian refugees is closely related. Especially a great majority of Syrians who migrated into big cities of Turkey has better financial possibilities. Those who have financial difficulties have been settled to the refugee camps which established in some regions of Turkey. These policies also affected the economic and social life of Turkish citizens. Large scale researches show that the point of view about Syrians varies in Turkey. Some groups define Syrian refugees as “religious fellows”, while others define them as “temporary guests” (Kap, 2014: 30-35).

Syrians who leave their country in the hope of a better and safer life and migrate to different countries continue their lives according to the opportunities offered to them in the countries they migrated. Within that period, in which Syrian refugees struggle against difficulties such as change of geographical conditions, different language, changing eating habits, cultural differences and economic difficulties, and refugee policies and economic and social structure of the countries where they emigrated also shape their living standards. On March 15, 2011, after arising of the Syrian crisis, hundreds of Syrians migrated to Turkey, and they created their living conditions with their own means. Some of them solved

their own unemployment problem by establishing business in Turkey, and some of them settled in the refugee camps with their own means. Syrian refugees have created different effects in the countries they migrated in the political, socio-economic, cultural and traditional terms. In Turkey, where nearly half of the migrating Syrians live, many researches done by many national and international organizations, and these researches are continuing with field works. It is necessary to analyze the migrating of Syrian refugees, the war that is going on in Syria and the reflection of the crisis to Turkey with a right strategy. Reactions coming from other countries about the policies which determined by Turkish Laws, internal effects, consequences of migration in Turkey and the conditions of Syrians in Turkey, has changed the general economy, growth rate, development, living standards of Turkish citizen and the cultural structure of the society (Tunç, 2015: 29-35).

3.1.1. Entrepreneur Profile of Syrian Refugees in Turkey

Since international migration is mostly because of a compulsory reason, the acceptance of immigrants is considered as a humanitarian situation. With migrations as old as human history, people have migrated from their countries for different reasons. They been accepted by the world's countries, including Turkey. International migration has consequences such as unemployment, economic contraction, increased incidents of social violence and socio-cultural conflict. All countries that accept immigrants have these concerns. Returning of the Syrian refugees to their country who migrated to Turkey seems to be quite difficult in the short term. For this reason, human resource profile of the existing Syrian refugees and future refugees must be determined. It is important to search the positive and negative effects of this about national economy and to transform this existing human resources into human capital that will create added value. In this direction, by doing field works, it is necessary to analyze the profile of the Syrian refugees in Turkey, their specialties must be determined, and by directing them to the right working areas economic and social benefit must be gained.

By employing the Syrian refugees in the right area, economic benefits and development will be ensured, living conditions will be improved, their quality of life will be improved and positive results will be gained about their integration with social life.

A great majority of Syrian refugees in Turkey live in Gaziantep. Gaziantep is the 6th most populated city in Turkey, almost 18% of the Syrian refugees live in Gaziantep. Gaziantep, where agriculture, industry and service sector is

developed, is the right place for research and fieldwork to learn about the general profile of Syrian refugees (Sönmez and Mete, 2015: 235-239).

Turkey is the host country of the many Syrians who fled from the war in their country. According to the United Nations, the number of Syrians in Turkey is more than 1.7 million as of March 2015, and when unrecorded Syrians added to this number it is thought that this number will be much higher. Foresight of the Turkey about Syrian refugees was that the war would end soon, but after the conditions in Syria worsened Turkey is forced to do more long-term and strategic policy regarding the Syrian refugees. In the period when conflict in Syria began, immigration laws works to meet EU standards was on the agenda of Turkey. Turkey's managing performance of migration from Syria to Turkey is affected negatively from this situation. As a result, in the beginning, this process could not be managed with strong policies. Some refugee policies, whose number is increasing day by day, about the conditions and social integration of the refugees in Turkey must be analyzed by Turkish authorities. At the beginning of the crisis there was not so many refugees migrating to Turkey. After crisis grew, the policies followed by the governments accelerated the migration from some regions. Because it is not estimated that Syrians would stay in Turkey for a long time, they did not focus on permanent solutions, and the refugees have been settled to the camps. At the beginning of 2013, the majority of Syrian refugees lived in camps, the number of people outside the camps increased as conditions changed and migration increased (İçduygu, 2015: 2-7).

3.2. Entrepreneurial Activities and Impacts of Syrian Refugees in Turkey

Today, cross-border movement of migration, which has become a global problem, forces countries to cooperate and develop their cooperation in terms of its effects and consequences. Turkey, due to its geographical location, is in the center of regional crises and cross-border migration, as well as global crises. For this reason, Turkey has been affected by the crises and their consequences throughout history.

Although the people who migrate from the conflicting environment in Syria are granted temporary protection status, the endless conflicting environment in Syria obliges them to establish a new life in their new places. Economic and social conditions of the Syrians, the geographical distribution of the population, education and social integration shape their commercial activities in Turkey. Effects of Syrian's entrepreneurial activities in the labor market and employment areas on "labor force of Turkish citizens" and Turkey economy are being searched.

Table 2: Labor Force Statistics of Immigrants

| Year | Unemployment Rate (%) | Employment Rate (%) | Labor force Participation Rate (%) |
|------|-----------------------|---------------------|------------------------------------|
| 2012 | 11.4 | 46.1 | 52 |
| 2013 | 11.1 | 46.6 | 52.4 |
| 2014 | 12.7 | 46.3 | 53 |
| 2015 | 12.8 | 44.4 | 50.9 |
| 2016 | 12.6 | 43.9 | 50.2 |

Reference: Compiled from OECD data set. (Organisation for European Economic Cooperation)

Syrian migrants should be classified according to their education, expertise and technical competencies and qualified human resources should be created. In this manner, Syrians will create added value to Turkey economy instead of being a financial burden (Aygül, 2018: 29-72).

Table 3: Household Labor Force Statistics

| Year | Unemployment Rate (%) | Employment Rate (%) | Labor force Participation Rate (%) | Unregistered Employment Rate (%) |
|------|-----------------------|---------------------|------------------------------------|----------------------------------|
| 2010 | 11.9 | 43 | 48.8 | 43.2 |
| 2011 | 9.8 | 49.9 | 49.9 | 42 |
| 2012 | 9.2 | 45.4 | 50 | 39.2 |
| 2013 | 9.7 | 45.9 | 50.8 | 36.7 |
| 2014 | 9.9 | 45.5 | 50.5 | 34.9 |
| 2015 | 10.3 | 46 | 51.3 | 33.5 |
| 2016 | 10.9 | 46.3 | 52 | 33.4 |
| 2017 | 10.2 | 48 | 53.4 | 34.7 |

Reference: Compiled from TUIK data set. (Turkish Statistical Institute)

It has been prepared by using different indicators that the refugees who are employed should be considered as threat or opportunity;

- Refugees working with low wages negatively affected the wage perception in the market by employers and caused wages to fall.
- As it is understood from Table 3, there is no big fluctuation about unemployment rate between 2010-2016. Before the civil war began in Syria unemployment rate is %11.9, as of June 2017 unemployment rate is %10.2. However, unregistered employment decreases with each passing year. In summary, employment of refugees limitedly effected Turkey's labor market.

Table 4: Household Labor Force Statistics in Gaziantep, Hatay and Şanlıurfa Provinces

| % | Gaziantep | | | Hatay | | | Şanlıurfa | | |
|------|-------------------|-----------------|--------------------------------|-------------------|-----------------|--------------------------------|-------------------|-----------------|--------------------------------|
| | Unemployment Rate | Employment Rate | Labor force Participation Rate | Unemployment Rate | Employment Rate | Labor force Participation Rate | Unemployment Rate | Employment Rate | Labor force Participation Rate |
| 2010 | 13,4 | 39,3 | 45,4 | 13,9 | 43 | 50 | 12,4 | 31,1 | 35,5 |
| 2011 | 14,4 | 37,2 | 43,4 | 12,7 | 43,4 | 49,7 | 8 | 32,1 | 34,9 |
| 2012 | 11,2 | 39,2 | 44,2 | 11,4 | 43,1 | 48,6 | 6,2 | 28,5 | 30,4 |
| 2013 | 6,9 | 43,6 | 46,8 | 12,2 | 40,3 | 45,9 | 16,3 | 32,4 | 38,7 |
| 2014 | 8 | 39,7 | 43,2 | 15,4 | 36,7 | 43,3 | 17,4 | 35 | 42,3 |
| 2015 | 9,9 | 38,8 | 43,1 | 16,4 | 35,8 | 42,8 | 17,5 | 36,1 | 43,7 |
| 2016 | 14,3 | 38,7 | 45,2 | 14,4 | 39,4 | 46 | 17,2 | 37,4 | 45,2 |

Reference: Compiled from TUIK data set. (Turkish Statistical Institute)

• When Table 4 is analyzed, the indicators in terms of labor statics in Gaziantep, Şanlıurfa and Hatay (provinces with high numbers of refugees) between 2010-2016 are not positive. Employment rates of Syrian refugees have negatively affected the unemployment rate in Gaziantep. The evaluation of Kilis within the scope of the relevant region has a great impact. Unemployment rate of Hatay and Şanlıurfa is above average of Turkey. The economic and social structure of the region also has an impact in this sense.

Table.5: Unregistered Employment Rate in Turkey

| | Agricultural | Non-agricultural | Industry | Service | Construction | General |
|-------------|---------------------|-------------------------|-----------------|----------------|---------------------|----------------|
| 2010 | 85.47 | 29.06 | 32.68 | 27.11 | 0 | 43.25 |
| 2011 | 83.85 | 27.76 | 31.5 | 25.71 | 0 | 42.05 |
| 2012 | 83.61 | 24.51 | 27.89 | 22.73 | 0 | 39.02 |
| 2013 | 83.28 | 22.4 | 25.23 | 20.9 | 0 | 36.75 |
| 2014 | 82.27 | 22.32 | 20.26 | 21.09 | 36.61 | 34.97 |
| 2015 | 81.16 | 21.23 | 19.13 | 20.05 | 35.58 | 33.57 |
| 2016 | 82.09 | 21.72 | 20.2 | 20.35 | 35.75 | 33.49 |

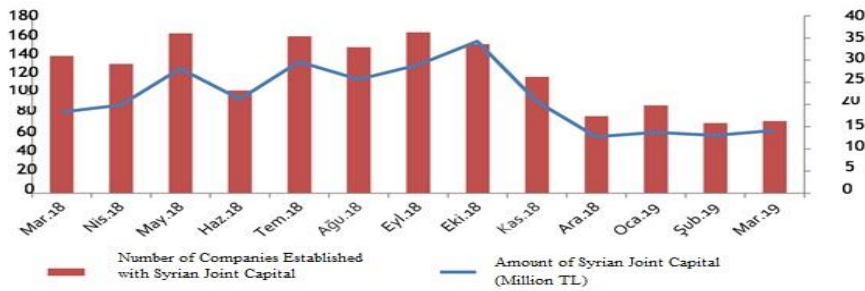
Reference: Compiled from the data of the Social Security Institution (www.sgk.gov.tr)

•When Table 5 is analyzed, unregistered employment is the highest in the agricultural sector. Generally, unregistered employment rate in 2010 is %43.25, but this rate decreased every year, and it is %33.49 in 2016.

•When global competition is taken into consideration, qualified human resources and safe employment areas can be created with the right policies and effective strategies about cross-border migration movement (Aygül, 2018: 73-79).

Due to it's location, Turkey "is" tend to be affected by crises. Therefore, it is crucial to state that the Syrian crisis gave experience to Turkey about producing policies on cross-border migration and implementing policies effectively and efficiently in accordance with existing laws. Commercial activities and employment areas of Syrian refugees change according to their distribution in Turkey. Regionally, economic and social development also affects the commercial activities and initiatives of refugees. The opinions of the universities, official institutions, authorities in the region and institutional or individual efforts about refugee employment also affect the refugees about being a threat or opportunity.

Figure 1: Number of Companies Established with Syrian Joint Capital and Amount of Syrian Joint Capital (Million TL) (March 2018 - March 2019) (Source: TOBB, TEPAV Calculations)



In March 2019, 73 companies were established in which Syrians are shareholders (capitalist). Total Syria joint capital amount of this companies is TL 14.1 million. In March 2018, the number of Syrian companies in which the Syrians were shareholders was 139, while total Syria joint capital amount of the companies was 18.5 million TL.

Table 6: Number of Companies Established with Syrian Joint Capital by Provinces (March 2019)

| | Company Number | Total Capital (Thousand TL) | Syria Joint Capital (Thousand TL) |
|-----------------|----------------|-----------------------------|-----------------------------------|
| İstanbul | 49 | 12,2 | 8,303 |
| Mersin | 17 | 4,75 | 3,515 |
| Bursa | 2 | 1,6 | 1,6 |
| Hatay | 2 | 450 | 50 |
| Adana | 1 | 300 | 300 |
| Yalova | 1 | 300 | 300 |
| Antalya | 1 | 150 | 75 |

Reference: TOBB, TEPAV Calculations (Turkish Union of Chambers and Commodity Exchanges, Economic Policy Research Foundation of Turkey)

According to March 2019 data, the highest rated city in the number of companies established with Syrian joint capital is Istanbul.

Note: In March 2019, companies with Syrian joint capital were established in only 7 provinces.

The cost of refugees is increasing. As the need for humanitarian aid increases, so does the expenses of Turkish institutions. Considering the moral benefits that cannot be explained in numbers, Turkey's humanitarian attitude should be taken as an example by other major countries.

When wealthy refugees and those who has saving came to Turkey, they also brought their commercial relations by using a legal or illegal methods. Investments of these refugees in Turkey, their bank deposit accounts and their commercial activities is an opportunity for Turkey. The need for labor in skilled or unskilled working areas and in areas where local people do not want to work is also met by Syrians. However, refugees are seen as financial burden to Turkey economy, they contribute to the regional economy mobility, because the necessary goods and services about humanitarian aid are met from the country market, it contributes to the economy (Aygül, 2018: 77-79).

Syrians who came to Turkey to escape the war, are struggling for life in different cities of Turkey. Some of them live in camps with the help of government, while others are trying to gain ground with their commercial activities and investments in the economy of the cities where they live.

Table 7: Ratio of Companies Established with Syrian Joint Capital to foreign Joint Capital Companies by Provinces (March 2019)

| | Syria Joint Capital Number of Companies | Foreign Joint Capital Number of Companies | Rate (%) |
|----------|--|--|----------|
| Mersin | 17 | 39 | 43.6 |
| Yalova | 1 | 4 | 25.0 |
| Adana | 1 | 5 | 20.0 |
| Hatay | 2 | 22 | 9.1 |
| İstanbul | 49 | 688 | 7.1 |
| Bursa | 2 | 43 | 4.7 |
| Antalya | 1 | 64 | 1.6 |

Reference: TOBB, TEPAV Calculations (Turkish Union of Chambers and Commodity Exchanges, Economic Policy Research Foundation of Turkey)

When we look at the ratio of companies established with Syrian joint capital to foreign joint capital companies by provinces, we see that %43 of the foreign joint capital companies in Mersin are Syrian joint capital companies.

Syrians who took refugee from the civil war in Syria to Turkey and who wants to turn their cash resources into an investment, they provide employment opportunities for refugees as well as local people. Syrians, who started commercial activities with service and production in textile, construction and

logistics sectors, are mostly carrying on activities in İstanbul, Mersin, Şanlıurfa, Bursa and Gaziantep.

When analyzed on sector basis, it is seen that Syrian joint capital companies are concentrated on wholesale trade sector.

With the land allocation protocol between Syrian Businessmen and Entrepreneurs Association (SIAD) and Şanlıurfa Organized Industrial Zone, Syrian investors will establish many factories in Şanlıurfa Organized Industrial Zone and contribute to Turkish economy (Hürriyet, 2018)

Table 8.: Sectors in which Companies Established with Syrian Joint Capital (March 2019)

| Activity Description (Nace Rev. 2) | Number of Companies | Total Capital (Thousand TL) | Syria Joint Capital (Thousand TL) |
|--|---------------------|-----------------------------|-----------------------------------|
| Wholesale Trade | 23 | 6,700 | 5,400 |
| Real estate activities | 9 | 3,500 | 2,685 |
| Administrative center activities; Administrative consultancy activities | 7 | 1,120 | 540 |
| Retail Trade | 6 | 1,420 | 1,250 |
| Building construction | 5 | 700 | 600 |
| Wholesale and retail trade and repair of motor vehicles and motorcycles | 3 | 1,600 | 950 |
| Manufacture of clothing | 3 | 1,400 | 497 |
| Travel agency, tour operator and other reservation services and related activities | 3 | 1,000 | 670 |
| Manufacture of leather and related products | 3 | 250 | 225 |
| Food and beverage service activities | 2 | 500 | 275 |
| Manufacture of fabricated metal products | 2 | 250 | 250 |
| Installation and repair of machinery and equipment | 1 | 300 | 300 |
| Rental and leasing activities | 1 | 300 | 150 |
| Special construction activities | 1 | 200 | 100 |
| Storage and supportive activities for transport | 1 | 200 | 100 |
| Other professional, scientific and technical activities | 1 | 200 | 100 |
| Manufacture of furniture | 1 | 100 | 50 |
| Manufacture of textile products | 1 | 10 | 1 |

Reference: TOBB, TEPAV Calculations (Turkish Union of Chambers and Commodity Exchanges, Economic Policy Research Foundation of Turkey)

Turkey economy had a good period between 2000-2012. During that period per capita income grew 3 times, and Turkey became a up middle income country.

Poverty decreased by half. After the global financial crisis ended in 2008, Turkey has created 6.3 million jobs, but the increase in the labor force, including the active participation of women, unemployment was around 10%.

Because of its location, the biggest factor affecting economic growth in Turkey is regional geopolitical tensions and political environment in the country. In conjunction with Syrian refugees, unemployment rate in Turkey changes over the years. The unemployment rate in Turkey in September 2016 has increased from 10.30% to 11.3%. Non-agricultural unemployment also increased by 1.3% and the unemployment rate between the ages of 15 and 24 increased by 1.4%. While refugee camps are being established, 85% of Syrian refugees in Turkey left these camps and has found a job in the formal and informal markets. Turkey did not allow refugees to work legally until January 2016. Since most of the Syrian refugees were regarded as temporary protected foreigners, they did not have the necessary work permits to work in official industries.

Especially, refugees with highly specialized professions, such as doctors or lawyers, had to seek low-skilled jobs in the informal market that paid less than the minimum wage because they did not have a license to perform their profession.

Low-skilled Syrians in the informal market have blocked similar skilled Turkish workers and have increased unemployment by about two points in the areas where they worked. The government's restrictive work permit policy and the policy of issuing regional permits that only force refugees to work in their communities have accelerated the increase in labor supply to a particular area, rather than allowing workers to work to different markets and sectors. Refugees who are not employed in their specialized areas have to rely on state aid or find illegal employment.

However, the net impact on the demand for official labor is uncertain. Assuming that the formal and informal workforce are substitutable, the increase in the supply of informal workers will reduce wages, lead to more companies to employ informal workers and reduce the demand for informal labor. On the other hand, lower production costs will lead to higher demand for registered workers. The reason of this is; because there will be more demand for specific products, which is the result of more procurement needs, and this will cause formal workers (Kuyumcu and Kösematoğlu, 2017: 78-81).

3.2.1. Entrepreneurship Activities of Syrian Refugees in Southeastern Anatolia – Example of Gaziantep

Hundreds of thousands of people have lost their lives and hundreds of thousands of people have emigrated from their countries with the influence of global powers and the surrounding countries in the process of street conflicts in Syria, which started with demonstrations, and became an endless war. Gaziantep, Hatay, Mardin, Kilis, Şanlıurfa and Kahramanmaraş, which borders Syria, have been subjected to intensive migration. Gaziantep and Kilis are the cities most affected by this civil war which is a great human drama. These two cities, their population is mostly Turkmen, are different from Antakya, Şanlıurfa and Mardin.

When the commercial activities of the Syrians are examined, it is seen that at least one of the migrant family members is working. Family members, many of them are children, work part-time or full-time in daily, weekly or monthly works to cover housing costs and to cover basic nutritional costs. It is easier for people who has professions such as tailoring and plumbing to find a job and earn money.

The commercial activities of Syrians in Turkey is in accordance with different strategies. One of these strategies is to work as peddlers, this job does not need a regular place. Since the commercial activities of the Syrian refugees living in Gaziantep are informal, their way of employment is; temporary, irregular and low-wage. Syrians who are in the position of employers make their living by renting small places, and working as doner shop, grocery store, telephone service or repair shop.

In addition, there are Syrians selling Syrian bread, cigarettes, handkerchiefs, sugar and food products on the sidewalks. Although they do not open a stall on the sidewalk, there are also those who earn their income with daily jobs. Some of the Syrians started to use Latin letters when the Arabic signs were banned by the municipalities, and they fly Turkish flags in their workplaces, and they started businesses, usually restaurants, only serving for Syrians (Deniz & al. 2016: 1077-1084).

Refugee entrepreneurship is a subtitle of entrepreneurship. Entrepreneurship, regardless of its type, is a concept that has economic, social and cultural consequences. Refugee entrepreneurship is not a concept that has been widely researched and studied in the international literature. In Turkey, there are no detailed studies on this topic, after Syrians lost their hope to turn back to their country, they started businesses, they made investments and they took active role

in business life, and as a result of this refugee entrepreneurship is started to be studied (Deniz, 2017: 7-11).

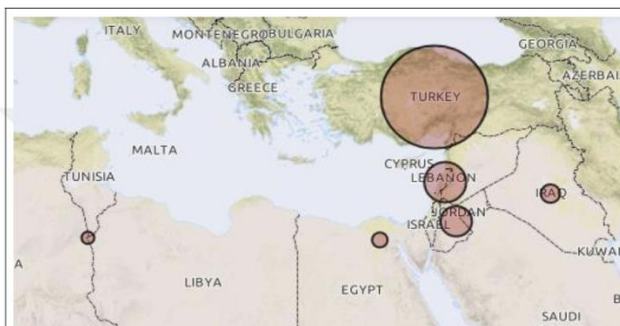
Table 9: Purpose of Syrians to Come Turkey

| | Total | Total Percentage | Men | Women |
|---|-------|------------------|------|-------|
| Escape From War And Internal Disturbance | 192 | 72,3 | 73,4 | 57,5 |
| Job | 36 | 13,6 | 16,1 | 7,5 |
| Education | 26 | 9,8 | 7,0 | 18,7 |
| Treatment | 5 | 1,9 | 2,0 | 6,2 |
| Visiting relatives | 6 | 2,3 | 1,5 | 10 |

Gaziantep and Kilis are the provinces where the Syrian refugees live the most and where they do business actively. The fact that Gaziantep is close to Syria and the opportunity to work is seen as reasons for Syrians to prefer Gaziantep to live and work.

As it is understood from Table 9 the reason of intensive migration to Turkey is to escape the war. The number of people coming to Gaziantep due to education is approximately 10%. The high number of universities in Gaziantep also has an effect (Gümüş, 2018: 45-60).

Figure 2: Regional Distribution of Syrian Migrants



Reference: [Http://data.unhcr.org/syrianrefugees/regional.php](http://data.unhcr.org/syrianrefugees/regional.php) Date fo Access: 17.05.2019

The majority of the Syrian refugees who have moved from Syria to Gaziantep have a profession. When the distribution of professions is examined, craftsmen, tailors, teachers and shoemakers rank first among the 154 profession types. When

we look at the profile of Syrian refugees working in Gaziantep, it is understood that they are insufficient about the motivation and adaptation to Turkish economy, and they started to trade in this way. Since border provinces such as Gaziantep are heavily affected by the transnational migration movement, workers are employed in these provinces with low wages and their purchasing power is negatively affected.

When the economic dimension of the Syrian migration crisis, which is one of the most dramatic crises of the 21st century, is examined, Turkey has made 4.5 billion dollars expense from the beginning of the crisis until November 2014. On the other hand, refugees, who has capital, moved their capital and savings to the countries to which they migrated. A research report has revealed that Syrian businessmen moved their factories to Turkey. In 2013, Syrians' businesses in Turkey increased three times. While the number of Syrian firms registered in Gaziantep Chamber of Commerce was around 60 before the war started, this number has increased to 209 today (Sandal et. al., 2016: 462-471).

Chapter C

4.1. Social View to Syrian Entrepreneur Refugees in Turkey

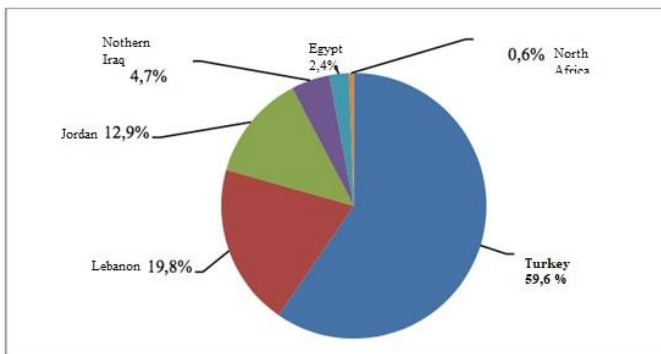
Because of its geographic location, Turkey is an experienced country about transnational migration that took place certain periods. As of 2011, in Syria the conflicts that started with street demonstrations turned into a civil war. Mass migration which is the result of these conflicts has socio-economic, social and political consequences, and these consequences affected the Turkish people in all regions where Syrians emigrated. The main areas of life such as the development of the Turkish economy, per capita income, social welfare, and cultural activities changed after the coming migration wave from Syria. Syrian refugees have had negative effects on the Turkish economy and social life, and Turkish people are concerned about the high number of refugees and the low chance of returning to their countries in a short time.

Syrians cost to Turkey are very high about the main areas of life such as housing, nutrition, education and health. The silence of Great powers such as the United States, United Nations and European Countries about the humanitarian drama in Syria, is caused this issue to be perceived as Turkey's internal matter, and Turkey is left alone in a difficult situation. Humanitarian attitude of Turkey is about migration issue is accepted by Turkish people, but, the reasons such as uncertainties about the end of the war, negative reflections on the economy, unregistered employment of refugees, low wages and security problems and

violence causes Turkish people to take a negative attitude towards the Syrian refugees (Canyurt, 2015: 129-131).

Turkey is not the only country which has been affected by transnational migration from Syria, neighboring countries of Syria also has been affected from this. According to UNHCR data of 2017, total Syrian refugee population migrated to in Turkey, Lebanon, Jordan, Egypt, Northern Iraq and North Africa countries, is 5.116.097. Within those countries, Turkey has the most intensive immigration rate.

Figure 3: Distribution of Syrian Refugees by Country in the Region, (Source: UNHCR, 2017)



As a result of the research conducted to reveal the problems of the Syrian refugees who do not prefer to live in the camps and their social, economic and political effects on the life of the Turkish people;

- There were increase of price in housing and rent in the provinces where the Syrians are intensively populated and this situation disturbed the local people.
- In a house, 3 or more families had to live together and this affected the public negatively.
- Nutritional problems have arisen due to insufficient financial conditions, which endanger public health.
- There has been an increase in the number of patients in hospitals as Syrians, benefiting from health services free of charge, go to hospitals intensively, and the insufficient technical staff and physical conditions of the hospitals affected the local people negatively. Their health expenses are also a burden on the economy.

•Syrian children living outside the camps and who have a residence permit are enrolled in public schools. Only one third of Syrians can go to schools, but even this number has created economic, cultural and social problems. Local people are not pleased with this situation.

•In accordance with the Law No. 4817 about Work Permits, Syrians who have work permits are employed in different sectors. The fact that the Syrians who are able to work dependently or independently, without registering, and working at low wages caused Syrians to be preferred by employers. The cheap labor force negatively affected the employment of local people and caused the unemployment rates to rise. Local people who can not find a job after graduating from university, are concerned about their future, and they are uncomfortable with this situation (Yılmaz, 2017: 29-42).

4.1.1 Marketing Strategies and Integration of Syrian Refugees into Economic Life

Interior Ministry Immigration Authority General Directorate has announced that as of August 2018 the number of Syrians granted temporary protected status in Turkey is 3 million 542 thousand. Most of the refugees coming from Syria have settled in Turkey. The adaptation of migrants to social and economic life will be possible only by solving the language problem. In this sense, although there are Turkish courses initiated by different institutions such as universities or private schools, it is not enough to achieve adaptation. It is thought that solving the communication problem or granting work permits are not enough for holistic integration.

The ease of integration in a country where a migrant community settles depends on whether all people living in that country are ready for it. When considered from this point of view, Turkey is not ready for the situations such as mass migration of Syrians and getting citizenship and work permit. Because of that, Syrian's adaptation to the economic, social and cultural life in Turkey is difficult.

However, for Syrians, who has capital and saving, it is not difficult to establish a new life in Turkey. It is possible to say that adaptation of Syrians, who start their own business, start trade and invest, is easy to the socio-economic life (Karakaş, 2018).

The fact that prejudgment against Syrian refugees rises mostly on the economic background, leads researchers to examine the strengths and weaknesses of Syrians integration. When the reasons of the opinion that the refugees have negative effects on the economy are examined, it is concluded that this cannot

be achieved with a unilateral assessment. Information about the positive or negative effects of refugees on the economy should be analyzed and interpreted correctly. When field studies, analyzes and reports about this subject are examined with a holistic approach; it is seen that there will be contradicting and matching consequences about the impact of refugees on unemployment, inflation, public expenditure, economic growth and development. Detailed and extensive research on refugee initiatives, investments, commercial activities and its economic and social impacts on society has recently been conducted. As a result of these studies, the integration of refugees into economic life and the results of their commercial activities are as follows;

- With the migration of Syrians, demand for services and products increased in the Turkish economy and the economy recovered.
- The Syrian people have strong emotional ties with Iraq. After the migration, Syrians' establishment of businesses or working in existing jobs, especially in border provinces such as Gaziantep, increased trade with Iraq.
- Since gap of labor force on unqualified business lines in Turkey are met by Syrians, this has a positive impact on the growth of the Turkish economy.
- Employment of Syrians, who have a bachelor's or master's degree and are fluent in Arabic and English, in the exporter companies of Turkey, which turned it's direction to Middle East counties, has affected the exports of companies positively.

In general, we can say that, Syrians' employment, who are forced to leave their countries because of a civil war, with the right policies and investment incentives, may be an opportunity for Turkey's economy not a threat (Özipek, 2018: 14-20).

4.2. Problems of Syrian Refugees in Entrepreneurship

Turkey is subjected to transnational migrations which are the results of global crises. Most recently, in 2011 after the civil war in Syria, there has been a mass migration to Turkey. The main problems faced by Syrians are that they do not know the language spoken, that their living standards are different, that the socio-cultural economic conditions of the country they migrated are very different, and that they have to create financial resources by holding on to life. Adaptation of Syrian male refugees to life is easier because they can get a job, and the children do not have big problems about adaptation because of the education they received in schools.

Therefore, it is possible to state that women face the biggest integration problem. It can be said that the refugees who establish a bond with the social life easily overcome the language problem and their adaptation is easier. Those who do not have language problems earn their living by doing business, solve their unemployment problem and create working areas.

As well as communication problems, Syrians have problems in health, education, housing and employment. When the commercial activities of the Syrians are examined, their working sectors in Turkey is different from Syria. In addition to this, Syrians, who were working in their field of expertise in Syria, usually works in agriculture and construction sectors in Turkey.

The problems faced by Syrian refugees in commercial activities vary according to the conditions and economic development of the region and cities they lived. But since the main problem is to make their living by creating cash resources, starting to trade or being employed is the basic need. The most important problems of the refugees are their low wage unregistered employment and their inability to seek legal solutions about the problems they faced (Duruel, 2017: 59-63).

5. Conclusion

The crisis after the civil war in Syria and the problems arising as a result of this crisis have reached serious dimensions at national and international levels. About half of the Syrian population has been exposed to internal and external migration. Since the current situation in Syria does not give a clear idea about when the war will end, the current situation is not expected to be resolved soon. The number of people emigrating from Syria is increasing day by day due to insufficient international policies to solve the problem.

Since the start of the war in 2011, Turkey still maintains its humanitarian stance, and make improvements about the existing laws related to policies regarding refugee crisis.

It is possible to say that refugee policy of Turkey get changed extremely as a result of the migration from Syria. Social and economic integration of Syrian refugees changes according to the area they settled in Turkey. In this sense, Turkey aims to accelerate the adaptation of refugees to life by reviewing policies about improving conditions related to education, health, employment and housing. It is concluded that Syrian refugees will contribute to economic development of Turkey and solve their unemployment problem by obtaining official status and work permit, and turning their capital into investment. In addition to this, it is

observed that Syrians want to create economic value in their commercial activities with proper marketing and commercial strategies.

References

- Ahmadi, A. (2018). *Afganistan'da girişimcilik ve girişimcilik desteklerinin yerli ve yabancı yatırımcı açısından incelenmesi*. Unpublished Master Thesis. Trakya University, Institute of Social Sciences, Edirne.
- Akbıyık, N. & Özek, Y. (2019). Seçili Geçiş Ekonomilerinde Politik İstikrarın Makroekonomik Belirleyicileri, *Journal of History School*, 43, 1744-1767.
- Aslan, Ş., & Atabey, A. (2007). Küresel rekabette kadın girişimcilerin rolü ve Türk kadın girişimci tipolojisi. *Journal of Azerbaijan Studies*.
- Aygül, H. H. (2018). Mülteci emeğinin Türkiye işgücü piyasalarındaki görünümü ve etkileri. *Süleyman Demirel Üniversitesi Vizyoner Dergisi*, 9(20), 68-82.
- Aşkın, A., Nehir, S., & Vural, S. Ö. (2011). Tarihsel süreçte girişimcilik kavramı ve gelişimi. *Girişimcilik ve Kalkınma Magazine*, 2011, Issue: 6 Volume: 2
- Beybur, M. (2009). *Girişimcilik-KOBİ İlişkisi Bağlamında Banka Kredilerinin Girişimcilik (KOBİ) Sektörü Üzerindeki Etkileri*. Unpublished Master Thesis. Dicle Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Maliye ve Ekonomi Anabilim Dalı, Diyarbakır.
- Canyurt, D. (2015). Suriye gelişmeleri sonrası suriyeli mülteciler: türkiye de riskler. *Akademik Bakış Uluslararası Hakemli Sosyal Bilimler Dergisi*, (48), 127-146.
- Bozkurt, Ö. Ç., Kalkan, A., Koyuncu, O., & Alparıslan, A. M. (2012). Türkiye'de girişimciliğin gelişimi: Girişimciler üzerinde nitel bir araştırma. *Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, (15), 229-247.
- Çırpan, H. (2019). *Girişimcinin Yol Haritası*. MUSİAD Internet Article.
- Access Date: 15.05.2019
- Deniz, A. Ç., Hülür, A. B., & Ekinci, Y. (2016). Migration, Strategy and Tactic: Everyday Life Experiences of the Syrian Asylumseekers. *Journal of International Social Research*, 9(42), 1077-1084.
- Deniz, D. (2107). *The Formation Process and Characteristic of the Syrian Refugee Entrepreneurship in Turkey*. Unpublished Paper. İstanbul Arel University Vocational High School.
- Duruel M. (2017). The Basic Problems Encountered of the Syrian Refugees, Perspective and Expectations: As a Model of Hayat, *Journal of Akademik Bakış*, (62), 57-79.
- Ekici, E. (2016). *Üniversite Öğrencilerinin Girişimcilik Eğilimini Belirlemede Planlanmış Davranışlar Teorisi ve Girişimcilik Eğitiminin Rolü*. Unpublished Master Thesis, Çukurova University Institute of Social Sciences, Adana.

- Gümüş, A.K. (2018). *Migration from Syria to Turkey and Socio-Economic and Cultural Reflections (example of Gaziantep)*. Unpublished Master Thesis, Niğde Ömer Halis Demir University, Institute of Social Sciences, Niğde.
- Güner, H. (2010). *İstihdamın Artırılmasında Girişimciliğin Önemi; Girişimciliği Destekleme Modeli Olarak İŞGEM'ler*. Unpublished Master Thesis, Isparta Süleyman Demirel University Social Sciences Institute, 2010.
- İçduygu, A. (2015). *Syrian Refugees in Turkey: The Long Road Ahead*. Migration Policy Institute.
- İlhan, S. (2004). Girişimcilik ve Sosyo-Ekonomik Süreçteki Rolü. *Doğu Anadolu Bölgesi Araştırmaları Dergisi*, 71-75.
- Kap, D. (2014). *Suriyeli mülteciler: Türkiye'nin müstakbel vatandaşları*. Akademik Perspektif, 1(3), 30-35.
- Karakaş, B. (2019). Türkiye'deki Suriyeliler: Entegrasyon mümkün mü?. Internet Article DW. Access Date: 18.05.2019 <https://www.dw.com/tr/turkiyedeki-suriyeliler-entegrasyon-mu-mu/a-45038052>
- Kuyumcu, M.İ and Kösematoğlu, H. (2017). The Impacts of The Syrian Refugees on Turkey's Economy, *Journal of Turkish Social Sciences Research, Hasan Kalyoncu University*, Volume: 2, Number: 1, 77-93.
- Neccar, M. Ş. M. (2016). Suriye'den Türkiye'ye Göç: Nedenler, Sonuçlar ve Umutlar. *İlahiyat Akademi*, 3(4), 185-198.
- Özeroğlu, A.C. (2018). *Girişimcilik Faaliyetlerinde E-Ticaret Uygulamaları: İnovasyon ve Dijital Girişimcilik*. Unpublished Master Thesis, İstanbul Gelişim University, Institute of Social Sciences, İstanbul.
- Özipek, B. B. (2018). Ekonomi Temelli Ayrımcılık ve Önyargı Karşıtı Argümantasyona Katkı: "Suriyeli Sığınmacılar ve Türkiye Ekonomisi" Raporu. *Liberal Düşünce Dergisi*, 23(90), 125-146.
- Sandal, E. K., hançerkiran, M., & Tıraş, M. (2016). Syrian refugees in Turkey and their reflections in Gaziantep province. *Gaziantep University Journal of Social Sciences*, 15(2), 461-483.
- Sağtaş, S. (2013). *"Second Life" Sanal Yaşam Dünyasında Girişimcilik: Avapreneurship (Avatar Girişimcilik)*, Unpublished Master Thesis, Çağ University Institute of Social Sciences, Mersin.
- Sezgin, K. *Girişimcilik ve Gıda Sektöründe Yeni Kurulan Bir Girişimcilik Örneği*. Unpublished Master Thesis, Haliç University Institute of Social Sciences, İstanbul.
- Hürriyet (2018). Suriyeli İş Adamlarından Türkiye'ye Yatırım. Hürriyet Internet Article. Access Date: 16.05.2019 <http://www.hurriyet.com.tr/ekonomi/suriyeli-is-adamlarindan-turkiyeye-yatirim-40979216>

- Sönmez, M.E and Mete, M. (2015). Türkiye'deki Suriyeli Göçmenlerin Profili ile İnsan Kaynağının Belirlenmesi ve Türkiye Ekonomisine Olası Etkileri. *Coğrafyacılar Derneği Uluslararası Kongresi Bildiriler*. Ankara, 234-241.
- Taş, A. (2016). *Girişimcilik Eğitimi ile Girişimcilik Eğilimi Arasındaki İlişkinin Parametrik Tekniklerle Analizi: Abant İzzet Baysal Üniversitesi Örneği*. Unpublished Master Thesis, Abant İzzet Baysal University Institute of Social Sciences, Bolu.
- Topkaya, Ö. (2013). Tarihsel Süreçte Girişimcilik Teorisi: Girişimciliğin Ekonomik Büyüme ve İstihdam Boyutu. *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, Issue: 8, Volume: 1, 2013.
- Tunç, A. Ş. (2015). Mülteci davranışı ve toplumsal etkileri: Türkiye'deki Suriyelilere ilişkin bir değerlendirme. *Tesam Akademi Dergisi*, 2(2), 29-63.
- Wiklund, J. (2019). Entrepreneurship and well-being: Past, Present and Future. *Journal of Business Venturing* 34.
- Yılmaz, L.Y. (2017). *Opinions of Local People Toward Syrians In Turkey: Case of Kilis, Gaziantep, Şanlıurfa, Hatay and Adana*. Unpublished Master Thesis. Yıldırım Beyazıt University Social Sciences Institute, Ankara.



The Relationship Between Educational Expenditure & Economic Growth: The Case of Turkey ¹

Merve Çelik Keçili

mervecelik722@anadolu.edu.tr

Anadolu University

orcid.org/0000-0002-3343-3115

Corresponding Author

Ethem Esen

etheme@anadolu.edu.tr

Anadolu University

orcid.org/0000-0002-5356-1798

JEL Code: H52, I22, I25

Received: 04.05.2020

Revised: 20.08.2020

Accepted: 20.08.2020

Available Online: 21.09.2020

To cite this document

Celik Kecili, M. & Esen, E., (2020). The Relationship between Educational Expenditure & Economic Growth: The Case of Turkey. *Equinox, Journal of Economics, Business & Political Studies*, 7 (2), 114-126

Abstract

Education displays a high impact on the development level occurrence of the country. Therefore, education spending in a country can lead to significant increases in the country's economic growth, which is one of the important indicators of the welfare level of the countries. Empirical studies in the literature find different results from time to time on the effect of education expenditures on economic growth. While many studies have shown that education expenditure has positive effects on the country's economic growth, the causal relationship between these variables is mostly from educational expenditures to economic growth. In some empirical studies, it is emphasized that the causality relationship between these two variables is two-way. However, much fewer studies have shown no relationship between spending on education and economic growth. In this study, the relationship between economic growth and education expenditure was investigated for 1998: Q1 and 2019: Q4 in Turkey. After examining whether the series used in the study were stationary, a cointegration analysis was conducted to determine whether there is a cointegration relationship between education expenditures and economic growth variables. Moreover, the Granger causality test is done to analyze the direction of the relationship between education expenditure and economic growth. The results of the study show that education expenditures have an important impact on economic growth in Turkey. Therefore, education policies should be developed in order to increase the development level of the country.

Keywords: Economic growth, education expenditure, cointegration, causality.

¹ Bu çalışma, 4-6 Ekim 2019 tarihleri arasında Bandırma, Türkiye'de gerçekleştirilen II. Uluslararası İnsan ve Toplum Bilimleri Araştırmaları Kongresi'nde sunulan bildirinin geliştirilmiş halidir.

Eğitim Harcamaları ve Ekonomik Büyüme Arasındaki İlişki: Türkiye Örneği

Öz

Eğitim ülkelerin gelişmişlik seviyelerinin oluşumunda önemli bir etkiye sahiptir. Dolayısıyla bir ülkede eğitim alanına yapılan harcamalar, ülkelerin refah düzeyinin önemli göstergelerinden biri olan ülkenin ekonomik büyümesi üzerinde de önemli artışlara neden olabilmektedir. Eğitim harcamaları, pek çok ampirik çalışmada eğitimin ülkelerin ekonomik gelişmişlik düzeyi üzerindeki etkisini ortaya koymak adına kullanılmaktadır. Literatürde birçok çalışma, eğitim üzerine yapılan harcamaların ülkenin ekonomik büyümesi üzerinde olumlu etkiler yarattığını ortaya koyarken, bu değişkenler arasındaki nedensellik ilişkisinin çoğunlukla eğitim harcamalarından ekonomik büyümeye doğru işlediği görülmektedir. Bazı ampirik çalışmalarda ise bu iki değişken arasındaki nedensellik ilişkisinin iki yönlü olduğu vurgulanmaktadır. Bununla birlikte bazı ülkeler için yapılan az sayıda çalışmada ise, eğitim üzerine yapılan harcamalar ile ekonomik büyüme arasında herhangi bir ilişki olmadığı yönünde sonuçlar elde edilmiştir. Bu çalışmada, Türkiye özelinde, eğitim harcamaları ile ekonomik büyüme arasında bir ilişkinin olup olmadığı 1998:Q1 ile 2019:Q4 arasındaki dönem için incelenmiştir. Çalışmada kullanılan serilerin durağan olup olmadıklarına bakıldıktan sonra, eğitim harcamaları ve ekonomik büyüme değişkenleri arasında bir eşbütünleşme ilişkisinin olup olmadığının tespiti için eşbütünleşme analizi yapılmıştır. Ayrıca Granger nedensellik testi yapılarak, eğitim harcamaları ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkinin yönü analiz edilmiştir. Çalışmanın sonuçları, Türkiye’de eğitim harcamalarının ekonomik büyüme üzerinde önemli bir etkiye sahip olduğunu göstermektedir. Dolayısıyla, ülkenin gelişmişlik düzeyinin artırılması için eğitime yönelik politikaların geliştirilmesi gerekmektedir.

Anahtar Kelimeler: Ekonomik büyüme, eğitim harcamaları, eşbütünleşme, nedensellik.

1. Giriş

Eğitim bir ülkenin ekonomik gelişimi için en önemli unsurlardan biridir. Bu nedenle, eğitimin ekonomik büyüme üzerindeki etkisi, hem akademisyenlerin hem de politika yapımcıların dikkatini çeken konuların başında gelmektedir. Eğitim, uzman işgücünün yetiştirilmesine imkân vermesinin yanında, ülkelerin kaynaklarını etkin kullanmaları ve katma değeri yüksek ürünleri üretmelerinde başat güç konumundadır. Bu şekilde üretken çıktıların oluşturulmasında beşeri sermaye ön plana çıkmaktadır.

1960'lı yılların başında Schultz (1961), yirminci yüzyılın ilk yarısında Amerika'nın kişi başına düşen milli gelir düzeyindeki artışın büyük bölümünü beşeri sermayesindeki büyümeye bağlamıştır. Benzer şekilde daha sonraki dönemde Lucas (1988), ekonomik büyümenin ardındaki itici gücün, beşeri sermaye birikim oranı olduğunu ifade eden bir model sunmuştur (Al-Yousif, 2008: 69). Beşeri sermayenin başlıca unsurlarından biri eğitimidir. Bu nedenle eğitime yapılan harcamalar ülkenin ekonomik büyümesine önemli katkılar sağlayabilecektir. İktisat literatüründe de, eğitim harcamalarının ekonomik büyümeyi pozitif yönde etkilediğine dair birçok çalışma yer almaktadır.

Tablo 1'de 2011-2018 arası dönemde Türkiye'de finans kaynağına göre eğitim harcamaları gösterilmiştir. Tabloya göre, eğitim harcamaları yıllar içerisinde artış göstermiştir. Bu artışın büyük bir kısmını toplam devlet harcamaları içerisindeki merkezi harcamalar teşkil etmektedir. Özel sektör harcamalarının da toplam harcamalar içerisindeki payı oldukça önemlidir. Bu pay yaklaşık olarak, toplam harcamalarının üçte biri civarındadır.

Tablo 1: Eğitime yapılan harcamaların yıllara göre dağılımı (milyon TL)

| Yıl | Toplam (D+Ö+U-T) | Toplam devlet (D=M+Y) | Merkezi (M) | Yerel (Y) | Toplam özel (Ö) | Uluslararası kaynaklar (U) | Devletten hanehalkına transferler (T) |
|------|---------------------|--------------------------|----------------|--------------|--------------------|-------------------------------|--|
| 2011 | 77 308 | 59 309 | 57 707 | 1 603 | 21 551 | 264 | 3 816 |
| 2012 | 93 041 | 69 383 | 67 290 | 2 093 | 28 015 | 298 | 4 655 |
| 2013 | 106 041 | 79 224 | 76 285 | 2 939 | 31 541 | 470 | 5 195 |
| 2014 | 122 741 | 90 674 | 89 313 | 1 361 | 37 480 | 450 | 5 863 |
| 2015 | 135 249 | 101 612 | 100 498 | 1 114 | 40 149 | 355 | 6 867 |
| 2016 | 160 733 | 121 550 | 120 582 | 969 | 47 955 | 498 | 9 270 |
| 2017 | 176 452 | 131 488 | 130 215 | 1 273 | 55 039 | 530 | 10 606 |
| 2018 | 214 637 | 156 679 | 155 009 | 1 670 | 69 124 | 716 | 11 883 |

Kaynak: TÜİK.

Tablo 2’de ise, Türkiye’de 2011-2018 arası dönemde öğrenci başına yapılan eğitim harcamaları gösterilmiştir. Tabloya göre, Türk Lirası cinsinden öğrenci başına yapılan harcamaları yıllar itibarıyla artış göstermiştir. Öğrenci başına yapılan harcamaya 2011 yılında 4.008 TL iken, 2018 yılına gelindiğinde 9.790 TL olmuştur. Bununla birlikte, Amerikan Doları cinsinden öğrenci başına yapılan harcamalar ise, kurdaki artışlara bağlı olarak yıllar itibarıyla dalgalanma göstermektedir.

Tablo 2: Öğrenci başına yapılan harcamaların yıllara göre dağılımı

| Yıl | Toplam Eğitim harcaması (milyon TL) | Öğrenci başına yapılan harcama (TL) | Öğrenci başına yapılan harcama (\$) |
|------|-------------------------------------|-------------------------------------|-------------------------------------|
| 2011 | 77 308 | 4 008 | 2 389 |
| 2012 | 93 041 | 4 729 | 2 626 |
| 2013 | 106 041 | 5 242 | 2 751 |
| 2014 | 122 741 | 5 941 | 2 710 |
| 2015 | 135 249 | 6 426 | 2 358 |
| 2016 | 160 733 | 7 498 | 2 477 |
| 2017 | 176 452 | 8 111 | 2 220 |
| 2018 | 214 637 | 9 790 | 2 030 |

Kaynak: TÜİK.

Bu çalışmada, Türkiye’de eğitim harcamalarının ekonomik büyüme üzerindeki etkisi 2008 yılının birinci çeyreği ile 2019 yılının dördüncü çeyreği arasındaki dönemi içeren şekilde incelenmiştir. Eğitim harcamaları ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkinin Türkiye verileri doğrultusunda literatürü destekler nitelikte olup olmadığına yönelik ampirik çalışma yapılmıştır. Bu doğrultuda ilk aşamada seriler arasında durağanlığın olup olmadığı birimkök testi ile test edilmiştir. İkinci aşamada değişkenler arasında uzun dönemli ilişkinin analizi yapılmıştır. Daha sonra nedensellik analizi ve son olarak etki-tepki fonksiyonu test edilmiştir.

2. Literatür

Bir ülkenin kalkınması ve ekonomik olarak gelişmesi için önemli unsurlardan biri olan eğitim üzerine literatürde birçok teorik, derleme ve ampirik çalışma bulunmaktadır. Eğitim üzerine yapılan harcamaların ekonomik büyüme üzerindeki etkileri de literatürde çeşitli çalışmalara ilham kaynağı olmuştur. Bu çalışma, Türkiye özelinde eğitim harcamalarının ekonomik büyüme ile olan ilişkisini incelendiğinden, bu başlık altında ele alınacak ampirik literatüre ilişkin çalışmalarda öncelikle Türkiye için yapılan çalışmalara ve bu çalışmaların sonuçlarına yer verilecektir.

Eğitim harcamalarıyla ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi Türkiye için ele alan literatürdeki ampirik çalışmaların çoğunluğunda, iki değişken arasındaki ilişkinin eğitim harcamalarından ekonomik büyümeye doğru olduğu

belirtilmiştir. Afşar (2009), yıllık veriler kullanarak Türkiye için eğitim harcamalarıyla ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi incelediği çalışmasında, dönem olarak 1963 ile 2005 yılları arasını ele almıştır. Johansen eşbütünlük analizinin uygulandığı çalışmanın sonucunda, ilgili değişkenler arasında herhangi bir uzun dönem ilişki saptanamamıştır. Öte yandan, çalışmada uygulanan Granger nedensellik testi bulguları ise, eğitime yapılan yatırımlardan ekonomik büyümeye doğru tek yönlü bir nedensellik ilişkisinin varlığını göstermiştir. Eriçok ve Yılandı (2013) çalışmalarında, Türkiye’de 1968’den 2005’e kadar olan dönemde eğitim harcamalarıyla ekonomik büyüme ilişkisini ARDL sınır testi yardımıyla analiz etmişlerdir. Çalışma sonuçları, eğitim harcamalarının ekonomik büyümeyi sadece kısa dönemde etkilediğini göstermiştir. Eşbütünlük analizinin kullanılmadığı çalışmada Akçacı (2013), eğitim harcamalarıyla gayrisafi milli hasıla (GSMH) arasındaki ilişkiyi incelemiştir. Akçacı, 1998:Q1 ile 2012:Q3 arasındaki dönemde Türkiye verilerine Toda-Yamamoto nedensellik testi yaklaşımını uygulamıştır. Çalışmada elde ortaya çıkan sonuca göre, eğitim harcamalarından GSMH’ye doğru tek yönlü bir nedensellik ilişkisi vardır. Şimşek (2017), Türkiye’de 1991 ile 2016 yılları arasındaki dönem için eğitim harcamalarıyla ekonomik büyüme ilişkisini, ARDL sınır testi ve Granger nedensellik testi yardımıyla ele almıştır. Granger nedensellik testinin sonuçları, sadece eğitim harcamalardan ekonomik büyümeye doğru olan nedensellik ilişkisini saptamıştır. Akıncı (2017), Türkiye için eğitim harcamalarının ekonomik büyümeye olan etkisini incelediği çalışmasında, ARDL modeli kullanarak 2006:Q1 ile 2017:Q2 arasındaki dönemde çeyreklik verileri ele almıştır. Çalışmanın sonucunda, ekonomik büyümeyle eğitim harcamaları arasında uzun dönem bir ilişki saptanmıştır. Elde edilen bulgular, eğitim harcamalarındaki %1’lik artışın uzun dönemde ekonomik büyüme üzerinde yaklaşık %0,86’lık artışa neden olacağını ortaya koymuştur. Çalışkan vd. (2018), çeyreklik verileri kullandıkları çalışmalarında Türkiye için 1998:Q1 ile 2016:Q2 döneminde eğitim ve sağlık harcamalarıyla ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi Maki eşbütünlük testi yardımıyla analiz etmişlerdir. Çalışmanın sonuçları, eğitim harcamalarının ekonomik büyümeyi olumlu yönde etkilediğini göstermiştir. Yazarların elde ettiği bulgulara göre, eğitim harcamalarında ortaya çıkan %1’lik değişim, gayrisafi yurt içi hasılda (GSYH) %0,51’lik bir artışa neden olmaktadır.

Eğitim harcamalarıyla ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi Türkiye için ele alan literatürdeki bazı çalışmalarda ise, iki değişken arasındaki ilişkinin yönüne dair farklı sonuçlar da elde edilmiştir. Eğitim harcamalarının ekonomik büyümeye olan etkisinin incelendiği bu çalışmalardan birinde Pamuk ve Bektaş (2014), Türkiye için çeyreklik verileri kullanarak 1998:Q1 ile 2013:Q2 arası dönemi analiz etmişlerdir. ARDL sınır testi yaklaşımı ve Granger nedensellik testinin kullanıldığı çalışmanın sonucunda, eğitim harcamalarıyla ekonomik büyüme arasında eşbütünlük ilişkisi tespit edilememiştir. Öte yandan, Granger nedensellik testi sonuçları, GSYH’den eğitim harcamalarına doğru işleyen tek

yönlü bir nedensellik ilişkisinin varlığını ortaya koymuştur. Başka bir çalışmada Uçan ve Yeşilyurt (2016), Türkiye’de ekonomik büyümeyle eğitim harcamaları arasındaki ilişkiyi çeyreklik verilerle 2006:Q1’den 2015:Q4’e kadar olan dönem için incelemişlerdir. Eğitim harcamalarıyla ekonomik büyüme arasında uzun dönem bir ilişki saptanmıştır. Değişkenler arasındaki ilişkinin yönünü tespit etmek için uygulanan Granger nedensellik testi sonucunda, ekonomik büyümeyle eğitim harcamaları arasında çift yönlü nedensellik ilişkisinin olduğu bulgusu elde edilmiştir.

Literatürde iki değişken arasındaki ilişkiyi farklı ülke grupları veya ülkeler için inceleyen çalışmalara bakıldığında, ele alınan örneklemelere göre farklı sonuçlarla karşılaşılmaktadır. Idrees ve Siddiqi (2013) çalışmasında, kamu eğitim harcamalarıyla ekonomik büyüme arasındaki uzun dönem ilişki incelenmiştir. Çalışmada 1990’dan 2006’ya kadar olan dönem için yedi gelişmiş ülke (İngiltere, Amerika Birleşik Devletleri, Kanada, Almanya, İtalya, Fransa ve Japonya) ile yedi gelişmekte olan ülkenin (Hindistan, Pakistan, Çin, Rusya, Türkiye, Polonya ve Güney Afrika) verisi ele alınmıştır. Çalışmada Kao ve Pedroni panel eşbütünlük testi uygulanmıştır. Elde edilen sonuçlar, kamu eğitim harcamalarının ekonomik büyümeye etkisinin, gelişmekte olan ülkelerde gelişmiş ülkelere kıyasla daha fazla olduğunu göstermektedir. Selim vd. (2014), G-20 ülkelerini ele alarak, eğitim harcamalarıyla ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi incelemişlerdir. 2000-2011 yılları arasındaki dönemin ele alındığı çalışmada, iki değişken arasındaki kısa dönem ilişkinin varlığı Havuzlanmış Ortalama Grup Regresyonu ve uzun ilişkinin varlığı da Pedroni panel eşbütünlük testiyle analiz edilmiştir. Çalışmadan elde edilen bulgular, iki değişken arasındaki kısa ve uzun dönem ilişkilerin anlamlı ve pozitif olduğunu işaret etmiştir.

OECD ülkelerine yönelik yapılan çalışmalardan birinde Kızılkaya ve Koçak (2014), beşeri sermayenin belirleyicisinin eğitim olduğunu belirttikleri çalışmalarında, kamu eğitim harcamalarıyla ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi 11 OECD ülkesi (Avusturya, Danimarka, Belçika, Fransa, Hollanda, İtalya, Norveç, İspanya, İsveç, İsviçre ve Türkiye) için panel veri analiziyle incelemişlerdir. Yıllık verilerin kullanıldığı çalışmanın dönemi 1990-2009 arasındadır. Kişi başına GSYH’nin bağımlı değişken, kamu eğitim harcamalarının ve sabit sermaye yatırımlarının kontrol değişkeni olarak kullanıldığı çalışmanın sonucunda, kamu eğitim harcamalarının ekonomik büyümeyi olumlu yönde etkilediği saptanmıştır. Öte yandan Yardımcıoğlu, Gürdal ve Altundemir (2014), Pedroni ve Kao panel eşbütünlük testi, Pedroni DOLS ve FMOLS ve Canning-Pedroni nedensellik yöntemlerini kullanarak 1980’den 2008’e kadar olan dönem için Türkiye’nin de içinde bulunduğu 25 OECD ülkesinde kamu eğitim harcamalarıyla ekonomik büyüme arasındaki uzun dönem ilişkiyi analiz etmişlerdir. Çalışmada Lamda-Pearson istatistiklerinin sonuçları, eğitim ve ekonomik büyüme arasındaki uzun dönem çift yönlü nedenselliği işaret ederken; Grup istatistikleri, ekonomik büyümeden eğitime doğru uzun dönem tek yönlü nedensellik olduğunu göstermiştir. Buna bağlı olarak çalışmada, eğitim ve ekonomik büyüme arasında güçlü bir

eşbütünleşme ilişkisi olduğu sonucuna varılmıştır. Daha geniş bir OECD ülke grubu için yapılan çalışmada Özbek ve Kılıç (2018), Türkiye'nin de dâhil olduğu 32 OECD ülkesi için eğitim ve sağlık harcamaları ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi araştırmışlardır. 1995 ile 2013 arası dönemin ele alındığı çalışmada, değişkenler arasındaki uzun dönem ilişkiler Pedroni ve Kao panel eşbütünleşme testleriyle analiz edilmiştir. Analiz sonucunda değişkenler arasında uzun dönemli bir ilişkinin varlığı saptanmıştır. Dumitrescu-Hurlin panel nedensellik testinin sonucunda ise, eğitim harcamalarıyla ekonomik büyüme arasında çift yönlü nedensellik ilişkisinin varlığı ortaya konmuştur.

Ülke düzeyine ilişkin yapılan çalışmaların birinde Hussin, Muhammad, Hussin ve Razak (2012), Malezya ekonomisinde eğitimde devlet harcamalarıyla ekonomik büyüme arasındaki uzun dönem ilişkisi ve nedenselliği incelemişlerdir. Çalışmada 1970-2010 arası döneme ilişkin veriler kullanılmıştır. Johansen eşbütünleşme analizi sonuçları, Malezya için eğitim üzerine olan kamu harcamalarının ekonomik büyüme ile eşbütünleşik olduğu sonucunu göstermiştir. Granger nedensellik testi sonucunda ise, ekonomik büyüme ve eğitim harcamaları arasında kısa dönemde çift yönlü nedensellik ilişkisi saptanmıştır. Başka bir çalışmada Mallick ve Dash (2015), 1951'den 2012'ye olan dönemde Hindistan'da ekonomik büyümeyle eğitim harcamaları arasındaki ilişkiyi eşbütünleşme ve Granger nedensellik testleriyle araştırmışlardır. Çalışma sonucunda elde edilen bulgular, eğitim harcamalarıyla ekonomik büyüme arasında uzun dönem ilişkinin varlığını ortaya koymuştur. Ayrıca, Hindistan'da eğitim harcamalarından ekonomik büyümeye doğru işleyen tek yönlü bir nedensellik ilişkisinin olduğu da saptanmıştır.

3. Veri Seti ve Yöntem

Çalışmada 2008 yılının ilk çeyreği ile 2019 yılının dördüncü çeyreği arasındaki dönem alınmış, Türkiye'ye ait Gayri Safi Yurtiçi Hasıla (GSYH) verilerini temsilen "GSYH" sembolü ve eğitim harcamalarını temsilen "Eğitim Harcamaları" sembolü kullanılmıştır. Çalışma her iki değişkenin logaritmaları alınarak yürütülmüştür. GSYH verileri Merkez Bankasının Zincirlenmiş Hacim yöntemiyle oluşturulan veri setinden, eğitim harcamaları ise Hazine ve Maliye Bakanlığında alınmıştır. Çalışmada ilk olarak birim kök testi uygulanmıştır. Serilerin durağanlığının sınanması adına Genişletilmiş Dickey Fuller (ADF) birim kök testi yapılmıştır. Serilerin durağanlık testinden sonra Johansen eşbütünleşme testi yapılarak serilerin uzun dönemde eşbütünleşik olup olmadığı araştırılmıştır. Daha sonra değişkenler arasındaki nedenselliğin ve bu nedenselliğin yönünün testi için Granger nedensellik testi uygulanmıştır. Son olarak ise değişkenlerin birinde meydana gelen bir şoka diğer değişkenin verdiği tepkiyi ölçmek için etki-tepki fonksiyonu kullanılmıştır.

3.1. Birim Kök Testi

Çalışmada değişkenlerin durağanlık değerleri Dickey ve Fuller (1979) tarafından geliştirilen durağanlık testine göre analiz edilmiştir. Tablo 3'e göre Genişletilmiş Dickey Fuller (ADF) testi GSYH ve eğitim harcamaları verileri üzerinde uygulanmıştır. Test uygulanırken eğitim harcamaları değişkeni mevsimsellikten arındırılmıştır. Test sonuçlarına göre iki değişken de düzey seviyelerinde durağan değildir. Serilerin birinci dereceden farkları alındığında her ikisi de durağan hale gelmektedir.

Tablo 3: ADF birim kök testi

| Değişkenler | Düzye | | 1. Seviye | |
|--------------------|----------------|-----------------|----------------|-----------------|
| | Trend ve Sabit | Olasılık Değeri | Trend ve Sabit | Olasılık Değeri |
| GSYH | -0.82 | (0.95) | -4.24 | (0.01) |
| Eğitim Harcamaları | 3.82 | (1.00) | -3.33 | (0.08) |

3.2. Eşbütünleşme Analizi

Birim kök testine göre serilerin düzey seviyesinde durağan olmadığı sonucuna ulaşılmıştır. Seriler arasında eşbütünleşme ilişkisinin olması, uzun dönemde serilerin birlikte hareket ettiğini göstermektedir (Pesaran vd., 2001; Gujarati, 1999). Bu durumda bu serilerin düzey seviyelerinde yapılan analizlerde regresyon sorunu ile karşılaşılmamaktadır. Fark almak değişkenlerin uzun dönemde bilgi kaybına uğramalarına neden olmaktadır. Nedeni ise fark alma işleminin uzun dönemde çözüme olanak tanımasıdır. Durağan olmayan değişkenlerin zaman serisi içerisinde doğrusal birleşimlerinin durağan sürece yönelmesi eşbütünleşme ile mümkün olmaktadır. Bu analiz yöntemiyle durağan olmayan zaman serilerinin uzun dönemdeki ilişkileri ortaya konulmaktadır (Bozkurt, 2007). Durağan olmayan ancak eşbütünleşik ilişkiye sahip serilerin nedensellik ilişkisi vektör hata düzeltme modeli (VECM) vasıtası ile ortaya konulmaktadır. Bu model ile birlikte, Granger nedensellik testi ile ortaya konulamayan kısa ve uzun dönemli ilişkiler VECM yardımıyla tespit edilmektedir (Yavuz, 2005). Eşbütünleşme analizi GSYH ile eğitim harcamaları arasında uzun dönemli bir ilişki olduğunu ortaya koymuştur. Engle ve Granger (1987), değişkenler arasında eşbütünleşmenin var olması durumunda, kısa dönemdeki dengesizlikleri yok eden vektör hata düzeltme modelinin olduğunu belirtmişlerdir. Bu sistem ile değişkenler arasındaki uzun dönemli denge ilişkisiyle kısa dönemdeki dengesizliklerin bütünleştirilmesine imkân tanınmaktadır. Vektör hata düzeltme modeli, durağan olmayan ancak eşbütünleşik ilişkiye sahip veri formlarında kullanılmaktadır.

Seriler üzerinde eşbütünleşme testinin yapılmasından önce, uygun gecikme uzunluğunun belirlenmesi gerekmektedir. Uygun gecikme uzunluğunun belirlenmesinde en yüksek gecikme uzunluğu 12 olarak belirlenmiştir. Uygun gecikme uzunluğunun tespit edildiği sonuçlar Tablo 4'te görülmektedir.

Tablo 4: Uygun gecikme uzunluğunun tespit edilmesi

| Gecikme | AIC | HQ | SC | FPE |
|---------|------------|------------|------------|-----------|
| 1 | -1.240e+01 | -1.231e+01 | -1.214e+01 | 4.107e-06 |
| 2 | -1.437e+01 | -1.422e+01 | -1.394e+01 | 5.732e-07 |
| 3 | -1.634e+01 | -1.612e+01 | -1.572e+01 | 8.099e-08 |
| 4 | -1.642e+01 | -1.614e+01 | -1.563e+01 | 7.541e-08 |
| 5 | -1.710e+01 | -1.676e+01 | -1.613e+01 | 3.890e-08 |
| 6 | -1.707e+01 | -1.667e+01 | -1.593e+01 | 4.119e-08 |
| 7 | -1.727e+01 | -1.681e+01 | -1.595e+01 | 3.528e-08 |
| 8 | -1.733e+01 | -1.681e+01 | -1.584e+01 | 3.497e-08 |
| 9 | -1.750e+01 | -1.684e+01 | -1.575e+01 | 3.444e-08 |
| 10 | -1.777e+01 | -1.713e+01 | -1.592e+01 | 2.684e-08 |
| 11 | -1.761e+01 | -1.690e+01 | -1.558e+01 | 3.609e-08 |
| 12 | -1.750e+01 | -1.674e+01 | -1.530e+01 | 4.787e-08 |

Tablo sonuçlarına göre, uzunluğun belirlenmesinde kriter olarak belirlenen Akaike Bilgi Kriteri (AIC), Hannah-Quinn Kriteri (HQC), Schwarz Bayesian Bilgi Kriteri (BIC) ve Son Tahmin Hatası Kriteri (FPE) yer almaktadır. İlgili dört kriter içerisinde üç kriterde 10. gecikme uygun gecikme uzunluğunu vermektedir. Serilerin aynı seviyede durağan oldukları tespit edildikten sonra seriler arasında eşbütünleşme ilişkisinin olup olmadığının analizi için Johansen Eşbütünleşme Testi kullanılmıştır. Modelde var olan değişkenler arasında eşbütünleşik vektör olup olmadığı test edilmiştir.

Tablo 5: Eşbütünleşme testi sonuçları

| H ₀ :rank | İstatistik | İz | | | Özdeğer | | | |
|----------------------|------------|-------|-------|-------|------------|-------|-------|-------|
| | | 0.10 | 0.05 | 0.01 | İstatistik | 0.10 | 0.05 | 0.01 |
| 0 | 44.49 | 16.85 | 18.96 | 23.65 | 58.12 | 22.76 | 25.32 | 30.45 |
| 1 | 13.62 | 10.49 | 12.25 | 16.26 | 13.62 | 10.49 | 12.25 | 16.26 |

Tablo 5'te Johansen Eşbütünleşme Testi içerisinde yer alan İz (trace) ve Özdeğer (eigen) test sonuçları yer almaktadır. "r=0" şeklinde ifade edilen hipotez herhangi bir eşbütünleşik vektörün olmadığını ifade ederken; "r = 1" ifadesi ile H₀ hipotezi en çok 1 adet eşbütünleşik vektörün var olduğunu ifade etmektedir. Birinci

hipotez İz ve Özdeğer Test sonuçlarına göre %5 anlamlılık düzeyinde reddedilmiştir. Bir diğer ifade ile hiçbir eşbütünleşik vektörün bulunmadığı hipotezi reddedilmiştir. En çok 1 adet eşbütünleşik vektör bulunmaktadır. Bu sonuç her iki test sonucu için de geçerlidir. Değişkenler arasında uzun dönemde 1 adet vektörel ilişki bulunmaktadır. Bu durum eğitim harcamaları ile GSYH arasında uzun dönemde ilişki bulunduğunu ifade etmektedir.

3.3. Nedensellik Analizi

Engel ve Granger (1987) serilerin birinci derecede durağan ve eşbütünleşik olmaları durumunda, değişkenler arasında en azından tek yönlü bir ilişkinin var olduğunu ifade ederler. Bu nedensellik ilişkisi VECM kullanılarak test edilmektedir. Granger nedensellik testi iki değişken arasındaki nedensellik ilişkisini analiz etmek için kullanılmaktadır.

Tablo 6: Granger nedensellik testi sonuçları

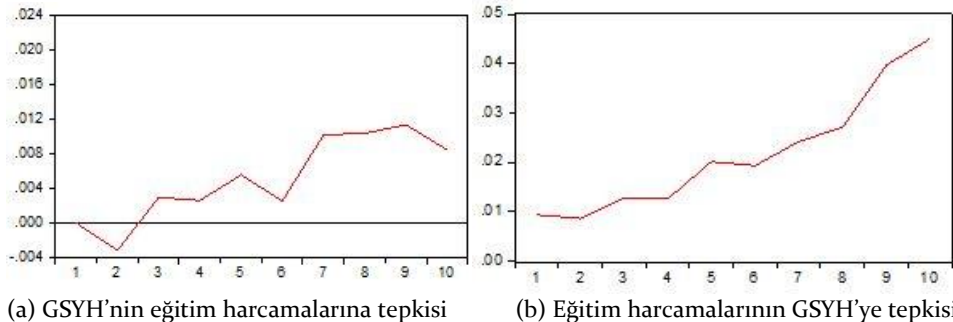
| Sıfır Hipotezi | Chi-sq | Olasılık |
|--|--------|----------|
| Eğitim harcamaları GSYH'nin Granger nedeni değildir. | 34.765 | 0.0001 |
| GSYH eğitim harcamalarının Granger nedeni değildir. | 4.675 | 0.912 |

Tablo 6, eğitim harcamaları ve GSYH arasındaki Granger nedensellik testinin sonuçlarını chi-square ve olasılık değerleri baz alınarak göstermektedir. Bu iki değer eğitim harcamalarının GSYH'nin Granger nedeni değildir hipotezini ifade eden sıfır hipotezini reddetmektedir. Diğer bir deyişle, test sonuçları eğitim harcamalarından GSYH'ye doğru tek yönlü bir ilişkinin olduğunu belirtmektedir. Bu sonuç eğitim harcamalarının GSYH artışında önemli bir değişken olduğunu göstermektedir.

3.4. Etki Tepki Fonksiyonu

Etki tepki fonksiyonu, modeldeki dinamik etkilerin mevcut şoklara olan tepkisini ölçmek için kullanılmaktadır. Çalışmada değişkenler üzerindeki etki tepki fonksiyonları vektör hata düzeltme modeli baz alınarak test edilmiştir.

Şekil 1: Etki tepki fonksiyonları



Şekil 1(a) eğitim harcamalarında meydana gelen bir şoka karşı GSYH'nin verdiği tepkiyi göstermektedir. Bu şokun etkisi ilk iki dönemde negatif şekilde olurken, sonraki dönemlerde pozitif bir seyir izlemektedir. Şekil 1(b) ise GSYH'de ortaya çıkan şokun eğitim harcamaları üzerindeki etkisini ifade etmektedir. Eğitim harcamalarında meydana gelen şoka karşı GSYH'nin verdiği tepki ilgili periyottaki her aralıkta pozitifdir. Dönem dönem azalmalar görülse de artan bir trend hakimdir.

4. Sonuç

Eğitim, özellikle gelişmiş ülkelerde büyük önem verilen bir konudur. Eğitim seviyesinin yüksek olması ekonomik büyümenin yanı sıra kalkınmayı da olumlu yönde etkilemektedir. İktisat teorisi de eğitimin ülkeler üzerinde meydana getirdiği olumlu etkiyi desteklemektedir.

Bu çalışmada, eğitim harcamalarıyla ekonomik büyüme arasındaki ilişki, 2008 yılının birinci çeyreği ile 2019 yılının son çeyreği arasındaki dönemi kapsayacak şekilde Türkiye verileri için incelenmiştir. Seriler arasındaki durağanlık, eşbütünleşme, nedensellik analizi ve etki-tepki fonksiyonları eğitim harcamaları ile GSYH arasındaki ilişkiyi tespit adına analiz edilmiştir. Çalışmanın sonucuna göre eğitim harcamaları ile ekonomik arasında eşbütünleşme söz konusudur. Kısa dönemde eğitim harcamalarından GSYH'ye doğru tek yönlü nedensellik ilişkisi mevcuttur. Benzer sonuç Afşar (2009) tarafından yapılan ve 1969 ile 2005 yılları arasındaki dönemi kapsayan çalışmada da elde edilmiştir. Aynı şekilde Eriçok ve Yılcı (2013) tarafından yapılan çalışmada 1968- 2005 yılları arasındaki dönemde eğitim harcamalarının ekonomik büyümeyi kısa dönemde etkilediği görülmektedir. Şimşek (2017) benzer şekilde eğitim harcamalarından ekonomik büyümeye doğru nedensellik ilişkisi elde etmiştir. Etki-tepki sonuçlarına göre eğitim harcamalarında meydana gelen şokun GSYH'ye etkisi ilk dönemlerde negatif bir seyir izlerken, sonraki dönemlerde pozitif olmuştur. GSYH'deki şokun eğitim harcamalarındaki etkisi ise pozitifdir.

Çalışmanın sonuçlarına göre eğitim harcamalarının ekonomik büyüme üzerindeki etkisi önemlidir. Kaynakların bir bölümünün eğitim alanına tahsisinin önemi çalışmanın sonuçlarında da görülmektedir. Eğitim harcamalarının ekonomik büyümeyi destekleyici etkide bulunması önemli olsa da tek başına yeterli değildir. Daha fazla kaynağın eğitim kanalına aktarılması, özellikle yükseköğretime ayrılan kaynakların genişletilmesi ve geliştirilmesi beşeri sermayenin önemli bir unsuru olan eğitimin etkinliğini daha fazla artıracaktır. Ekonomideki kaynakların verimli şekilde kullanılması ve çıktılarının artan oranda getiri sağlaması için eğitim harcamalarının artırılması oldukça önemlidir.

Kaynakça

- Afşar, M. (2009). Türkiye’de eğitim yatırımları ve ekonomik büyüme ilişkisi. *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 9(1), 85-98.
- Akçacı, T. (2013). Eğitim harcamalarının iktisadi büyümeye etkisi. *Kafkas Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 4(5), 65-79.
- Akıncı, A. (2017). Türkiye’de eğitim harcamalarının ekonomik büyüme üzerindeki etkisi. *Maliye Dergisi*, 173, 387-397.
- Al-Yousif, Y. K. (2008). Education expenditure and economic growth: Some empirical evidence from the GCC countries. *The Journal of Developing Areas*, 69-80.
- Bozkurt, H.(2007). *Zaman Serileri Analizi*. Bursa: Ekin Kitabevi.
- Çalışkan, Ş., Karabacak, M. & Meçik, O. (2018). Türkiye’de uzun dönemde eğitim ve sağlık harcamaları ile ekonomik büyüme ilişkisi. *Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 33(1), 75-96.
- Dickey, D. & Fuller, W. A. (1979). distribution of the estimates for autoregressive time series with a unit root. *Journal of the American Statistical Association*, 74, 427-431.
- Engle, R.F. & Granger, C.W.J. (1987). Co-integration and error-correction: Representation, estimation and testing. *Econometrica*, 55(2), 251-276.
- Eriçok, R. E. & Yılcı, V. (2013). Eğitim harcamaları ve ekonomik büyüme ilişkisi: Sınır testi yaklaşımı. *Bilgi Ekonomisi ve Yönetimi Dergisi*, 8(1), 87-101.
- Gujarati, D. N. (1999). *Temel Ekonometri*, (Çev. Ü. Şenesen ve G. G. Şenesen). İstanbul: Literatür Yayınları.
- Hussin, M. Y. M., Muhammad, F., Hussin, M. F. A., & Razak, A. A. (2012). Education expenditure and economic growth: A causal analysis for Malaysia. *Journal of Economics and Sustainable Development*, 3(7), 71-81.
- Idrees, A. S., & Siddiqi, M. W. (2013). Does public education expenditure cause economic growth? comparison of developed and developing countries. *Pakistan Journal of Commerce and Social Sciences (PJCSS)*, 7(1), 174-183.
- Kızılkaya, O., & Koçak, E. (2014). Kamu eğitim harcamaları ve ekonomik büyüme ilişkisi: Seçilmiş OECD ülkeleri üzerine bir panel veri analizi. *Ekonomi Bilimleri Dergisi*, 6(1), 17-32.
- Lucas, R. (1988) Robert, L. (1988). On the mechanics of economic development. *Journal of monetary economics*, 22(1), 3-42.

- Mallick, L., & Dash, D. P. (2015). Does expenditure on education affect economic growth in India? Evidence from cointegration and Granger causality analysis. *Theoretical & Applied Economics*, 22(4).
- Özbek, R. İ., & Kılıç, R. (2018). Sağlık ve eğitim hizmetleri ile ekonomik büyüme ilişkisi: OECD ülkeleri uygulaması. *ODÜ Sosyal Bilimler Araştırmaları Dergisi (ODÜSOBİAD)*, 8(2), 369-391.
- Pamuk, M., & Bektaş, H. (2014). Türkiye’de eğitim harcamaları ve ekonomik büyüme arasındaki ilişki: ARDL sınır testi yaklaşımı. *Siyaset, Ekonomi ve Yönetim Araştırmaları Dergisi*, 2(2).
- Pesaran, M., Shin, Y. and Smith, R. J. (2001). Bounds testing approaches to the analysis of level relationships. *Journal of Applied Econometrics*, 16, 289-326
- Schultz, T. W. (1961). Investment in human capital. *The American economic review*, 51(1), 1-17.
- Selim, S., Purtaş, Y., & Uysal, D. (2014). G-20 ülkelerinde eğitim harcamalarının ekonomik büyüme üzerindeki etkisi. *Optimum Ekonomi ve Yönetim Bilimleri Dergisi*, 1(2), 93-102.
- Şimşek, T. (2017). Türkiye’de eğitim harcaması ve ekonomik büyüme: ARDL sınır testi. *Enderun*, 1(1), 54-60.
- Uçan, O. & Yeşilyurt, H. (2016). Türkiye’de eğitim harcamaları ve büyüme ilişkisi. *Niğde Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 9(2), 179-185.
- Yardımcıoğlu, F., Gürdal, T., & Altundemir, M. E. (2014). Education and economic growth: A panel cointegration approach in OECD countries (1980-2008). *Education and Science*, 39(173).
- Yavuz, N.(2005). Türkiye’de ihracat ve iktisadi büyüme arasındaki nedensellik analizi. *Sosyal Siyaset Konferansları Dergisi*, 49, 961-972.



The Analysis of the Importance of the Criteria Used in the Selection of Transport Vehicle According to Cargo Companies by BWM

Alptekin Ulutaş

aultas@cumhuriyet.edu.tr

Sivas Cumhuriyet University

orcid.org/0000-0002-8130-1301

JEL Code: C60, C69, M10.

Received: 04.03.2020

Revised: 09.09.2020

Accepted: 14.09.2020

Available Online: 21.09.2020

Abstract

This study has tried to determine that the cargo companies give more importance to which criteria in the vehicle selection. BWM (Best-Worst Method) was used to determine the importance levels of the criteria. The data required for the implementation of BWM was obtained from the branch managers of three cargo companies located in a province in Eastern Anatolia. Branch managers have determined five main criteria and 19 sub-criteria for this evaluation process. According to the BWM method results, while the most important criterion among the 19 sub-criteria was determined as the vehicle's sale price, the least important criterion was identified as the exterior design of the vehicle. It is seen that the number of studies on this method in the domestic literature is limited. Also, the number of studies on vehicle selection in the logistics sector is limited. For the reasons stated, this study is thought to contribute to the literature.

Keywords: BWM, transportation vehicle selection, MCDM.

To cite this document

Ulutaş, A., (2020). The Analysis of the Importance of the Criteria Used in the Selection of Transport Vehicle According to Cargo Companies by BWM. *Equinox, Journal of Economics, Business & Political Studies*, VII (2), 127-140

Kargo Şirketlerine Göre Nakliye Aracı Seçiminde Kullanılan Kriterlerin Önemlerinin BWM ile Analizi

Öz

Bu çalışmada kargo firmalarının nakliye araç seçiminde hangi kriterlere daha fazla önem verdikleri belirlenmeye çalışılmıştır. Kriterlerin önem seviyelerinin belirlenmesinde BWM (Best-Worst Method) kullanılmıştır. BWM'nin uygulaması için gerekli olan veriler Doğu Anadolu'daki bir ilde yer alan üç kargo firmasının şube müdürlerinden elde edilmiştir. Şube müdürleri bu değerlendirme işlemi için 5 ana kriter ve 19 alt kriter belirlemiştirlerdir. BWM'nin sonuçlarına göre 19 alt kriter arasından en önemli kriter aracın sıfır km fiyatı olarak belirlenirken, en az önemli kriter dış tasarım kriteri olarak belirlenmiştir. Bu yöntemle ilgili yerli literatürde yapılmış olan çalışma sayısı sınırlı olduğu görülmektedir. Ayrıca lojistik sektöründe nakliye araç seçimi ile ilgili çalışma sayısı da sınırlıdır. Belirtilen sebeplerden dolayı, bu çalışmanın literatüre katkı sağlayacağı düşünülmektedir.

Anahtar Kelimeler: BWM, nakliye aracı seçimi, ÇKKV.

1. Giriş

Lojistik faaliyetlerinin ana faaliyetlerinden birini taşımacılık teşkil etmektedir. Lojistik sektöründe taşımacılık faaliyetleri, toplam lojistik maliyetlerinin %50 ile %65'ini oluşturmaktadır (Doğan vd., 2017). Taşımacılık faaliyetlerinin yürütüldüğü ulaştırma sistemleri altıya ayrılabilir: denizyolu taşımacılığı, karayolu taşımacılığı, havayolu taşımacılığı, demiryolu taşımacılığı, boru hattı taşımacılığı ve bu sistemlerin karma bir şekilde kullanılmasından oluşan kombine taşımacılığı. Türkiye’de yapılan lojistik faaliyetlerinin yaklaşık %90’ı ağırlıklı olarak karayolu taşımacılığı ile yapılmaktadır (Arslan, 2017). Görüldüğü üzere karayolu taşımacılığı lojistik sektörü için büyük öneme sahiptir.

Kargo firmaları, lojistik sektöründe yer alan küçük/orta/büyük ebatlara sahip yükleri taşıyan firmalardır. Kargo firmaları için karayolu taşımacılığı büyük önem arz etmektedir. Özellikle yurtiçi mal/eşya gönderimlerinde birçok kargo firması karayolu taşımacılığını kullanmaktadır. Karayolu taşımacılığının maliyetlerinin çok yüksek olmasından dolayı optimum verimliliğe sahip araçlarla bu faaliyetin gerçekleştirilmesi kargo firmaları için büyük bir öneme sahiptir. Bundan dolayı kargo firmalarının, taşımacılık faaliyetlerinde kullanacakları nakliye araçlarını iyi bir şekilde değerlendirmeleri ve bu değerlendirmelere göre en iyi performansa sahip aracı belirlemeleri gerekmektedir.

Kargo firmaları bu değerlendirmeyi yaparken birden fazla kriteri ve markayı değerlendirme sürecine dâhil etmek durumundadırlar. Birden fazla kriterin ve alternatifin yer aldığı problemler çok kriterli karar verme (ÇKKV) problemleri olarak adlandırılabilirler. Bu tip problemlerin çözümünde ÇKKV yöntemleri kullanılmaktadır. Bu çalışmada kargo firmalarının karayolu taşımacılığında kullandıkları nakliye araçlarını değerlendirirken ve seçerken hangi kriterlere daha fazla önem verdikleri sorusuna cevap aranacaktır. Kriterlerin önem derecelerinin (ağırlıklar) bulunmasında Best-Worst Method (En İyi-En Kötü Yöntemi) (BWM) kullanılacaktır. Bu yöntem, Analitik Hiyerarşi Süreci (AHS) yöntemine göre daha az kriter karşılaştırmasına ihtiyaç duymaktadır. Bununla birlikte AHS yöntemine göre daha tutarlı kriter karşılaştırması yapmakta ve AHS yönteminden farklı olarak yalnızca tamsayı kullanmaktadır böylece BWM’nin kullanımı daha kolay hale gelmektedir (Rezaei, 2015). BWM ile ilgili yerli literatürde çalışma sayısı (Şenyiğit ve Ünal, 2019; Çakır ve Can, 2019) az olduğu için söz konusu çalışma bu araştırma boşluğunu doldurmak için yapılmıştır. Ayrıca lojistik sektöründe nakliye araç seçimi ile ilgili çalışma literatürde az sayıda bulunmaktadır. Bu çalışma ile literatüre bu yönden de katkı sunulmaya çalışılmıştır.

Çalışmanın devamı şu şekilde düzenlenmiştir. İkinci bölümde lojistik sektöründe nakliye aracı seçimi ile ilgili yapılan çalışmalar ve BWM’yi kullanan çalışmalar sunulacaktır. Üçüncü bölümde BWM’nin metodolojisi gösterilecektir. Dördüncü bölümde yöntemin uygulaması sunulacaktır. Son bölümde ise sonuçlar ve gelecek çalışmalar için tavsiyeler gösterilecektir.

2. Literatür Taraması

Literatürde lojistik sektöründe nakliye araç seçimi ile ilgili yapılan çalışma sayısı az olmakla birlikte güncel çalışmalar aşağıda sunulmuştur.

Kabak ve Uyar (2013), Ankara ilinde bulunan bir lojistik şirketi için en makbul ağır ticari araç seçimi için Analitik Ağ Süreci (AAS) yöntemi ile PROMETHEE yöntemini kullanmışlardır. AAS yöntemi ile kriterlerin ağırlıkları belirlenirken, PROMETHEE yöntemi ile araçlar sıralanmış ve en iyi araç tespit edilmiştir. Bu çalışmada beş ana kriter kullanılmıştır. Bu ana kriterler şunlardır: satış sonrası hizmet, performans, imaj ve prestij, donanım ve ekonomiklik. Bu ana kriterlerin altında toplam 20 alt kriter bulunmaktadır. Ayrıca bu çalışmada sekiz alternatif değerlendirilmiştir.

Diğer bir çalışmada Doğan vd. (2017), lojistik sektöründe ağır ticari araç seçimi için gri COPRAS (Complex Proportional Assessment) yöntemini önerdiler. Bu çalışmada yazarlar 16 kriteri göz önünde bulundurarak 8 aracı değerlendirmişlerdir. Çalışmada Scania R-440 modeli en iyi araç olarak belirlenmiştir. Bu çalışmada kriter ağırlıkları eşit olarak alınmıştır.

Arslan (2017), Gürcistan'da faaliyette bulunan bir lojistik şirketi için en uygun aracı belirlemeye çalışmıştır. Yazar çalışmasında Analitik Hiyerarşi Süreci (AHS) ve ARAS (Additive Ratio Assessment) yöntemlerini kullanmıştır. Kriter ağırlıklarının bulunması için AHS yöntemi kullanılırken, ARAS yöntemi ile araç alternatifleri sıralanmıştır. Bu çalışmada 3 alternatif 4 kritere göre değerlendirilmiştir. Bu dört kriter şunlardır: garanti süresi, güç, yakıt tüketimi ve fiyat. Çalışmanın sonucunda en iyi araç alternatifi Volvo olarak bulunmuştur.

BWM, yeni geliştirilmiş bir yöntem olmasına rağmen bu yöntemle ilgili birçok çalışma mevcuttur. Bu çalışmalardan bazıları Tablo 1' de gösterilmiştir.

Tablo 1: BWM İle İlgili Çalışmalar

| Yazarlar | Yıl | Problem |
|------------------|------|---|
| Rezaei vd. | 2015 | Tedarikçilerin değerlendirilmesi ve bölümlere ayrılması |
| Sadaghiani vd. | 2015 | Petrol ve gaz endüstrisinde tedarik zinciri sürdürülebilirliğini etkileyen dış kuvvetleri değerlendirmek |
| Gupta ve Barua | 2016 | Hindistan'daki Mikro Küçük ve Orta Ölçekli işletmeler için teknolojik inovasyon sağlayıcılarının belirlenmesi |
| Rezaei vd. | 2016 | Tedarikçi seçimi |
| Salimi ve Rezaei | 2016 | Projelerin verimliliğinin ölçülmesi |
| Ahmadi vd. | 2017 | Tedarik zincirlerinin sosyal sürdürülebilirliğinin değerlendirilmesi |
| Ghaffari vd. | 2017 | Teknolojik yenilik geliştirmede anahtar başarı faktörlerinin değerlendirilmesi |
| Salimi | 2017 | Bilimsel çıktılarının kalite değerlendirilmesi |
| Salimi ve Rezaei | 2018 | Firmaların Ar-Ge performansının değerlendirilmesi |
| Rezaei vd. | 2018 | Lojistik performans göstergelerinin önemlerinin ölçülmesi |
| Moktadir vd. | 2018 | Endüstri 4.0'ı uygulamadaki zorlukları değerlendirme |
| Gupta | 2018 | Havayolu endüstrisinin hizmet kalitesinin değerlendirilmesi |
| Kheybari vd. | 2019 | Biyoetanol tesis yeri seçimi |
| Liao vd. | 2019 | Hastane performans değerlendirilmesi |
| Şenyiğit ve Ünal | 2019 | RFID sistemlerinin değerlendirilmesi |
| Çakır ve Can | 2019 | Dış kaynak kullanım tercihinin belirlenmesi |

3. Metodoloji

Bu çalışmada nakliye araçlarının seçiminde kullanılan kriterlerin önem seviyeleri BWM ile bulunacaktır. Bu yöntem, Rezaei (2015) tarafından geliştirilmiştir. Bu yöntemin adımları aşağıda özetlenmiştir (Rezaei, 2015).

Adım 1: Kriterler (C_1, C_2, \dots, C_n) belirlenir.

Adım 2: En iyi (en çok öneme sahip) ve en kötü (en az öneme sahip) kriterler belirlenir.

Adım 3: En iyi kriter, diğer kriterler ile karşılaştırılır yani en iyi kriterin diğer kriterlere göre ne kadar önemli olduğu belirlenir. Bu karşılaştırmanın yapılmasında karar vericiler 1-9 ölçeğini kullanırlar. Bu ölçekteki 1,3,5,7,9 değerleri sırasıyla eşit önemli, orta önemli, yüksek önemli, çok daha yüksek önemli ve son derece önemli dilsel değişkenlerine karşılık gelmektedir (Çakır ve Can, 2019). Bu adımın ardından en iyi kriterin diğer kriterlere karşı kıyaslamasını gösteren vektöre (A_B) ulaşılır. Eşitlik 1, bu vektörü göstermektedir (Rezaei, 2015).

$$A_B = (a_{B1}, a_{B2}, \dots, a_{BB}, \dots, a_{Bj}, \dots, a_{Bn}) \quad (1)$$

Eşitlik 1'deki a_{Bj} en iyi kriterin j . kritere göre karşılaştırma skorunu göstermektedir. Ayrıca a_{BB} değeri "1" e eşittir.

Adım 4: En kötü kriter, diğer kriterler ile karşılaştırılır. Bu karşılaştırma yapılırken Adım 3'te kullanılan 1-9 ölçeği kullanılır. Adım 3'ten farklı olarak diğer kriterlerin en kötü kritere göre ne kadar önemli oldukları belirlenir. Bu adımın ardından diğer kriterlerin en kötü kritere karşı kıyaslamasını gösteren vektöre (A_w) ulaşılır. Eşitlik 2, bu vektörü göstermektedir (Rezaei, 2015).

$$A_w = (a_{1w}, a_{2w}, \dots, a_{ww}, \dots, a_{jw}, \dots, a_{nw}) \quad (2)$$

Eşitlik 2'deki a_{jw} j . kriterin en kötü kritere göre karşılaştırma skorunu göstermektedir. Ayrıca a_{ww} değeri "1" e eşittir.

Adım 5: Eşitlik 3'te gösterilen model ile kriterlerin optimum ağırlıkları ($w_1^*, w_2^*, \dots, w_n^*$) ve tutarlılık göstergesi (ξ^L) hesaplanır (Rezaei, 2016). Tutarlılık göstergesi "0" a yakınsa yüksek tutarlılığı göstermektedir.

$$\begin{aligned} & \min \xi^L \\ & |w_B - a_{Bj}w_j| \leq \xi^L \text{ (her } j \text{ kriteri için)} \\ & |w_j - a_{jw}w_w| \leq \xi^L \text{ (her } j \text{ kriteri için)} \\ & \sum_{j=1}^n w_j = 1 \\ & w_j \geq 0 \end{aligned} \quad (3)$$

Eşitlik 3, Lingo 15 yazılımı ile çözülebilir. Bu çalışmada Lingo 15 yazılımı ile MS Office Excel kullanılmıştır.

4. Uygulama

Doğu Anadolu'daki bir ilde bulunan 3 kargo firmasının şube müdürleri ile görüşülmüştür. Bu şube müdürlerine, nakliye aracı seçimi ile ilgili çalışmalarda kullanılmış kriterlerden oluşan bir liste gösterilmiştir. Bu listede gösterilen kriterlerden uygun gördüklerini belirlemelerini ve eklemek istedikleri kriterler varsa bunları eklemeleri istenmiştir. Tablo 2, şube müdürlerinin ortak kararlarıyla düzenlenmiş 5 ana ve 19 alt kriterden oluşan kriter listesini göstermektedir.

Tablo 2: Kriter Listesi

| Ana Kriter | Alt Kriter | Referans |
|----------------------------|---|--|
| Ekonomiklik (E) | Aracın Sıfır km Fiyatı (ASF) | Doğan vd. (2017) |
| | İkinci El Fiyatı (İEF) | Kabak ve Uyar (2013) Doğan vd. (2017) |
| | Bakım Masrafı (BM) | Kabak ve Uyar (2013) Doğan vd. (2017) |
| | Yakıt Tüketimi (YT) | Kabak ve Uyar (2013) Doğan vd. (2017) |
| | Motor Gücü (MG) | Doğan vd. (2017) |
| Performans (P) | Maksimum Tork Kuvveti (MTK) | Doğan vd. (2017) |
| | Maksimum Tork Devir (MTD) | Doğan vd. (2017) |
| | Motor Hacmi (MH) | Doğan vd. (2017) |
| | Taşıma Kapasitesi (TK) | Doğan vd. (2017) |
| Donanım (D) | Güvenli Sürüş (GS) | Kabak ve Uyar (2013) |
| | Kullanım Kolaylığı (KK) | Kabak ve Uyar (2013) |
| | Yakıt Tank Kapasitesi (YTK) | Kabak ve Uyar (2013) Doğan vd. (2017) |
| | Net Ağırlık (NA) | Doğan vd. (2017) |
| Satış Sonrası Hizmet (SSH) | Bakım Sıklığı (BS) | Doğan vd. (2017) |
| | Yedek Parçanın Kolay Bulunabilmesi (YPKB) | Kabak ve Uyar (2013) |
| | Yetkili Servis Sayısı (YSS) | Kabak ve Uyar (2013) Doğan vd. (2017) |
| İmaj ve Tasarım (İVT) | Marka (M) | Kabak ve Uyar (2013) |
| | Dış Tasarım (DT) | Uzman Görüşü |
| | İç Tasarım ve Konfor (İTK) | Uzman Görüşü |

Her bir şube müdürüne ayrı ayrı anket uygulaması yapılmıştır. Ankette verilen cevaplara BWM uygulanmıştır. BWM'nin uygulama adımlarını göstermek için üç şube müdüründen biri olan Karar Verici 1 (KV1)'e göre ana kriterlerin analizi Tablo 3'te sunulmuştur.

Tablo 3: KV1'e göre Ana Kriterlerin Analizi

| Adım 2: En iyi ve en kötü kriterlerin belirlenmesi | | | | | |
|--|---|---|--------------|-----|-----|
| En iyi: E | | | En kötü: İVT | | |
| Adım 3: A_B vektörünün bulunması | | | | | |
| | E | P | D | SSH | İVT |
| E | 1 | 4 | 5 | 6 | 8 |
| Adım 4: A_w vektörünün bulunması | | | | | |
| | E | P | D | SSH | İVT |
| İVT | 8 | 6 | 5 | 4 | 1 |

Ekonomiklik (E), Performans (P), Donanım (D), Satış Sonrası Hizmet (SSH) ve İmaj ve Tasarım (İVT)

Tablo 3'e göre $A_B=\{1,4,5,6,8\}$ ve $A_w=\{8,6,5,4,1\}$ vektörleri bu şekilde oluşturulur. Eşitlik 3 ile KV1 için ana kriterlerin ağırlıkları bulunur. Ana kriterlerin ağırlıkları şu şekildedir: E (0,536), P (0,168), D (0,134), SSH (0,112) ve İVT (0,050). Her bir karar verici için aynı işlemler tekrarlanır böylece ana ve alt kriterlerin ağırlıkları hesaplanır. Ardından ana kriterlerin ağırlıkları ile alt kriterlerin ağırlıkları çarpılarak alt kriterlerin birleştirilmiş ağırlıkları bulunur.

Tablo 4, 5 ve 6, her bir karar verici için ana kriterlerin ve alt kriterlerin ağırlıklarını ve alt kriterlerin birleştirilmiş ağırlıklarını göstermektedirler.

Tablo 4: KV1 için Kriter Ağırlıkları

| Ana Kriter | Ana Kriter Ağırlıkları | Alt Kriter | Alt Kriter Ağırlıkları | Birleştirilmiş Ağırlıklar |
|------------|------------------------|------------|------------------------|---------------------------|
| E | 0,536 | ASF | 0,667 | 0,358 |
| | | İEF | 0,054 | 0,029 |
| | | BM | 0,150 | 0,080 |
| | | YT | 0,128 | 0,069 |
| | | MG | 0,385 | 0,065 |
| | | MTK | 0,154 | 0,026 |
| P | 0,168 | MTD | 0,231 | 0,039 |
| | | MH | 0,077 | 0,013 |
| | | TK | 0,154 | 0,026 |
| | | GS | 0,492 | 0,066 |
| | | KK | 0,323 | 0,043 |
| | | YTK | 0,129 | 0,017 |
| | | NA | 0,056 | 0,008 |
| | | BS | 0,260 | 0,029 |
| SSH | 0,112 | YPKB | 0,640 | 0,072 |
| | | YSS | 0,100 | 0,011 |
| | | M | 0,067 | 0,003 |
| İVT | 0,05 | DT | 0,190 | 0,010 |
| | | İTK | 0,743 | 0,037 |

Ana Kriterler: Ekonomiklik (E), Performans (P), Donanım (D), Satış Sonrası Hizmet (SSH) ve İmaj ve Tasarım (İVT).

Alt Kriterler: Aracın Sıfır km Fiyatı (ASF), İkinci El Fiyatı (İEF), Bakım Masrafı (BM), Yakıt Tüketimi (YT), Motor Gücü (MG), Maksimum Tork Kuvveti (MTK), Maksimum Tork Devir (MTD), Motor Hacmi (MH), Taşıma Kapasitesi (TK), Güvenli Sürüş (GS), Kullanım Kolaylığı (KK), Yakıt Tank Kapasitesi (YTK), Net Ağırlık (NA), Bakım Sıklığı (BS), Yedek Parçanın Kolay Bulunabilmesi (YPKB), Yetkili Servis Sayısı (YSS), Marka (M), Dış Tasarım (DT) ve İç Tasarım ve Konfor (İTK).

KV₁ için kriterlerin kıyaslama matrislerinin tutarlılık göstergeleri (ξ^L) sırasıyla şu şekildedir: Ana kriterler (0,134), ekonomiklik alt kriterleri (0,232), performans alt kriterleri (0,077), donanım alt kriterleri (0,153), satış sonrası hizmet alt kriterleri (0,140) ve imaj ve tasarım alt kriterleri (0,210). Görüldüğü üzere bütün kıyaslama matrislerinin tutarlılık göstergeleri sıfıra yakındır bundan dolayı kıyaslama matrisleri tutarlıdır denilebilir.

Tablo 5: KV₂ için Kriter Ağırlıkları

| Ana Kriter | Ana Kriter Ağırlıkları | Alt Kriter | Alt Kriter Ağırlıkları | Birleştirilmiş Ağırlıklar |
|------------|------------------------|------------|------------------------|---------------------------|
| E | 0,202 | ASF | 0,530 | 0,107 |
| | | İEF | 0,168 | 0,034 |
| | | BM | 0,078 | 0,016 |
| | | YT | 0,224 | 0,045 |
| P | 0,505 | MG | 0,127 | 0,064 |
| | | MTK | 0,502 | 0,254 |
| | | MTD | 0,052 | 0,026 |
| | | MH | 0,106 | 0,054 |
| | | TK | 0,212 | 0,107 |
| D | 0,121 | GS | 0,333 | 0,040 |
| | | KK | 0,511 | 0,062 |
| | | YTK | 0,111 | 0,013 |
| | | NA | 0,044 | 0,005 |
| SSH | 0,121 | BS | 0,591 | 0,072 |
| | | YPKB | 0,318 | 0,038 |
| | | YSS | 0,091 | 0,011 |
| İVT | 0,051 | M | 0,596 | 0,030 |
| | | DT | 0,077 | 0,004 |
| | | İTK | 0,327 | 0,017 |

Ana Kriterler: Ekonomiklik (E), Performans (P), Donanım (D), Satış Sonrası Hizmet (SSH) ve İmaj ve Tasarım (İVT). Alt Kriterler: Aracın Sıfır km Fiyatı (ASF), İkinci El Fiyatı (İEF), Bakım Masrafı (BM), Yakıt Tüketimi (YT), Motor Gücü (MG), Maksimum Tork Kuvveti (MTK), Maksimum Tork Devir (MTD), Motor Hacmi (MH), Taşıma Kapasitesi (TK), Güvenli Sürüş (GS), Kullanım Kolaylığı (KK), Yakıt Tank Kapasitesi (YTK), Net Ağırlık (NA), Bakım Sıklığı (BS), Yedek Parçanın Kolay Bulunabilmesi (YPKB), Yetkili Servis Sayısı (YSS), Marka (M), Dış Tasarım (DT) ve İç Tasarım ve Konfor (İTK).

KV₂ için kriterlerin kıyaslama matrislerinin tutarlılık göstergeleri (ξ^L) sırasıyla şu şekildedir: Ana kriterler (0,101), ekonomiklik alt kriterleri (0,142), performans alt

kriterleri (0,135), donanım alt kriterleri (0,156), satış sonrası hizmet alt kriterleri (0,045) ve imaj ve tasarım alt kriterleri (0,058). Görüldüğü gibi bütün kıyaslama matrislerinin tutarlılık göstergeleri sıfıra yakındır ve bu yüzden kıyaslama matrislerinin tutarlı olduğu söylenebilir.

Tablo 6: KV₃ için Kriter Ağırlıkları

| Ana Kriter | Ana Kriter Ağırlıkları | Alt Kriter | Alt Kriter Ağırlıkları | Birleştirilmiş Ağırlıklar |
|------------|------------------------|------------|------------------------|---------------------------|
| E | 0,519 | ASF | 0,678 | 0,352 |
| | | İEF | 0,055 | 0,029 |
| | | BM | 0,144 | 0,075 |
| | | YT | 0,123 | 0,064 |
| P | 0,204 | MG | 0,158 | 0,032 |
| | | MTK | 0,158 | 0,032 |
| | | MTD | 0,237 | 0,048 |
| | | MH | 0,047 | 0,010 |
| | | TK | 0,400 | 0,082 |
| D | 0,122 | GS | 0,629 | 0,077 |
| | | KK | 0,174 | 0,021 |
| | | YTK | 0,080 | 0,010 |
| | | NA | 0,116 | 0,014 |
| SSH | 0,053 | BS | 0,333 | 0,018 |
| | | YPKB | 0,600 | 0,032 |
| | | YSS | 0,067 | 0,004 |
| İVT | 0,102 | M | 0,197 | 0,020 |
| | | DT | 0,091 | 0,009 |
| | | İTK | 0,712 | 0,073 |

Ana Kriterler: Ekonomiklik (E), Performans (P), Donanım (D), Satış Sonrası Hizmet (SSH) ve İmaj ve Tasarım (İVT). Alt Kriterler: Aracın Sıfır km Fiyatı (ASF), İkinci El Fiyatı (İEF), Bakım Masrafı (BM), Yakıt Tüketimi (YT), Motor Gücü (MG), Maksimum Tork Kuvveti (MTK), Maksimum Tork Devir (MTD), Motor Hacmi (MH), Taşıma Kapasitesi (TK), Güvenli Sürüş (GS), Kullanım Kolaylığı (KK), Yakıt Tank Kapasitesi (YTK), Net Ağırlık (NA), Bakım Sıklığı (BS), Yedek Parçanın Kolay Bulunabilmesi (YPKB), Yetkili Servis Sayısı (YSS), Marka (M), Dış Tasarım (DT) ve İç Tasarım ve Konfor (İTK).

KV₃ için kriterlerin kıyaslama matrislerinin tutarlılık göstergeleri (ξ^L) sırasıyla şu şekildedir: Ana kriterler (0,092), ekonomiklik alt kriterleri (0,185), performans alt kriterleri (0,074), donanım alt kriterleri (0,067), satış sonrası hizmet alt kriterleri (0,067) ve imaj ve tasarım alt kriterleri (0,076). Tutarlılık göstergelerinden de anlaşılacağı gibi hepsi sıfıra yakındır bundan dolayı kıyaslama matrisleri tutarlıdır denilebilir.

Son adımda üç karar vericinin sonuçları birleştirilir. Birleştirme işleminde geometrik ortalama kullanılır ve alt kriterlerin birleştirilmiş ağırlıklarının geometrik ortalaması alınarak genel birleştirilmiş ağırlıklara ulaşılır. Tablo 7, alt kriterlerin genel birleştirilmiş ağırlıklarını göstermektedir.

Tablo 7: Alt Kriterlerin Genel Birleştirilmiş Ağırlıkları

| Alt Kriter | KV1'e göre Alt Kriterlerin Birleştirilmiş Ağırlıkları | KV2'e göre Alt Kriterlerin Birleştirilmiş Ağırlıkları | KV3'e göre Alt Kriterlerin Birleştirilmiş Ağırlıkları | Alt Kriterlerin Genel Birleştirilmiş Ağırlıkları |
|------------|---|---|---|--|
| ASF | 0,358 | 0,107 | 0,352 | 0,238 |
| İEF | 0,029 | 0,034 | 0,029 | 0,031 |
| BM | 0,080 | 0,016 | 0,075 | 0,046 |
| YT | 0,069 | 0,045 | 0,064 | 0,058 |
| MG | 0,065 | 0,064 | 0,032 | 0,051 |
| MTK | 0,026 | 0,254 | 0,032 | 0,060 |
| MTD | 0,039 | 0,026 | 0,048 | 0,037 |
| MH | 0,013 | 0,054 | 0,010 | 0,019 |
| TK | 0,026 | 0,107 | 0,082 | 0,061 |
| GS | 0,066 | 0,040 | 0,077 | 0,059 |
| KK | 0,043 | 0,062 | 0,021 | 0,038 |
| YTK | 0,017 | 0,013 | 0,010 | 0,013 |
| NA | 0,008 | 0,005 | 0,014 | 0,0079 |
| BS | 0,029 | 0,072 | 0,018 | 0,033 |
| YPKB | 0,072 | 0,038 | 0,032 | 0,044 |
| YSS | 0,011 | 0,011 | 0,004 | 0,0082 |
| M | 0,003 | 0,030 | 0,020 | 0,012 |
| DT | 0,010 | 0,004 | 0,009 | 0,007 |
| İTK | 0,037 | 0,017 | 0,073 | 0,036 |

Alt Kriterler: Aracın Sıfır km Fiyatı (ASF), İkinci El Fiyatı (İEF), Bakım Masrafı (BM), Yakıt Tüketimi (YT), Motor Gücü (MG), Maksimum Tork Kuvveti (MTK), Maksimum Tork Devir (MTD), Motor Hacmi (MH), Taşıma Kapasitesi (TK), Güvenli Sürüş (GS), Kullanım Kolaylığı (KK), Yakıt Tank Kapasitesi (YTK), Net Ağırlık (NA), Bakım Sıklığı (BS), Yedek Parçanın Kolay Bulunabilmesi (YPKB), Yetkili Servis Sayısı (YSS), Marka (M), Dış Tasarım (DT) ve İç Tasarım ve Konfor (İTK).

Tablo 7’de gösterilen genel birleştirilmiş ağırlıklarına göre alt kriterler şu şekilde sıralanır: aracın sıfır km fiyatı, taşıma kapasitesi, maksimum tork kuvveti, güvenli sürüş, yakıt tüketimi, motor gücü, bakım masrafı, yedek parçanın kolay bulunabilmesi, kullanım kolaylığı, maksimum tork devir, iç tasarım ve konfor, bakım sıklığı, ikinci el fiyatı, motor hacmi, yakıt tank kapasitesi, marka, net ağırlık, yetkili servis sayısı ve dış tasarım. Görüldüğü üzere 19 alt kriterin içinde en önemli kriter olarak aracın sıfır km fiyatı (ASF) olarak belirlenmiştir. En düşük öneme sahip kriter ise dış tasarım (DT) olarak belirlenmiştir.

4. Sonuç

Bu çalışmanın amacı kargo firmalarının karayolu taşımacılığında kullandıkları nakliye araçlarını değerlendirmek ve seçerken hangi kriterlere daha fazla önem verdikleri sorusuna cevap aramak olarak belirlenmiştir. Kriterlerin önem derecelerinin (ağırlıklar) bulunmasında BWM kullanılmıştır. Yöntemin uygulaması için veriler Doğu Anadolu’da bir ilde bulunan üç kargo firmasının şube yöneticilerinden elde edilmiştir. Yöntemin sonuçlarına göre kriterler şu şekilde sıralanmıştır: Aracın sıfır km fiyatı, taşıma kapasitesi, maksimum tork kuvveti, güvenli sürüş, yakıt tüketimi, motor gücü, bakım masrafı, yedek parçanın kolay bulunabilmesi, kullanım kolaylığı, maksimum tork devir, iç tasarım ve konfor, bakım sıklığı, ikinci el fiyatı, motor hacmi, yakıt tank kapasitesi, marka, net ağırlık, yetkili servis sayısı ve dış tasarım. Literatürde daha önce benzer çalışmalar yapılmıştır ve bu çalışmada bulunan sonuçlarla literatürdeki çalışmaların sonuçları arasında farklılar bulunmaktadır. Örneğin Kabak ve Uyar (2013) çalışmalarında en önemli kriter olarak yakıt tüketimi kriterini bulmuşlardır ve fiyat kriteri en önemli üçüncü kriter olarak belirlenmiştir. Bir diğer çalışmada Arslan (2017) dört kriter arasında en önemli kriter olarak yakıt tüketimi kriterini bulmuş olup, fiyat kriterini ise ikinci en önemli kriter olarak belirlemiştir. Çalışmaların sonuçları ile bu çalışmanın sonuçlarının farklı olmasının en büyük nedeni karar vericilerin farklı olmasıdır. Her ne kadar fiyat kriteri literatürdeki çalışmalarda en önemli kriter olarak seçilmese de en önemli kriterler arasında gösterilmiştir. Bu da bu çalışmanın sonuçları ile literatürdeki çalışmaların sonuçları arasında bir tezatlık olmadığını göstermektedir.

Bu çalışmada sadece üç karar vericiden veri elde edilmiştir bundan dolayı az bir veri seti ile sonuçlara ulaşılmaya çalışılmıştır. Gelecek çalışmalar karar verici sayısını artırarak probleme daha geniş bir perspektiften bakabilirler. Ayrıca BWM’yi başka ÇKKV lojistik problemlerine uygulayabilirler. Örneğin, tedarikçilerin performanslarının ölçülmesinde kullanılan kriterlerin analizi, tedarik zinciri performansını etkileyen kriterlerin analizi ve üçüncü parti lojistik firmalarının performansını etkileyen kriterlerin değerlendirilmesinde BWM yöntemi kullanılabilir.

Kaynakça

- Ahmadi, H. B., Kusi-Sarpong, S. ve Rezaei, J. (2017). Assessing the social sustainability of supply chains using Best Worst Method. *Resources, Conservation and Recycling*, 126, 99-106.
- Arslan, H. M. (2017). AHP-ARAS Hibrit yöntemi ile lojistik işletmelerinin en uygun araç seçimi. *Alphanumeric Journal*, 5(2), 271-282.
- Çakır, E. ve Can, M. (2019). Best-Worst Yöntemine Dayalı ARAS Yöntemi ile Dış Kaynak Kullanım Tercihinin Belirlenmesi: Turizm Sektöründe Bir Uygulama. *Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 23(3), 1273-1300.
- Doğan, E. M., Eren, M. ve Çelik, K. (2017). Lojistik sektöründe ağır ticari araç seçimi problemine yönelik COPRAS-G yöntemi ile karar verme. *Afyon Kocatepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 19(1), 153-178.
- Ghaffari, S., Arab, A., Nafari, J. ve Manteghi, M. (2017). Investigation and evaluation of key success factors in technological innovation development based on BWM. *Decision Science Letters*, 6(3), 295-306.
- Gupta, H. ve Barua, M. K. (2016). Identifying enablers of technological innovation for Indian MSMEs using best-worst multi criteria decision making method. *Technological Forecasting and Social Change*, 107, 69-79.
- Gupta, H. (2018). Evaluating service quality of airline industry using hybrid best worst method and VIKOR. *Journal of Air Transport Management*, 68, 35-47.
- Kabak, M. ve Uyar, Ö. O. (2013). Lojistik sektöründe ağır ticari araç seçimi problemine çok ölçütlü bir yaklaşım. *Gazi Üniversitesi Mühendislik-Mimarlık Fakültesi Dergisi*, 28(1), 115-125.
- Kheybari, S., Kazemi, M. ve Rezaei, J. (2019). Bioethanol facility location selection using best-worst method. *Applied energy*, 242, 612-623.
- Liao, H., Mi, X., Yu, Q. ve Luo, L. (2019). Hospital performance evaluation by a hesitant fuzzy linguistic best worst method with inconsistency repairing. *Journal of Cleaner Production*, 232, 657-671.
- Moktadir, M. A., Ali, S. M., Kusi-Sarpong, S. ve Shaikh, M. A. A. (2018). Assessing challenges for implementing Industry 4.0: Implications for process safety and environmental protection. *Process Safety and Environmental Protection*, 117, 730-741.
- Rezaei, J. (2015). Best-worst multi-criteria decision-making method. *Omega*, 53, 49-57.
- Rezaei, J., Wang, J. ve Tavasszy, L. (2015). Linking supplier development to supplier segmentation using Best Worst Method. *Expert Systems with Applications*, 42(23), 9152-9164.

- Ulutaş, A., (2020). *The Analysis of the Importance of the Criteria Used in the Selection of Transport Vehicle According to Cargo Companies by BWM*. *Equinox, Journal of Economics, Business & Political Studies*, VII (2), 127-140
- Rezaei, J., Nispeling, T., Sarkis, J. ve Tavasszy, L. (2016). A supplier selection life cycle approach integrating traditional and environmental criteria using the best worst method. *Journal of Cleaner Production*, 135, 577-588.
- Rezaei, J. (2016). Best-worst multi-criteria decision-making method: Some properties and a linear model. *Omega*, 64, 126-130.
- Rezaei, J., van Roekel, W. S. ve Tavasszy, L. (2018). Measuring the relative importance of the logistics performance index indicators using Best Worst Method. *Transport Policy*, 68, 158-169.
- Sadaghiani, S., Ahmad, K. W., Rezaei, J. ve Tavasszy, L. (2015, April). Evaluation of external forces affecting supply chain sustainability in oil and gas industry using Best Worst Method. In 2015 International Mediterranean Gas and Oil Conference (MedGO) (pp. 1-4). IEEE.
- Salimi, N. ve Rezaei, J. (2016). Measuring efficiency of university-industry Ph. D. projects using best worst method. *Scientometrics*, 109(3), 1911-1938.
- Salimi, N. (2017). Quality assessment of scientific outputs using the BWM. *Scientometrics*, 112(1), 195-213.
- Salimi, N. ve Rezaei, J. (2018). Evaluating firms' R&D performance using best worst method. *Evaluation and program planning*, 66, 147-155.
- Şenyiğit, E. ve Ünal, Z. (2019). BWM-MOPA Yöntemi ile En İyi RFID Sisteminin Belirlenmesi. *Avrupa Bilim ve Teknoloji Dergisi*, 9-14.



Basic Provisions of International Labor Norms Intended for the Covid-19 Outbreak: Japan, China, USA & Turkey Samples

Sevgi Işık Erol

sevgi.isik@windowslive.com

Batman University

orcid.org/0000-001-9925-1704

JEL Code: J08, J4, K33

Abstract

Received: 08.05.2020

Revised: 01.06.2020

Accepted: 01.06.2020

Available Online: 21.09.2020

To cite this document

Isik Erol, S. (2020). Basic Provisions of International Labor Norms Intended for the Covid-19 Outbreak: Japan, China, USA & Turkey Samples. Equinox, Journal of Economics, Business & Political Studies, VII (2), 141-159

The Covid-19 outbreak began to affect not only human health but also the national and international labor markets. When the uncertainty and fear environment experienced is considered, enterprises postpone their investments, purchases of goods, and recruitment of workers. On the other hand, most of the workers will likely be fired due to rising labor costs. In this process, international labor norms, aiming at protecting jobs and workers, taking into account the needs of sustainable businesses and responding to labor markets' changing functioning, are of great importance. The basic provisions of international labor norms show the expected behavior in the face of concrete situations in working life and represent durability in the labor markets. In this context, international labor norms are the product of a unique tripartite structure (government, workers, and employers) that set the global economy's basic minimum social norms.

Keywords: Covid-19, international labor norms, international labor organization, worker, employer.

Covid-19 Salgınına Yönelik Uluslararası Çalışma Normlarının Temel Hükümleri: Japonya, Çin, ABD ve Türkiye Örnekleri

Öz

Covid-19 salgını sadece insan sağlığını değil, aynı zamanda ulusal ve uluslararası işgücü piyasalarını da etkilemeye başlamıştır. Yaşanan belirsizlik ve korku ortamı dikkate alındığında; işletmeler yatırımlarını, mal alımlarını ve işçi alımını ertelemektedirler. Öte yandan, işçilerin çoğunun artan işçilik maliyetleri nedeniyle işten çıkarılması muhtemeldir. Bu süreçte, işlerin ve işçilerin korunmasını amaçlayan, sürdürülebilir işletmelerin ihtiyaçlarını dikkate alan ve işgücü piyasalarının değişen işleyişine cevap veren uluslararası çalışma normları büyük önem taşımaktadır. Uluslararası çalışma normlarının temel hükümleri, çalışma hayatındaki somut durumlar karşısında beklenen davranışın ne olduğunu göstermekte ve işgücü piyasalarındaki dayanıklılığı temsil etmektedir. Bu bağlamda, uluslararası çalışma normları, küresel ekonomide temel asgari sosyal normları belirleyen eşsiz bir üçlü yapının (hükümet, işçiler ve işverenler) ürünüdür.

Anahtar Kelimeler: Covid-19, uluslararası çalışma normları, uluslararası çalışma örgütü, işçi, işveren.

1. Giriş

Son yılların en büyük küresel krizlerinden biri olan Covid-19 krizinin muhtemel yayılmasından endişe duyan yetkililer, sosyo-ekonomik yaşamda kısıtlamalara gitmiştir (Lee, 26 Şubat 2020). Kısıtlamalar bir taraftan birçok sektörün faaliyetini önemli bir şekilde etkilenmesine neden olurken bir taraftan da mal ve hizmet talebinde keskin düşüşlerin yaşanmasına neden olmuştur. Diğer bir ifadeyle iş faaliyetlerinin ve işçilerin büyük çoğunluğunun hareketini kısıtlayan Covid-19 artan sayıda işyerlerinin kısmen veya tamamen kapatılmasına neden olmuştur. Bu durum işgücünün birçoğunun çalışmasını imkânsız hale getirirken birçoğunun çalışma yöntemlerinde dramatik değişiklikler yapılmasını zorunlu hale getirmiştir (ILO, 7 Nisan 2020).

Konunun önemi nedeniyle Covid-19, bizim de çalışmamızın konusunu oluşturmuş; teorik çerçevede ele alınan bu çalışmada, Covid-19 salgınına yönelik uluslararası çalışma normlarının temel hükümleri ele alınmaya çalışılmıştır. Çalışmada öncelikle giriş kısmında çalışma ile ilgili olarak genel bilgiler verildikten sonra ardından ikinci kısımda uluslararası çalışma normları ele alınmıştır. Üçüncü kısımda ise Covid-19 ile mücadelede uluslararası çalışma normlarının temel hükümleri Japonya, Çin, Amerika Birleşik Devletleri (ABD) ve Türkiye’de nasıl uygulandığı incelenmiştir. Söz konusu bu başlık altında ilk olarak işyerinde çalışanların korunması ele alınmıştır. Bu kapsamda iş sağlığı ve güvenliği önlemlerinin güçlendirmesi, uzaktan çalışma dâhil çalışma düzenlemelerinin gerçekleştirilmesi, ayrımcılık ve dışlanmanın önlenmesi, herkes için sağlık hizmetlerine erişimin sağlanması ve ücretli izne erişimin genişletilmesi gibi uluslararası çalışma normlarına dayalı hükümler ele alınmıştır.

Söz konusu başlık altında ikinci olarak ekonomi ve işgücü talebinin teşvik edilmesi ele alınmıştır. Bu kapsamda aktif mali politikaların oluşturulması, akılcı para politikalarının oluşturulması ve sağlık sektörü dâhil belirli sektörlerde borç verilmesi ve finansal destek sağlanması gibi uluslararası çalışma normlarına dayalı hükümler ele alınmıştır. Üçüncü bölümün son kısmında ise istihdamın ve gelirlerin desteklenmesi konusu ele alınmıştır. Bu kapsamda da herkes için sosyal koruma sağlanması, istihdamı korumak için kısa süreli çalışma, ücretli izin ve diğer sübvansiyonların sağlanması, MKOBİ için finansal destek/vergi indirimlerinin sağlanması gibi uluslararası çalışma normları incelenmiştir.

2. Uluslararası Çalışma Normları

Uluslararası çalışma normları, ILO’nun kurucuları (hükümetler, işverenler ve işçiler) tarafından çalışma hayatının temel ilke ve esaslarını, çalışma haklarını belirlerken kullanmış oldukları yasal araçları ifade eder. Bunlar ya üye devletler tarafından onaylanan, yasal olarak bağlayıcı uluslararası anlaşmalar olan Sözleşmeler (veya Protokoller) ya da bağlayıcı olmayan yönergeler olarak işlev gören Tavsiyelerdir. Birçok durumda, Sözleşme, Sözleşmeyi onaylayan ülkeler tarafından uygulanacak temel ilke ve esasları belirlerken, ilgili Tavsiye

Sözleşmelerin nasıl uygulanacağı konusunda daha ayrıntılı rehberlik hizmeti sağlayarak Sözleşmeyi tamamlayan önemli bir kaynaktır (ILO, 2019: 18).

ILO Sözleşmeleri ve Tavsiye Kararları, düzenli çalışma saatlerinin, ücretli tatillerin, iş güvencesinin, sosyal korumanın, sosyal diyalogun kısacası insana yakışır işin var olmasına yardımcı olan önemli birer hukuki dayanaktırlar. Nitekim işgücü çalışma hayatında hukuki olarak korunmak ister. ILO'da işgücü korumalarının kapsamını artırmak ve yasal çerçevenin çalışma hayatının mevcut gerçekleriyle ilgili olmasını sağlamak için sürekli olarak çalışmaktadır (ILO, 2020).

ILO'nun ve Uluslararası Çalışma Ofisi'nin tüm faaliyetlerinin merkezinde üç taraflılık ve uluslararası çalışma normları yer almaktadır. Bu normlara kendi özel meşruiyetlerini veren açık bir biçimde, üç taraflılıktır. Çünkü bu normlar sadece hükümetler tarafından değil, aynı zamanda işverenler ve işçiler tarafından da geliştirilir ve yönetilir. 1919'dan bu yana çalışma hayatına yönelik bu demokratik karar alma süreci ve bu süreçte kabul edilen Sözleşmelerin (onaylanmasına bakılmaksızın) ve Tavsiye Kararlarının üye devletlerin yasaları ve uygulamaları üzerinde ne kadar önemli olduğu özellikle sosyal politikacılar tarafından bilinen bir gerçektir (Humblet vd., 2002: v).

Sözleşmeler ve Tavsiyeler hükümet temsilcileri, işverenler ve işçiler tarafından hazırlanır ve Uluslararası Çalışma Konferansı'nda kabul edilir. Bir norm kabul edildikten sonra, üye devletlerin ILO Anayasası'nın 19(6). maddesi uyarınca, on iki aylık bir süre içinde yetkili makamlarına (normalde Parlamenta) sunmaları gerekmektedir. Sözleşme eğer onaylanırsa, söz konusu Sözleşme, o ülke için onay tarihinden bir yıl sonra yürürlüğe girer. Gerekirse, ILO teknik yardım sağlayabilir; ayrıca, onayladıkları bir Sözleşmenin ihlali nedeniyle ülkelere karşı temsil ve şikâyet prosedürleri başlatılabilir (ILO, 2019: 18).

Covid-19 salgınının neden olduğu kriz ortamında uluslararası çalışma normları çalışma hayatında çalışanları korumak açısından önemli bir koruma politikasıdır (ILO, 31 Mart 2020). Bu nedenle uluslararası çalışma normlarının sosyal istikrar, ekonomik ilerleme ve kalıcı barış için ne kadar önemli olduğunu hatırlamakta her zaman fayda vardır. ILO, uluslararası iş hukukunu, her bir devletin kendi içinde veya devletler arasında iktisadi kalkınmanın ve sosyal barışın temeli olarak kabul etmektedir (Humblet vd., 2002: v).

Çalışanların sağlığının korunması, çalışma hayatının düzenlemesi, iş güvencesinden yoksun ve düşük ücretli işlerde çalışanların korunması, ayrımcılığın yasaklanması, sosyal güvenliğin, işsizliğin önlenmesi ve istihdamın korunması gibi uluslararası çalışma normları, Covid-19'e karşı işçilerin, işverenlerin ve hükümetin üzerinde durması gereken en önemli uluslararası çalışma normlarının başında gelmektedir. Nitekim bu tür uluslararası çalışma normları, krize ve onun toparlanmasına insan merkezli bir yaklaşımı teşvik ederek politika önlemleri hakkında özel rehberlik hizmeti sunmaktadır.

Uluslararası çalışma normlarının temel hükümleri, savunmasız olduğu bilinen belirli işçi kategorilerinin spesifik durumunu kapsayan önemli bir sosyal koruma aracıdır (ILO, 23 Mart 2020: 4).

ILO Sözleşmeleri ve Tavsiyelerinde yer alan uluslararası çalışma normları, çalışma hakları için bir temel oluşturmakta ve özellikle kriz zamanlarında faydalı bir sosyal diyalog kültürünün oluşturulmasına katkıda bulunmaktadır. Çalışma koşullarında aşağı doğru bir eğilimi önlemekte ve emek piyasalarında iyileşmeyi hızlandırmaktadır (ILO, 19 Haziran 2009: 7). Bu nedenle uluslararası çalışma normları, çalışma hayatındaki koruma ve esnekliği artırarak, Covid-19 krizine karşı kaliteli ve sürdürülebilir bir koruma sağlar (ILO, 23 Mart 2020: 4). Konuyla ilgili olarak uluslararası çalışma normlarının, emek piyasalarına yönelik faydalarını şu şekilde sıralamak mümkündür. Bu bağlamda uluslararası çalışma normları;

- Acil sosyal koruma ve istihdam önlemleri aracılığıyla gelir ve geçim kaynaklarının istikrarlı hale getirilmesine,
- İstihdam için yerel ekonomik toparlanmanın, iyi iş fırsatlarının ve sosyo-ekonomik yeniden bütünleşmenin desteklenmesine,
- Sürdürülebilir istihdamın ve insana yakışır işlerin teşvik edilmesine, sosyal koruma ve sosyal içerme, sürdürülebilir kalkınma, özellikle MKOB'ler olmak üzere sürdürülebilir işletmelerin oluşturulmasına, kayıt dışı ekonomiden kayıtlı ekonomiye geçilmesine, çevresel olarak sürdürülebilir ekonomiye adil bir geçişin ve kamu hizmetlerine erişimin sağlanmasına,
- Başta dezavantajlılar olmak üzere işgücü için tam, üretken, serbestçe seçilmiş istihdamı ve insana yakışır işleri teşvik etmek amacıyla kamu ve özel sektör yatırımları aracılığıyla uygulanan ulusal kurtarma programlarının istihdama olan etkisinin değerlendirilmesine,
- Kriz ortamında da sürdürülebilir barış ve kalkınmayı teşvik etmek amacıyla ulusal düzeyde ekonomik, sosyal ve yasal çerçevelerin oluşturulmasına,
- Sosyal diyalogun ve toplu pazarlığın teşvik edilmesine,
- Bölgesel ve yerel yönetimler de dâhil olmak üzere hükümetlerin, işveren ve işçi örgütlerinin kapasitelerinin artırılmasına,
- İstikrar ve ekonomik toparlanma için istihdam hizmetleri de dâhil olmak üzere işgücü piyasası kurumlarının inşa edilmesine veya onarılmasına,
- Krizden etkilenen kişilerin sosyo-ekonomik olarak yeniden bütünleşmelerini sağlamak için istihdam edilebilirliklerini geliştirmeyi amaçlayan eğitim programları da dâhil olmak üzere gerekli önlemlerin alınmasına yardımcı olur (ILO, 2017).

Ayrıca hükümetler mümkün olan en kısa sürede başta işleri ve geçim kaynakları kriz nedeniyle kesintiye uğrayan kişilere yönelik olarak temel gelir güvenliğini

sağlamayı hedeflemeli; ulusal mevzuat ve uluslararası anlaşmaları göz önünde bulundurarak kapsamlı sosyal güvenlik programları ve diğer sosyal korunma mekanizmaları oluşturmalı, yeniden tesis etmeli veya geliştirmelidirler. Hükümetler ayrıca bireylerin temel sağlık hizmetlerine ve diğer temel sosyal hizmetlere etkili erişimini sağlamayı hedeflemeli; işgücü için iş sağlığı ve güvenliği önlemlerini almalı, onların sosyal güvenliğe erişimlerini sağlamalı, istihdamı korumalı, çalışma hayatında ayrımcılığı önlemeli, dezavantajlı işgücünü korumalıdır (ILO, 23 Mart 2020: 6-7).

3. Japonya, Çin, ABD ve Türkiye’de Uluslararası Çalışma Normlarına Dayalı Politikalar

Covid-19 ile mücadelede uluslararası çalışma normlarına dayalı politikaları işyerinde çalışanların korunması; ekonomi ve işgücü talebinin teşvik edilmesi; istihdam ve gelirlerin desteklenmesi şeklinde üç ana başlıkta toplamak mümkündür. Bu bağlamda ilk olarak hem işçi ve işverenler hem de aileleri Covid-19’un meydana getirdiği sağlık risklerine karşı korunmalıdırlar. İşyerinde ve toplumda koruyucu önlemler uygulanmaya konulmalı ve güçlendirilmelidir. Bu da büyük çapta kamu desteği ve yatırımı gerektirmektedir.

İkinci olarak, istihdam ve gelir desteği sağlamak, ekonomiyi ve işgücü talebini teşvik etmek için zamanında, büyük ölçekli ve koordineli politikalar üretilmelidir. Bu önlemler sadece işletmeleri ve çalışanları istihdam ve gelir kayıplarına karşı korumakla kalmayacak aynı zamanda uzun süreli ekonomik durgunluğa yol açabilecek bir arz şokları zincirinin (örneğin işçilerin üretkenlik kapasitelerindeki kayıplar) ve talep şoklarının (örneğin, işçiler ve aileleri arasındaki tüketimin bastırılmasının) önlenmesine de yardımcı olacaktır (ILO, 18 Mart 2020: 7).

Üçüncü olarak istihdam ve gelirlerin desteklenmesi gerekmektedir. Süreçten olumsuz etkilenen işletmeler ve çalışanlar için istihdamın ve gelirlerin korunması oldukça önemlidir. Uluslararası çalışma normlarında güçlü ve sürdürülebilir etkiler oluşturabilmek için tüm bu politika alanlarında büyük ölçekli ve bütünleşmiş önlemler alınmalıdır (ILO, 19 Mart 2020).

Esasen dünyada Covid-19 salgını ilk çıktığında alınan önlemlerin çoğu hastalığın yayılmasını önlemek amacıyla taşıyordu. Ancak hastalığın etkisinin sadece sağlık üzerinde olmaması aynı zamanda emek piyasalarını da derin etkilemesi nedeniyle bazı ülkeler işyerinde işçilerin korunmasını, ekonomi ve işgücü talebinin canlandırılmasını, istihdam ve gelirlerin desteklenmesini sağlamak amacıyla Covid-19 ile mücadelede uluslararası çalışma normlarına dayalı politikalar uygulamaya başlamışlardır. Bu bağlamda erişilebilen veriler doğrultusunda aşağıda Covid-19 ile mücadele kapsamında Japonya, Çin, ABD ve Türkiye örnekleri yer almaktadır (ILO, 18 Mart 2020: 9).

3.1. İşyerinde Çalışanlar Korunmalı

3.1.1. İş Sağlığı ve Güvenliği Önlemleri Güçlendirilmeli

Japon hükümeti iş sağlığı ve güvenliği önlemleri kapsamında ulusal iş dünyası derneklerinden ve işçi örgütlerinden, işyerinde enfeksiyonların önlenmesi için alınan tedbirleri teşvik etmelerini istemiştir (ILO, 17 Nisan 2020). Japon İş Federasyonu, üye şirketlerine Covid-19'un yayılmasına karşı işyeri önlemleri hakkında bir anket uygulamasını başlatmış, Japon Sendikalar Konfederasyonu (JTUC-RENGO) konuyla ilgili olarak özel yardım hatları oluşturmuştur (ILO, 18 Mart 2020: 10). Öte yandan ulusal iş dünyası derneklerinin ve işçi örgütlerinin de iş sağlığı ve güvenliği önlemleri kapsamında bazı talepleri olmuştur. Bu bağlamda Japonya Ticaret Federasyonu, Japonya Ticaret ve Sanayi Odası, Ulusal Küçük İşletme Dernekleri Federasyonu, Ticaret ve Sanayi Toplulukları Merkez Federasyonu ve Japon Sendikalar Konfederasyonu işyerinde enfeksiyonun önlenmesi için temel prensiplerin belirlenmesini; havalandırma, alkol dezenfeksiyonu, tele-çalışma ve kademeli çalışma saatleri gibi önlemlerin alınmasını; soğuk algınlığı semptomları olanlara yönelik önerilen tedavilerin belirlenmesini; işçilerden test sonucu pozitif çıkanlar için alınması gereken önlemlerin tespit edilmesini, Covid-19 hakkında doğru bilgilerin toplanmasını ve çalışanlarla paylaşılmasını talep etmişlerdir (ILO, 17 Nisan 2020).

Çin'de de üretime yeniden devam edilirken işverenlerin işçilerin sağlığını korumaları için çeşitli yönergeler ve kılavuzlar oluşturulmuştur (ILO, 8 Nisan 2020a). Bu kapsamda 22 Şubat 2020 tarihinde Çin'de yayınlanan bir kılavuza göre iş sağlığı ve güvenliği için bazı önlemler alınmıştır.

- Personel kalabalıkları ve grup faaliyetleri azaltılmalı; tüm birimlerde, çalışanların sağlık koşulları sürekli olarak izlenmeli ve iyi bir sağlık yönetimi gerçekleştirilmelidir.
- Tüm birimlerde şüpheli semptomları, yerel hastalık kontrol ve önleme merkezlerine bildirmek için münhasıran hatlar oluşturulmalı; şüpheli vakalar tespit edildiğinde ise ilgili salgın önleme eylemi gerçekleştirilmelidir.
- İşyerine giren veya çıkanlar kayıt altına alınmalıdır. Saatli giriş ve çıkış için parmak izi tarayıcıları salgın sürecinde uygulanmamalı ve çalışanlar işyerine girmeden önce sıcaklıkları alınmalıdır.
- İşyerinde lavabolarda, yemekhanelerde, kantinlerde, asansörlerde enfeksiyonun önlenmesi için dezenfeksiyon sağlanmalıdır.
- Çalışanlar, salgın konusunda bilgilendirilmeli, yüz maskeleri takmaları, sık sık ellerini yıkamaları ve çok fazla dışarı çıkmamaları konusunda önlemler alınmalıdır.
- İşyerinde salgın durumunun şiddetli olduğu ortaya çıkarsa işyeri kapatılmalıdır (Lawinfochina, 26 Şubat 2020).

ABD Çalışma Bakanlığı'nın İş Sağlığı ve Güvenliği İdaresi de havayolu işçileri gibi belirli sektörlerdeki işçiler ve işverenler için yol gösterici çalışmalar başlatmıştır. İşverenlerin bir pandemi sırasında işçileri korumak için alabilecekleri önlemlere dikkat çekmiştir. Mevcut Covid-19'a mesleki olarak maruz kalmanın önlenmesi için kişisel koruyucu donanım normları, solunum koruma normları, kan kaynaklı patojenler normları gibi normları belirlemiştir (ILO, 8 Nisan 2020b).

Türkiye'de de Aile, Çalışma ve Sosyal Hizmetler Bakanlığı (AÇSHB) Covid-19 ile mücadele etmek amacıyla tüm işyerleri için işyerlerinde bir hazırlık ekibinin kurulmasını, acil durum planının tanıtımını ve risk değerlendirmesini, salgın hastalığın yayılmasını kontrol etme önlemlerini, hijyen, kişisel koruyucu donanım ve herhangi bir çalışmada hastalık belirtileri varsa ne yapılması gerektiğini belirten rehberlik hizmetleri sağlamıştır. Rehberlik ayrıca fiziksel uzaklaştırma önlemlerini de içermektedir. AÇSHB, iş sağlığı ve güvenliği uzmanları ve profesyonelleri için işyerlerinde Covid-19'a karşı iş sağlığı ve güvenliği önleyici tedbirler konusunda yeni kurallar getirmiştir. 44.986 iş sağlığı ve güvenliği uzmanı ve 2.446 sağlık uzmanı ile AÇSHB, Covid-19'un önlenmesi için sahada sağlığa uygunluk konusunda düzenli eğitimler vermektedir (ILO, 8 Nisan 2020c).

3.1.2. Uzaktan Çalışma Dâhil Çalışma Düzenlemeleri

Japonya'da uzaktan çalışmayı teşvik etmek için finansal destek sağlanmış ve daha sade prosedürler uygulanmaya başlamıştır (ILO, 18 Mart 2020: 10).

Çin'de sosyal ortaklar, esnek çalışma saatleri, tele-çalışma ve ücret düzenlemeleri de dâhil olmak üzere, işleri korumak ve iş maliyetlerini azaltmak için çalışma koşulları ve çalışma düzenlemelerini müzakere etmişlerdir (ILO, 8 Nisan 2020a).

ABD'de de Hastalık Kontrol ve Önleme Merkezleri, işletmelere ve işverenlere Covid-19'a karşı nasıl bir planlama yapılması gerektiği konusunda rehberlik hizmeti sunmaktadırlar. Örneğin, Hastalık Kontrol ve Önleme Merkezleri'nin işletmelere yönelik önerileri arasında esnek çalışma sahalrı, esnek çalışma saatleri, esnek çalışma sahasında çalışanlar arasındaki fiziksel alanın nasıl olması gerektiği gibi stratejileri yer almaktadır (ILO, 8 Nisan 2020b).

Türkiye'de ise 22 Mart 2020 tarihinde, tüm kamu çalışanlarına istihdam durumlarına bakılmaksızın esnek çalışma hakkı verilmiştir. 28 Mart 2020 tarihinde, özel sektöre esnek iş uygulamasına geçmesi için çağrıda bulunulmuştur (ILO, 8 Nisan 2020c).

3.1.3. Ayrımcılık ve Dışlanma Önlenmeli

Japonya'da taciz ve diğer insan haklarının ihlali ile ilgili olarak yardım hatlarının bir listesini sunan bir web sayfası açılmıştır (ILO, 17 Nisan 2020). Sağlık çalışanlarının Covid-19 ile ilgili tacizleri bildirdikleri Japonya'da, Adalet Bakanlığı

zorbalık ve tacizle ilgili yardım hatlarına bağlantılar içeren bir web sayfası da hazırlamıştır (ILO, 18 Mart 2020: 10).

Çin’de Covid-19 enfeksiyona enfekte olanlara, enfekte olma olasılığı olanlara, virüse enfekte olan bir bölgede yaşayanlara veya enfekte olma olasılığı olan bir bölgede yaşayanlara karşı ayrımcılık yasaklanmıştır. Ülkede Covid-19 ile mücadele kapsamında damgalanma ve ayrımcılığa karşı mücadele başlatılmıştır. Bu bağlamda hükümet, yerel yönetimlerden sağlık çalışanlarının fiziksel ve psikolojik sağlığını korumalarını, uygun ücret almalarını, iş-aile dengesini sağlamalarını, enfeksiyonlardan korumalarını, işyerinde şiddeti önlemelerini ve bunun için güçlü önlemler almalarını talep eden bir dizi bildirim ve rehberlik yayınlamıştır (ILO, 8 Nisan 2020a).

ABD Eşit İstihdam Fırsatı Komisyonu (USEEOC), istihdam ayrımcılığına ilişkin federal yasaların uygulanmasından sorumlu bir kurumdur. USEEOC, ayrıca pandemi sırasında yasadışı ulusal köken ve ırk ayrımcılığının önlenmesi amacıyla bir rehber yayınlamıştır (ILO, 8 Nisan 2020b).

Türkiye’de de Yükseköğretim Kanunu ile Bazı Kanunlarda Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun’un 28. maddesine göre “kamu veya özel sağlık kurum ve kuruluşlarında görev yapan sağlık personeliyle yardımcı sağlık personeline karşı görevleri nedeniyle işlenen 5237 sayılı Türk Ceza Kanunu’nda yer alan kasten yaralama (madde 86), tehdit (madde 106), hakaret (madde 125) ve görevi yaptırmamak için direnme (madde 265) suçlarında” verilecek cezalar yarı oranında artırılmıştır. Ayrıca bu suçları işleyenler hakkında uygulanacak hapis cezasının ertelenmesi söz konusu da değildir (RG.15.4.2020, Sayı: 7243).

3.1.4. Herkes İçin Sağlık Hizmetlerine Erişim Sağlanmalı

Japonya, Covid-19 teşvik paketleri aracılığıyla mali kaynaklarını sağlık sistemine yönlendiren ülkeler arasındadır (ILO, 25 Mart 2020: 4). Japonya, karantinaya alınan veya Covid-19 teşhisi konan kişiler için nakit hastalık yardımlarına erişimi genişletmiştir (ILO, 25 Mart 2020: 5).

Çin’de Covid-19 teşvik paketleri aracılığıyla ek mali kaynaklarını sağlık sistemine yönlendiren ülkeler arasındadır (ILO, 25 Mart 2020: 4).

ABD Hastalık Kontrol ve Önleme Merkezleri’ne göre tüm Amerikalılar sigorta durumlarına bakılmaksızın Covid-19 için ücretsiz test ve tedaviye erişebileceklerdir (Musil, 12 Mart 2020). Ayrıca faydalanıcıların hekim ofislerinde, hastanelerde, bakım evlerinde, kırsal sağlık kliniklerinde ve evlerinde Covid-19 ile mücadele kapsamında tıbbi tele-sağlık hizmetleri almaları genişletilmiştir (Miliard, 17 Mart 2020).

Türkiye’de 11 Mart 2020 tarihinden itibaren tüm özel ve kamu hastaneleri, pandemik hastaneleri olarak ilan edilmiş ve Covid-19’a enfekte olmuş tüm vatandaşlar için gerekli tıbbi tedaviler de ücretsiz hale gelmiştir. 01 Nisan 2020

tarihi itibariyle yirmi dört milyon cerrahi maske, üç milyondan fazla N95 maskesi, bir milyondan fazla koruyucu önlük ve gözlük hastanelere dağıtılmıştır. Kronik hastalıklardan muzdarip vatandaşlar için tıbbi reçete verme süreci kolaylaştırılmıştır ve ilaçların ek maliyeti Sosyal Güvenlik Kurumu'ndan karşılanmaya başlanmıştır (ILO, 8 Nisan 2020c). AÇSHB, huzurevlerinden gelen verileri ve bilgileri anlık takip ve analiz edebilmek için (AÇSHB, 28 Mart 2020) "Ulusal İzleme Birimleri" kurmuştur. Söz konusu birimler Covid-19'dan korunmalarını sağlamak için 420.000'den fazla yaşlıyı kapsamaktadır (ILO, 8 Nisan 2020c). AÇSHB, Covid-19 tanısı konulan her hasta için hastaneye günlük 660 lira ödemektedir (AÇSHB, 04 Nisan 2020).

3.1.5. Ücretli İzne Erişim Genişletilmeli

Japonya'da Covid-19 hastalarına ve Covid-19'un belirgin semptomlarına sahip olanlara ücretli hastalık izni verilmektedir. Okulun kapatılmasıyla, çalışanlarının (tam zamanlı ve düzenli olmayan işçiler dâhil) çocuklarına bakmalarına izin veren işletme sahipleri için yeni bir sübvansiyon oluşturulmuştur. Çocuk bakımı nedeniyle çalışmayan serbest çalışanlar ve serbest çalışan ebeveynler için yeni bir sübvansiyon oluşturulmuştur. Orta ila büyük ölçekli şirketlerde çocuk bakıcısı maliyetleri genişletilmiştir (ILO, 17 Nisan 2020).

Çin hükümeti, karantina veya hastalık nedeniyle çalışmayan durumda olan işçilere maaşlarının ödenmesi kararını almıştır (ILO, 18 Mart 2020: 10).

ABD'de Covid-19'ten etkilenen birçok Amerikalı işçiler, 18 Mart 2020 tarihinde yürürlüğe giren Çalışma Bakanlığı'nın Önce Aileler: Koronavirüs Müdahale Yasası sayesinde, 1 Nisan ile 31 Aralık arasında 12 haftaya kadar ücretli izin almaya hak kazanmıştır. Yasa ayrıca 500'den az çalışanı olan işletmelere, yeni ücretli izin gereksinimlerini karşılamaya yardımcı olmak için vergi indirimleri de sunmaktadır (Rogers, 2020).

Türkiye'de işçiler için ücretli hastalık izni verilmesini kolaylaştırmak amacıyla kamu hastanelerinde tıbbi prosedürler kolaylaştırılmıştır. Benzer şekilde kamu çalışanları için ücretli izin dâhil idari izin prosedürleri de kolaylaştırılmıştır (ILO, 8 Nisan 2020c).

3.2. Ekonomi ve İşgücü Talebi Teşvik Edilmeli

3.2.1. Aktif Mali Politikalar Oluşturulmalı

Japonya'da işletmelere bir taraftan faizsiz ve teminatsız iyileştirilmiş kredi imkânı sağlanırken diğer taraftan işletmeleri desteklemek amacıyla ulusal vergi ödemelerinin ve sosyal güvenlik primlerinin cezasız ve teminatsız ertelenmesi sağlanmıştır. Nakit ödemeler kapsamında ihtiyacı olan hanelerin her birine 300.000 Japon yeni, MKOBİ'lere 2 milyon Japon yeni ve bireysel işletme

sahiplerine 1 milyon Japon yeni nakit ödeme gerçekleştirilmiştir (ILO, 17 Nisan 2020).

Çin’de tıbbi malzemelerin nakliye ve günlük tedarik işlerine destek sağlanmıştır. Bireyler, işletmeler ve sosyal organizasyonlar için kapsamlı vergi önlemleri, MKOBİ’lere yardım için finansal önlemler alınmıştır. İnsanların geçimlerini garanti etmek için yerel yönetimlere destek sağlanmıştır. Dış ticareti ve yatırımları istikrara kavuşturabilmek için de önlemler alınmıştır (ILO, 8 Nisan 2020a).

ABD’de Covid-19 pandemisinden etkilenen on milyonlarca Amerikalı hane halkına yardım sunmak için 2 trilyon dolarlık bir ekonomik yardım paketi hazırlanmıştır. Bileşenleri ise bireylere yapılan teşvik ödemelerini, genişletilmiş işsizlik ödeneğini, öğrenci kredi değişikliklerini ve daha fazlasını içermektedir (BBC, 26 Mart 2020).

Türkiye’de 3294 sayılı Sosyal Yardımlaşma ve Dayanışmayı Teşvik Kanunu ile 2022 sayılı Muhtaç, Güçsüz ve Kimsesiz Türk Vatandaşlarına Aylık Bağlanması Hakkında Kanun’a göre şartları sağlayan hâlihazırda düzenli sosyal yardım almakta olan T.C. vatandaşı ihtiyaç sahibi 2 milyon haneye 1.000 Türk lirası (TL) nakdi destek verilmektedir (AÇSHB, 21 Mart 2020). Asgari emekli maaşı 1.500 TL’ye (230 dolara) yükseltilmiştir. İlk olarak 2016 yılında uygulanmaya başlanan asgari ücret desteği daha sonra takip eden yıllarda da devam etmiş ve 2020’de de devam etmesi planlanmıştır (Gentilini, Almenfi and Orton, 20 Mart 2020: 23).

3.2.2. Akılcı Para Politikaları Oluşturulmalı

Japonya Bankası, likidite provizyonunu artırmak için bir gecelik ve vadeli repo imkanını genişletmiştir. Finansal piyasaların sorunsuz işlenmesini sürdürmek ve kredi sunumunu teşvik etmek için kapsamlı bir dizi önlem almıştır (ILO, 17 Nisan 2020).

Çin’de ekonomiyi desteklemek, yeterli likidite sağlamak ve parasal kredilerin büyümesini desteklemek için yatırım kredisini artırmıştır. Kurumsal krediler için mali sübvansiyon sağlanmış, girişimci kredi desteğine indirimli faiz desteği artırılmıştır. Üretimin yeniden başlamasını desteklemek amacıyla 30 Haziran’a kadar MKOBİ’lerin kredilerine ilişkin anapara ve faiz ödemeleri geçici olarak ertelenmiştir (ILO, 8 Nisan 2020a).

ABD’de Federal Reserve, 16 Nisan 2020 tarihinde Maaş Koruma Programı Likidite Tesisinin tamamen faaliyete geçtiğini ve uygun finansal kurumlara likidite sağlamaya hazır olduğunu açıklamıştır. Küçük İşletme İdaresinin Maaş Koruma Programı, nitelikli işletmecilerin, küçük işletmelere kullandığı kredileri garanti ederek bu işletmelerin istihdamı artırmalarını sağlamıştır (Federal Reserve, 16 Nisan 2020).

Türkiye’de finansal istikrara destek olmak için Merkez Bankası kapsamlı bir tedbir seti uygulamaya koymuştur. Bu bağlamda Covid-19 salgınının küresel çapta oluşturduğu tehlikenin ülke ekonomisi üzerindeki muhtemel etkilerinin en aza indirilmesi amacıyla bankaların TL ve yabancı para likidite yönetiminde esneklik sağlanarak öngörülebilir olma durumunun artırılmasına; reel sektöre kredi akışının kesintisiz devamını sağlayarak bankalara hedefli ek likidite olanakları tanınmasına; reeskont kredi düzenlemeleriyle ihracatçı firmaların nakit akışına destek olunmasına yönelik önlemler açıklanmıştır (TCMB, 17 Mart 2020).

3.2.3. Belirli Sektörlere Borç Verilmeli ve Finansal Destek Sağlanmalı

Japonya, istihdamı korumak ve işverenleri teşvik etmek için İstihdam Düzeltme Sübvansiyon’un şartlarını esnekletmiştir (ILO, 25 Mart 2020: 6).

Çin hükümeti, maskeler ve sağlıkla ilgili diğer ürünler için 300 milyar Çin yuani ayırmıştır (ILO, 18 Mart 2020: 11). Çin, MKOBİ’lerin beş aya kadar emeklilik, işsizlik ve iş kazası olmak üzere üç sosyal sigorta koluna ödeyeceği katkı payından muaf tutmuştur. Daha büyük işletmelerin katkıları ise üç aya kadar yüzde 50 olarak azaltılmıştır (ILO, 25 Mart 2020: 6).

ABD acil durum afet kredi programını genişletmiştir. Bu kapsamda küçük işletmelerin hastalık izni, bordro ve kira giderleri de dâhil olmak üzere bu tür masraflarının karşılamasına yardımcı olunmak için kredi başvurularında 10 milyar dolar avans finansmanı sağlanmaktadır (ILO, 8 Nisan 2020b).

Türkiye’de 18 Mart 2020 tarihinde yapılan Covid-19 Mücadele Eşgüdüm Toplantısı sonrasında açıklanan Ekonomik İstikrar Kalkanı Paketi kapsamında (ATSO, 20 Mart 2020), perakende işletmelerinde, alışveriş merkezlerinde, demir-çelik, otomotiv, lojistik, tekstil, eğlence ve konaklama, yiyecek ve içecek, etkinlik organizasyonlarını içeren sektörlerde sosyal güvenlik primleri ve KDV’ler (ILO, 8 Nisan 2020c) (Nisan, Mayıs ve Haziran aylarına ait ödemeleri) altı ay ertelenmiştir (ATSO, 20 Mart 2020). Nakit akışı kötüye giden şirketlere mali destek sağlanmıştır. MKOBİ’lere kredi sağlamak için Kredi Garanti Fonu limiti 25 milyar TL’den 50 milyar TL’ye çıkarılmıştır. Esnaf kredi kartına 3 ay boyunca herhangi bir ödeme yapılmaksızın 25.000 TL limit verilmiştir (ILO, 8 Nisan 2020c).

3.3. İstihdam ve Gelirler Desteklenmeli

3.3.1. Herkes İçin Sosyal Koruma Sağlanmalı

Japonya’da sosyal koruma kapsamında işinin sürekli olup olmadığına bakılmaksızın çalışanlara günde 8.330 Japon yeni kadar yeni bir sübvansiyon sistemi oluşturulmuştur. Belirli uygunluk kriterlerini karşılayanlar taşeron işleri yapan serbest meslek sahiplerini desteklemek için de günde 4.100 Japon yeni verilmektedir (ILO, 17 Nisan 2020).

Çin’de düşük gelirli bölgelere daha iyi destek sağlayabilmek için iller arası kaynak aktarımında artış sağlanmaktadır. Kronik ve yaygın hastalıkları olanlara muayene ücretleri geri ödenmektedir. Sosyal sigorta programlarına işveren katkısı azaltılmıştır. İşsizlik sigorta yardımlarından yararlanamayan işsizler için 6 aya kadar işsizlik sosyal yardımı yapılmakta; zor durumdaki ailelere de sosyal yardım miktarı artırılmaktadır (ILO, 8 Nisan 2020a).

ABD’de brüt geliri 75.000 dolar veya daha az olan sosyal güvenlik numarası olan bekâr yetişkinlerin tamamına 1.200 dolar, 16 yaş ve altındaki her hak sahibi çocuklara için ek 500 dolar ödeme yapılmaktadır. 150.000 dolar veya daha az kazanan hiç çocuğu olmayan evli çiftlere 2.400 dolar verilmektedir (Bernard and Lieber, 16 Nisan 2020). Krizden en çok etkilenen havayolu sektörü gibi zorlu sektörlerle kredi veren şirketlere yardımcı olmak amacıyla 500 milyar dolarlık bir fon ayrılmıştır. Hastaneler ve ilgili sağlık sistemleri için de 100 milyar dolar fon ayrılmıştır (BBC, 26 Mart 2020).

Türkiye’de engelli yardımı alan ve evde bakım hizmetlerinden yararlanan engellilerin tıbbi raporlarının sona ermesi 31 Mayıs 2020’ye kadar uzatılmıştır. Sosyal yardım alan 2 milyon haneye 1.000 TL ekstra ödeme yapılacaktır. En düşük emeklilik tutarı 1,500 TL’ye yükselmiştir. Kamu bankaları aylık geliri 5000 TL’den az olan hane halklarını hedefleyen uzun vadeli kredi mekanizmaları getirmiştir. En dezavantajlı grupları korumak için Sosyal Yardımlaşma ve Dayanışma Birliklerine transfer edilen aylık miktar 180 milyon TL’ye (28,1 milyon dolar) yükseltilmiştir (ILO, 8 Nisan 2020c).

3.3.2. İstihdamı Korumak İçin Kısa Süreli Çalışma, Ücretli İzin ve Diğer Sübvansiyonlar Sağlanmalı

Japonya’da daha önce de belirtildiği gibi istihdamı korumak ve işverenleri teşvik etmek için İstihdam Düzeltme Sübvansiyon’un şartlarını esnekletmiştir Çünkü Covid-19 krizinden muzdarip işyerlerine çalışanların izin hakkı ödenerek onları işten çıkarmak yerine kısmen ücretli izin almaları sağlayarak, istihdamın sürdürülmesi desteklenmektedir. Sübvansiyon, bir MKOBİ işvereni için üçte iki, büyük bir işletme için ise yarıya kadardır. Bununla birlikte sübvansiyon, Şubat 2020’nin sonlarından itibaren izinli çalışan başına günde 8.335 Japon yenidir (Gentilini, Almenfi and Orton, 20 Mart 2020: 15).

Çin’de istihdamın artması ve istihdamın sürekliliğinin sağlanması amacıyla çevrimiçi işe alımlar teşvik edilmekte, mesleki eğitime sübvansiyon desteği sağlanmakta, ücretsiz çevrimiçi eğitimler verilmekte, MKOBİ’ler için işveren sendikalarının üyelik ücretleri iade edilmektedir. Ülkede istihdamı kolaylaştırmak, girişimciliği desteklemek, üniversite mezunlarını işe almak, yeni başlayanlar için kredileri genişletmek ve dijital ekonomiyi artırmak ve yeni işler meydana getirmek için gerekli önlemler alınmaya başlanmıştır (ILO, 8 Nisan 2020a).

ABD’de Covid-19 pandemisinin sonuçlarını hafifletmek için alınan önlem paketlerinin bir parçası olarak, CARES Yasası çıkarılmıştır. Hazine Departmanı CARES Yasasını uygulayarak, Covid-19’un yayılmasından olumsuz etkilenen endüstrilerdeki işleri korumak için benzeri görülmemiş adımlar atmıştır. CARES Yasası Amerikalı işçiler ve aileler, küçük işletmeler için hızlı ve doğrudan ekonomik yardım sağlayan ve Amerikan endüstrilerindeki işleri koruyan bir yasadır. CARES Yasası tarafından oluşturulan Maaş Koruma Programı, küçük işletmelerin Covid-19 nedeniyle işten çıkardıkları çalışanlarını yeniden işe almalarını ve genel masraflarını karşılamak için ihtiyaç duydukları kaynaklarını sağlamaktadır (U.S. Department of the Treasury, 2020).

Türkiye’de Ekonomik İstikrar Kalkanı Paketi kapsamında çalışma hayatında tam zamanlı çalışma modelinden, esnek ve uzaktan çalışma modellerine geçilmiş (ATSO, 20 Mart 2020) ve kısa süreli çalışma ödeneğinden yararlanma süreci kolaylaştırılmıştır. Bilindiği gibi kısa süreli çalışma ödeneği bölgesel, sektörel veya genel bir krizin veya zorlayıcı durumun ortaya çıkması sonucu olarak işin yavaşlaması veya askıya alınması durumunda işçilere gelir desteği sağlamak amacıyla ödenen bir ödenektir. Covid-19 salgını nedeniyle Türkiye’de kısa süreli çalışma ödeneği son 12 ay asgari ücret alanlara 1,752 TL/ay (yaklaşık 271 dolar) olarak ödenmektedir. Ödenek en fazla 3 ay için verilmekte ama Başkanlık kararnamesi ile 6 aya kadar da uzatılabilmektedir (Gentilini, Almenfi and Orton, 20 Mart 2020: 23-24).

3.3.3. MKOBİ İçin Finansal Destek/Vergi İndirimi Sağlanmalı

Japonya’da 10 Mart 2020 tarihinde hükümet, MKOBİ’lere Covid-19 krizinin ekonomik etkilerini hafifletmek için yeni düşük faizli ve teminatsız özel Covid-19 kredi sistemi kurmuştur. Japon hükümeti ayrıca Japonya Finans Kurumu tarafından yerel veya bölgesel Ticaret Odasının (Maru-kei Yushi) özel iş programı kapsamında olan, Covid-19 krizi nedeniyle faaliyetlerini devam ettirmekte güçlük çeken MKOBİ’lere hâlihazırda verilen krediler için özel bir faizle ek bir kredi imkânı uygulamaya konulmuştur (CCIFJ, 30 Mart 2020).

Çin’de de MKOBİ’lerin mali baskılarını hafifletmek kredi ve vergi politikaları konusunda çeşitli çalışmalar yapılmıştır. Bu kapsamda bankalar ve diğer finansal kurumlar, salgın hastalıktan etkilenen MKOBİ’lerin faaliyetlerine devam etmelerine yardımcı olmak amacıyla onlar için kredileri daha erişilebilir hale getirmişlerdir. Bu uygulama salgın sırasında MKOBİ’lerin mali sorunlarını hafifletmek için vergi makamları, bankacılık denetim birimleri ve bankalar tarafından ortaklaşa alınan önlemlerden biridir (CHINATAX, 13 Nisan 2020). Çin Devlet Konseyi şubat ayında MKOBİ’lere 800 milyar Çin Yuanı (114,2 milyar dolar) kredi onaylamıştır. Böylece MKOBİ’ler kriz karşısında daha dirençli, olumsuz koşullara karşı daha uyumlu olacak; MKOBİ’lerin hayatta kalma eğilimleri artacaktır. Nitekim Çin ekonomisinin büyük ölçüde MKOBİ’lere bağımlı olduğu da unutulmamalıdır (Bouey, 10 Mart 2020: 10-11).

ABD’de CARES Yasası kapsamında küçük işletmeler için 367 milyar dolarlık kredi ve hibe ayrılmıştır (Chappelow, 17 Nisan 2020). Söz konusu yasa kapsamında 40.000 orta ölçekli işletmeye ise 600 milyar dolar dört yıllık kredi olarak sağlanmıştır (ILO, 20 Nisan 2020).

Türkiye’de Kredi Garanti Fonu limiti 7,7 milyar dolara çıkarılarak, işletmelere ve MKOBİ’lere kredi verilmiştir. Evde dezenfeksiyon, koruyucu giysi, gözlük ve maske üreten firmalara 6 milyon TL finansal destek sağlanmıştır (ILO, 8 Nisan 2020c).

Görüldüğü üzere Covid-19 salgınının ilk aşamasında, hastalığın yayılmasıyla mücadele etmek için salgını önleyici tedbirler alınmış olsa da söz konusu önlemler çok kısa sürede ekonomi ve emek piyasalarını da içine alacak şekilde genişletilmiştir.

4. Sonuç

Küresel olarak insan sağlığını tehdit eden Covid-19 salgını aynı zamanda küresel emek piyasalarının da olumsuz yönde etkilenmesine neden olmuştur. Öyle ki, Covid-19 salgınının yayılma hızını yavaşlatmak amacıyla birçok ülkede sosyo-ekonomik kısıtlamalara gidilmesi kamu sağlığına yönelik tehdide ek olarak, sosyal ve ekonomik tehditleri de artırmış ve bu durum toplumsal refahın bozulmasına neden olmuştur. Covid-19’un istihdam üzerindeki etkileri derin, geniş kapsamlı ve benzeri görülmemiş bir biçimdedir. Emek piyasalarına olan bu olumsuz etkisi nedeniyle Covid-19 bir miktar gecikmeyle ekonomik daralmaya da neden olacaktır.

Milyonlarca iş kayıplarının yaşanması beklenen bu süreçte işsizlik en büyük problem olarak görülmektedir. Ancak emek piyasaları ile ilgili elbette ki, tek problem işsizlik değildir. Nitekim işgücü talebi şokunun ücretlerde ve çalışma sürelerinde de önemli ölçüde düşüşe dönüşmesi muhtemeldir. Bu sebeple emek piyasasının tüm aktörleri arasında gelişmiş bir iş birliği ve koordinasyon sağlanmalı, emek piyasalarında uluslararası çalışma normlarının en azından önemli hükümlerinin uygulanması gerekmektedir.

Başta ILO olmak üzere birçok uluslararası kurum ve kuruluş Covid-19 salgınından etkilenen işçi ve işverenleri özellikle MKOBİ’leri korumak ve desteklemek için bir dizi uluslararası önlemler oluşturmaktadır. İşgücünün ve işletmelerin bu şekilde korunması ile emek piyasası yani iş dünyası canlı tutulursa, bu durum Covid-19 salgını bittiğinde hızlı bir şekilde normalleşmeyi sağlayacaktır. Diğer bir ifadeyle kriz döneminde uygulanan uluslararası çalışma normları ile işgücü talebinin teşvik edilmesi, istihdamın korunması, işyerlerinin sağlanacak kredi ve sübvansiyonlar ile direncinin artırılması, gelirin desteklenmesi ekonominin yeniden canlandırılmasını hızlandıracaktır.

Dünyada bazı ülkeler krizden en az zararla kurtulabilmek için içeriği birbirinden farklı ekonomik paketler açıklamışlardır. Açıklanan paketlerde Covid-19 krizi

nedeniyle birçok ülkede ulusal veya işyeri düzeyinde uzaktan çalışma ve kademeli çalışma gibi esnek çalışma biçimlerine geçilmiş, istihdamın korunması amacıyla çalışma hayatında hukuki esnekliğe gidilmiştir. Öte yandan faaliyetleri durma noktasına gelen işletmelere iktisadi yardımlar ve vergi indirimleri sağlanmıştır.

Covid-19 salgınının ilk aşamasında bazı ülkeler, kamu sağlığını tehdit eden virüsün yayılmasıyla mücadele etmek için ekonomik paketlerle bazı önlemler almış olsalar da alınan önlemlerin büyüklüğü, etkisi, kalitesi, söz konusu o ülkenin iktisadi, sosyal, kültürel, tıbbi ve hukuki gelişmişlik seviyeleri ile yakından ilişkili olduğu da unutulmamalıdır!

Kaynakça

- AÇSHB. (04 Nisan 2020). Koronavirüs Tedbirlerimiz Kapsamında, SUT ile Karşılığımız Yoğun Bakım Tedavi Ücretlerini İki Katına Çıkardık. <https://www.ailevecalisma.gov.tr/tr-tr/haberler/bakan-selcuk-koronavirus-tedbirlerimiz-kapsaminda-sut-ile-karsiladigimiz-yogun-bakim-tedavi-ucretlerini-iki-katina-cikardik/> (Erişim Tarihi: 04.04.2020).
- AÇSHB. (28 Mart 2020). Huzurevlerimizin Anlık Takibi İçin Takip İzleme Birimleri Oluşturduk. <https://www.ailevecalisma.gov.tr/tr-tr/haberler/bakan-selcuk-huzurevlerimizin-anlik-takibi-icin-takip-izleme-birimleri-olusturduk/> (Erişim Tarihi: 04.04.2020).
- AÇSHB. (21 Mart 2020). 2 Milyar Liralık Nakdi Yardım ile İlgili Basın Açıklamamız. <https://www.ailevecalisma.gov.tr/tr-tr/basin-aciklamalari/2-milyar-liralik-nakdi-yardim-ile-ilgili-basin-aciklamamiz/> (Erişim Tarihi: 04.04.2020).
- ATSO. (20 Mart 2020). Ekonomik İstikrar Kalkanı Paketi. <https://www.atso.org.tr/detay/2/2/1/7591/ekonomik-istikrar-kalkani-paketi.html> (Erişim Tarihi: 04.04.2020).
- BBC. (26 Mart 2020). Coronavirus: US Senate Passes \$2tn Disaster Aid Bill. <https://www.bbc.com/news/world-us-canada-52033863> (Erişim Tarihi: 26.03.2020).
- Bernard, T. S. and Lieber, R. (16 Nisan 2020). F.A.Q. on Stimulus Checks, Unemployment and the Coronavirus Plan. <https://www.nytimes.com/article/coronavirus-stimulus-package-questions-answers.html> (Erişim Tarihi: 19.04.2020).
- Bouey, J. (10 Mart 2020). Assessment of COVID-19's Impact on Small and Medium-Sized Enterprises Implications from China. https://www.rand.org/content/dam/rand/pubs/testimonies/CT500/CT524/RAN_D_CT524.pdf (Erişim Tarihi: 19.04.2020).
- CCIFJ. (30 Mart 2020). COVID-19: Japanese Supports For Shrinking Business Activities and Employment. <https://www.ccifj.or.jp/actus/n/news/covid-19-japanese-supports-for-shrinking-business-activities-and-employment.html> (Erişim Tarihi: 01.04.2020).
- CHINATAX. (13 Nisan 2020). Tax Authorities, Banks Roll out Policies to Relieve Financial Pressure of Small Businesses. <http://www.chinatax.gov.cn/eng/home.html> (Erişim Tarihi: 13.04.2020).
- Chappelow, J. (17 Nisan 2020). Coronavirus Aid, Relief, and Economic Security (CARES) Act. <https://www.investopedia.com/coronavirus-aid-relief-and-economic-security-cares-act-4800707> (Erişim Tarihi: 17.04.2020).
- Federal Reserve. (16 Nisan 2020). Federal Reserve Announces its Paycheck Protection Program Liquidity Facility is Fully Operational and Available to Provide Liquidity

to Eligible Financial Institutions.
<https://www.federalreserve.gov/newsevents/pressreleases/monetary20200416a.htm> (Erişim Tarihi: 16.04.2020).

Gentilin, U., Almenfi, M. ve Orton, I. (20 Mart 2020). Social Protection and Jobs Responses to COVID-19: A Real-Time Review of Country Measures. <http://www.ugogentilini.net/wp-content/uploads/2020/03/global-review-of-social-protection-responses-to-COVID-19-2.pdf> (Erişim Tarihi: 27.03.2020).

Humblet, M. vd., (2002). *International Labour Standards: A Global Approach*. Geneva: International Labour Office.

ILO. (20 Nisan 2020). Country Policy Responses. <https://www.ilo.org/global/topics/coronavirus/country-responses/lang-en/index.htm#US> (Erişim Tarihi: 27.04.2020).

ILO. (17 Nisan 2020). Country Policy Responses. <https://www.ilo.org/global/topics/coronavirus/country-responses/lang-en/index.htm#JP> (Erişim Tarihi: 27.04.2020).

ILO. (8 Nisan 2020a). Country Policy Responses. <https://www.ilo.org/global/topics/coronavirus/country-responses/lang-en/index.htm#CN> (Erişim Tarihi: 27.04.2020).

ILO. (8 Nisan 2020b). Country Policy Responses. <https://www.ilo.org/global/topics/coronavirus/country-responses/lang-en/index.htm#US> (Erişim Tarihi: 27.04.2020).

ILO. (8 Nisan 2020c). Country Policy Responses. <https://www.ilo.org/global/topics/coronavirus/country-responses/lang-en/index.htm#TR> (Erişim Tarihi: 27.04.2020).

ILO. (7 Nisan 2020). ILO Monitor 2nd Edition: Covid-19 and the World of Work Updated Estimates and Analysis. https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---dcomm/documents/briefingnote/wcms_740877.pdf (Erişim Tarihi: 27.04.2020).

ILO. (31 Mart 2020). ILO Standards on Covid-19 (Coronavirus)-FAQs Launched. https://www.ilo.org/caribbean/newsroom/WCMS_740266/lang-en/index.htm (Erişim Tarihi: 27.04.2020).

ILO. (25 Mart 2020). Social Protection Responses to the Covid-19 Crisis. https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---asia/---ro-bangkok/documents/briefingnote/wcms_739587.pdf (Erişim Tarihi: 27.04.2020).

ILO. (23 Mart 2020). ILO Standards and Covid-19 (Coronavirus). https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_norm/---normes/documents/publication/wcms_739937.pdf (Erişim Tarihi: 27.04.2020).

- ILO. (19 Mart 2020). What are the Key Policies that will Mitigate the Impacts of Covid-19 on the World of Work?. https://www.ilo.org/global/topics/coronavirus/impacts-and-responses/WCMS_739048/lang--en/index.htm (Erişim Tarihi: 27.04.2020).
- ILO. (18 Mart 2020). Covid-19 and World of Work: Impacts and Responses. https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---dcomm/documents/briefingnote/wcms_738753.pdf (Erişim Tarihi: 27.03.2020).
- ILO. (2020). International Labour Standards. <https://libguides.ilo.org/international-labour-standards-en> (Erişim Tarihi: 27.04.2020).
- ILO. (2019). Rules of the game: An introduction to the standards-related work of the International Labour Organization. Geneva: International Labour Office.
- ILO. (2017). Employment and Decent Work for Peace and Resilience Recommendation. https://www.ilo.org/dyn/normlex/en/f?p=NORMLEXPUB:12100:0::NO::P12100_ILO_CODE:R205 (Erişim Tarihi: 27.04.2020).
- ILO. (19 Haziran 2009) Recovering from The Crisis: A Global Jobs Pact. https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_norm/---relconf/documents/meetingdocument/wcms_115076.pdf (Erişim Tarihi: 27.04.2020).
- Lawinfochina. (26 Şubat 2020). State Council Stresses Orderly Resumption of Production and Operation. <http://www.lawinfochina.com/Search/DisplayInfo.aspx?id=25919&lib=news&keyTitle=&keyCTitle=>, (Erişim Tarihi: 27.03.2020).
- Lee, J. (26 Şubat 2020). CDC: How Americans Should Prepare for School and Workplace Closures due to Coronavirus Outbreak. <https://www.marketwatch.com/story/cdc-how-americans-should-prepare-for-school-and-workplace-closures-due-to-coronavirus-2020-02-25> (Erişim Tarihi: 27.03.2020).
- Miliard, M. (17 Mart 2020). Trump Administration Expands Medicare Telehealth Benefits for COVID-19 Fight. <https://www.healthcareitnews.com/news/trump-administration-expands-medicare-telehealth-benefits-covid-19-fight> (Erişim Tarihi: 27.03.2020).
- Musil, S. (12 Mart 2020). Coronavirus Testing will be Free for all Americans. CDC Director Says”, <https://www.cnet.com/news/coronavirus-testing-will-be-free-for-all-americans-cdc-director-says/> (Erişim Tarihi: 27.03.2020).
- Rogers, T. N. (2020). You could get 12 Weeks of Coronavirus-Related Paid Leave Under a New Law-But only until December 31. Here's how to Know if You're Eligible for the Benefits. <https://www.businessinsider.com/families-first-coronavirus-response-act-paid-sick-leave-for-employees-2020-4> (Erişim Tarihi: 27.04.2020).

TCMB. (17 Mart 2020). Para Politikası Kurulu Toplantı Özetine İlişkin Basın Duyurusu (2020-19).

<https://www.tcmb.gov.tr/wps/wcm/connect/tr/tcmb+tr/main+menu/duyurular/basin/2020/duy2020-19> (Erişim Tarihi: 27.04.2020).

U.S. Department of the Treasury (2020). The CARES Act Provides Assistance to Small Businesses. <https://home.treasury.gov/policy-issues/cares/assistance-for-small-businesses> (Erişim Tarihi: 27.04.2020).

Yükseköğretim Kanunu ile Bazı Kanunlarda Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun. (15.4.2020). Resmî Gazete (Sayı: 7243).

<https://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2020/04/20200417.pdf> (Erişim Tarihi: 27.04.2020).



A Hybrid Multi-Criteria Decision Making (MCDM) Model Consisting of SD and COPRAS Methods in Performance Evaluation of Foreign Deposit Banks

Yüksel Aydın

yaydin@cumhuriyet.edu.tr

Sivas Cumhuriyet University

orcid.org/0000-0001-8966-7781

JEL Code: C2, C6, G21

Received: 07.07.2020

Revised: 16.08.2020

Accepted: 16.08.2020

Available Online: 21.09.2020

Abstract

This study aims to employ a hybrid multi-criteria decision making (MCDM) model in foreign deposit banks' performance evaluation in the period from 2016 to 2019. Eight key indicators such as total assets, total loans, off-balance-sheet accounts, the total number of branches, total number of employees, ratio of personnel expenses to total assets, ratio of net interest income to total assets and capital adequacy ratio are identified for the assessment and rating of foreign banks in Turkey. The SD and the COPRAS methods are used for building the proposed model. In the first stage, priority weights of criteria are calculated using the SD method, while In the second stage, the COPRAS method is used in the performance evaluation of foreign banks. According to the proposed model results, Garanti Bank is the highest performing foreign bank in the period examined.

Keywords: Foreign banks, performance evaluation, SD method, COPRAS method, Turkey

To cite this document

Yüksel, A., (2020). A Hybrid Multi-Criteria Decision Making (MCDM) Model Consisting of SD & COPRAS Methods in Performance Evaluation of Foreign Deposit Banks. Equinox, Journal of Economics, Business & Political Studies, VII (2), 160-176

Yabancı Mevduat Bankalarının Performans Değerlendirmesinde SD ve COPRAS Yöntemlerinden Oluşan Hibrit Bir ÇKKV Modeli

Öz

Bu çalışma, 2016-2019 döneminde yabancı mevduat bankalarının performans değerlendirmesinde hibrit birçok kriterli karar verme (MCDM) modelinin kullanılmasını amaçlamaktadır. Türkiye'deki yabancı bankaların değerlendirilmesi ve sıralanması için toplam aktifler, toplam krediler, bilanço dışı hesaplar, toplam şube sayısı, toplam çalışan sayısı, personel giderlerinin toplam aktiflere oranı, net faiz gelirinin toplam aktiflere oranı ve sermaye yeterliliği oranı gibi sekiz temel gösterge belirlenmiştir. Önerilen modeli oluşturmak için SD ve COPRAS yöntemleri kullanılmıştır. Birinci aşamada, kriterlerin öncelik ağırlıkları SD yöntemi kullanılarak hesaplanırken, ikinci aşamada ise yabancı bankaların performans değerlendirmesinde COPRAS yönteminden faydalanılmıştır. Önerilen modelden elde edilen sonuçlara göre Garanti Bankası incelenen dönemde performansı en yüksek yabancı bankadır.

Anahtar Kelimeler: Yabancı bankalar, performans değerlendirme, SD yöntemi, COPRAS yöntemi, Türkiye

1. Giriş

Bir ekonomide tasarrufların en etkili biçimde kullanılması, reel sektör ve finans sektörü arasında köprü görevi gören bankalar tarafından temin edilmektedir (Aydın, 2019: 182; Ersoy ve Aydın, 2018:158). Bu yönüyle bankalar, ekonomilerin temel yapı taşı olma görevi üstlenmektedir. Küreselleşme ve deregülasyon faaliyetlerinin etkisiyle uluslararası faaliyetlerini arttıran bankalar, yeni ülke pazarlarına girmekte ve bankacılık sektöründeki rekabet giderek artmaktadır (Işık, 2018:76; Yağcılar ve Kalaycı, 2020: 8). Bankaların yeni bir pazarda faaliyet göstermesinin nedenleri arasında ölçek ekonomilerinden faydalanma, karlılık, yüksek faizler, teşviklerden yararlanma, müşteri profiline gelişmesi, riskin dağıtılması gibi faktörler sayılabilir (Akgüç, 2007:14-15). Diğer yandan, küresel piyasalarda artan belirsizlik ortamı ve kriz riski de uluslararası faaliyet gösteren bankaların faaliyetlerinin değerlendirilmesini zorunlu kılmaktadır (Belke ve Unal, 2017:405).

Türkiye’de 1980 sonrası küreselleşmeyle birlikte, faaliyette bulunan yabancı bankaların sayısı artış göstermiştir. Özellikle 2001 küresel ekonomik krizi sonrasında, ulusal bankaların sermayesinin satın alınması yoluyla yabancı sermayeli bankaların sayısında ciddi bir artış olduğu görülmektedir (Akgüç, 2007:12). 2019 Aralık itibariyle, Türk bankacılık sektöründe faaliyet göstermekte olan 34 mevduat bankasının 21’i, 13 kalkınma ve yatırım bankasının 4’ü ve 6 katılım bankasının ise 3’ü olmak üzere toplamda sektör genelinde 28 yabancı sermayeli banka faaliyet göstermektedir (TBB, 2019).

Türkiye ekonomisinin kırılğan yapısı göz önüne alındığında, finansal hizmet sektörünün önemli kurumlarından biri olan bankaların özellikle de yabancı sermayeli bankaların sergilemiş oldukları performansın düzenli olarak ölçülmesi ve değerlendirilmesi, bir taraftan finansal piyasalardaki riskleri azaltarak muhtemel krizlerin önüne geçilmesine diğer taraftan da Türkiye ekonomisinin sürdürülebilir gelişmesine katkı sağlayabilir.

Bu çalışma ile amaçlanan Türk bankacılık sektöründe faaliyet gösteren yabancı sermayeli ticari bankaların performansının çok kriterli karar verme yöntemiyle analiz edilmesidir. Bu amaç doğrultusunda yapılan literatür incelemesinde az sayıda çalışmanın yabancı sermayeli ticari bankalara odaklandığı görülmüştür. Dolayısıyla hem Türkiye ekonomisinin kalkınması ve büyümesi açısından hem de bankacılık sisteminin istikrarı açısından büyük önem taşıyan yabancı sermayeli ticari bankaların performansının belirlenen kriterler çerçevesinde SD ve COPRAS yöntemlerinden oluşan hibrit bir modelle analiz edilmesinin literatüre katkı sağlayacağı düşünülmektedir.

2. Literatür İncelemesi

Bankacılık literatüründe çeşitli ÇKKV yöntemleri kullanılarak performans değerlendirme ve sıralamaya yönelik çok sayıda çalışma yapılmıştır. Bu çalışmalardan bazıları aşağıda özetlenmiştir.

Bütünleşik Entropi-ARAS yönteminin kullanıldığı çalışmada, Işık (2019) yıllara göre Türk mevduat bankacılığı sektörünün performansını analiz etmiştir. Çalışmanın sonucunda çalışma kapsamına alınan dönemler itibariyle 2010 yılının bankacılık sektörü için finansal açıdan en başarılı yıl olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Ho and Wu (2006) çalışmalarında Avusturalya’da faaliyette bulunan bankaların finansal performansını Gri İlişki Analizi ile değerlendirmişlerdir. Çalışmadan elde edilen bulgular bankaların finansal başarı durumlarının yıllara göre değişkenlik gösterdiğini ortaya koymaktadır.

Gri İlişki Analizinin kullanıldığı bir başka çalışmada Tayvan’da faaliyet gösteren 15 bankanın performansı Chang (2006) tarafından karşılaştırılmıştır. Çalışma sonucunda bankaların finansal performansı üzerinde en etkili olan oranların karlılık oranları olduğu rapor edilmiştir.

Doğan (2013) ise Gri İlişki Analizi yöntemini kullanarak BIST’e kote ticari bankaların performansını değerlendirmiştir. Çalışmanın sonucunda Akbank’ın finansal açıdan en başarılı banka olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Özbek (2015a) çalışmasında yabancı sermayeli Türk bankaların finansal performansını OCRA ve MOORA yöntemleri ile analiz etmiştir. Çalışmanın sonucunda çalışma kapsamına alınan diğer bankalara kıyasla Finansbank ve Denizbank’ın daha iyi bir performans sergilediği sonucuna ulaşılmıştır.

Oral (2016) çalışmasında Türkiye’de faaliyet gösteren özel sermayeli bankaların performansını analiz etmek için TOPSIS yönteminden faydalanmıştır. Çalışmanın sonucunda incelenen tüm dönemlerde Akbank performans açısından en başarılı banka olarak tespit edilmiştir.

Özel sermayeli Türk mevduat bankalarının performansını analiz eden bir diğer çalışmada ise Işık ve Ersoy (2020) bütünleşik CRITIC-EDAS modelinden faydalanmışlardır. Çalışmanın sonucunda Akbank çalışma kapsamına alınan tüm yıllarda diğer bankalara kıyasla en yüksek performansı gösteren banka olarak belirlenmiştir.

Özbek (2015b) çalışmasında Türkiye’deki kamu sermayeli bankaların performans analizinde AHP tabanlı OCRA modelini uygulamıştır. Çalışma sonucunda 2005 ve 2012 yılları arasında finansal açıdan en başarılı banka Vakıfbank iken 2012 ve 2014 yılları arasında Ziraat bank olarak tespit edilmiştir.

Kamu bankaları örneklemini kullanan Ural vd. (2018) ise çalışmalarında Entropi-WASPAS bütünleşik modelini önermişlerdir. Çalışmanın sonuçlarına göre 2012-

2013 yıllarında Vakıfbank, 2014,2015 ve 2016 yıllarında ise Ziraat bankası finansal açıdan en başarılı banka olarak tespit edilmiştir.

Akbulut (2019) çalışmasında CRITIC ve EDAS yöntemlerinden oluşan hibrit bir modelle İş bankasının 2009-2018 yılları arasındaki finansal performansını analiz etmiştir. Çalışmadan elde edilen bulgulara göre İş bankasının finansal açıdan en başarılı olduğu yıl 2009 yılı olarak tespit edilmiştir.

Akbulut (2020) ise Türkiye’de faaliyette bulunan ve aktif büyüklüğü bakımından ilk on sıradaki ticari bankanın performansını Gri Entropi, PSI ve ARAS yöntemleri kullanarak değerlendirmiştir. Çalışma sonucunda finansal açıdan en başarılı banka Ziraat bankası olarak tespit edilmiştir.

Seçme vd. (2009) çalışmalarında Bulanık AHP-TOPSIS bütünleşik modeli ile Türk bankalarının performansını belirlenen kriterler açısından analiz etmişlerdir. Bu çalışmanın sonucunda da Ziraat bankası en başarılı banka olarak belirlenmiştir.

Bulanık AHP ve TOPSIS yöntemleri kapsamında Sırp bankacılık sektörünün 2005-2010 yıllarına ilişkin finansal performansı Mandic vd. (2014), tarafından analiz edilmiştir. Çalışma sonucunda tüm dönemlerde en iyi performansı gösteren bankanın Banca Intesa olduğu rapor edilmiştir.

İran bankacılık sektöründe faaliyet gösteren özel sermayeli bankaların performansı Bulanık AHP ve TOPSIS yöntemleri kapsamında Rezaei ve Ketabi (2016) tarafından değerlendirilmiştir. Çalışmadan elde edilen bulgulara göre performans açısından en başarılı banka Bank Mellat’tır.

Güney Doğu Asya’da faaliyet gösteren bankalara ilişkin bir örneklemeden faydalanan Wanke vd. (2016) bulanık AHP-TOPSIS yöntemlerini bütünleşik olarak kullanarak bankaları performans açısından sıralamışlardır. Çalışma sonucunda en iyi performans gösteren bankanın Maybank Investment Bank Berhad olduğu rapor edilmiştir.

Bu yöntemlerden farklı olarak, Kosmidou ve Zopounidis (2008) ise Yunanistan’daki bankalarının performansını değerlendirmek için PROMETHEE yöntemini kullanmışlardır. Çalışmanın sonucunda 2003 yılında finansal açıdan en başarılı banka Cooperative Bank of Pieria olmasına karşın 2004 yılında finansal açıdan en başarılı bankanın Cooperative Bank of Trikala bankasını olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Son olarak SAW, ORESTE, PROMETHEE, MAPPAC gibi çeşitli ÇKKV yöntemleri kullanan Gavurova vd. (2017) çalışmalarında Çek ve Slovak bankalarının performansını kıyaslamışlardır. Çalışmanın sonucunda Moneta Money Bank’ın finansal açıdan en başarılı banka olarak tespit edilmiştir.

3. Yöntem

Bu çalışmada, SD ve COPRAS yöntemlerinden oluşan çok kriterli bir model kullanılarak Türk bankacılık sektöründe faaliyet gösteren yabancı sermayeli mevduat bankalarının performans değerlendirmesi yapılacaktır. Bu bölümde, bu iki yönteme ilişkin detaylı bilgiler verilecektir.

3.1. SD Yöntemi

Serilerin kendi ortalamasından ne kadar uzaklaştığını hesaplayarak serilerin önem seviyelerinin belirlenmesine olanak sağlayan SD yöntemi, objektif bir ağırlık belirleme yöntemi olup Diakoulaki vd. (1995) tarafından literatüre kazandırılmıştır. Bu yöntemin uygulama aşamaları şu şekildedir (Diakoulaki vd., 1995: 766);

Aşama 1: x_{ij} değerlerinden oluşan karar matrisi X Eşitlik 1'deki gibi oluşturulur.

$$X = [x_{ij}]_{m \times n} = \begin{bmatrix} x_{11} & x_{12} & \dots & x_{1n} \\ x_{21} & x_{22} & \dots & x_{2n} \\ \vdots & \vdots & \ddots & \vdots \\ x_{m1} & x_{m2} & \dots & x_{mn} \end{bmatrix} \quad (1)$$

Yukarıdaki eşitlikte x_{ij} , i. alternatifin j. kriter açısından performans değerini göstermektedir.

Aşama 2: Problemin çözümü için belirlenen kriterlerin faydalı ve faydasız olup olmadıklarına bağlı olarak karar matrisi normalize edilir. Burada faydalı kriterleri normalize etmek için Eşitlik 2 bununla beraber faydasız kriterleri normalleştirmek için Eşitlik 3 kullanılır.

$$x_{ij}^* = \frac{x_{ij} - x_j^{\min}}{x_j^{\max} - x_j^{\min}} \quad i = 1, 2, \dots, m; \quad j = 1, 2, \dots, n \quad (2)$$

$$x_{ij}^* = \frac{x_j^{\max} - x_{ij}}{x_j^{\max} - x_j^{\min}} \quad i = 1, 2, \dots, m; \quad j = 1, 2, \dots, n \quad (3)$$

Yukarıdaki eşitlikte x_{ij}^* i. alternatifin j. kriter açısından normalleştirilmiş değerini temsil etmektedir.

Aşama 3: Kriterlere ilişkin normalleştirme hesaplamaları yapıldıktan sonra Eşitlik 4 yardımıyla değerlendirilen kriterlerin önem ağırlıkları bulunur.

$$w_j = \frac{\sigma_j}{\sum_{j=1}^n \sigma_j} \quad j = 1, 2, \dots, m \quad (4)$$

Yukarıdaki eşitlikteki σ_j değeri j. kriterin hesaplanan standart sapmasıdır.

3.2. COPRAS Yöntemi

Hem nicel hem de nitel kriterlerin değerlendirilmesine olanak sağlayan COPRAS yöntemi ÇKKV yöntemlerinden biri olup Zavadskas ve Kaklauskas (1996) tarafından literatüre kazandırılmıştır. Karar probleminde yer alan alternatifleri değerlendirme ve sıralama sürecinde kriterlerin faydalı ve faydasız olma durumlarını dikkate alan COPRAS (Complex Proportional Assessment) yönteminin uygulama aşamaları şu şekildedir (Sarıçalı ve Kundakcı, 2019: 1039-1040; Ayçin ve Çakın, 2019: 254-255):

Aşama 1: x_{ij} değerlerini içeren karar matrisi $X = [x_{ij}]_{m \times n}$ elde edilir. Bu matris Eşitlik 1'de verilmiştir.

Aşama 2: Karar matrisinin her bir elemanı Eşitlik 5 kullanılarak normalize edilir.

$$x_{ij}^* = \frac{x_{ij}}{\sum_{i=1}^m x_{ij}} \quad i = 1, 2, \dots, m; \quad j = 1, 2, \dots, n \quad (5)$$

Aşama 3: Normalize edilmiş karar matrisi Eşitlik 6 ile ağırlıklandırılır.

$$D' = d_{ij} = x_{ij}^* \cdot w_j \quad (6)$$

Aşama 4: Faydalı ve faydasız kriterlere yönelik ağırlıklandırılmış normalize karar matrisindeki değerlerin toplamlarını ifade eden S_i^+ ve S_i^- değerleri Eşitlik 15 ve 16 kullanılarak elde edilir.

$$S_i^+ = \sum_{j=1}^k d_{ij} \quad (7)$$

$$S_i^- = \sum_{j=k+1}^n d_{ij} \quad j=k+1, k+2, \dots, n \quad (8)$$

Aşama 5: Bu aşamada Eşitlik 17 ile her bir alternatifin Q_i değerleri elde edilir.

$$Q_i = S_i^+ + \frac{\sum_{i=1}^m S_i^-}{S_i^- \cdot \sum_{i=1}^m \frac{1}{S_i^-}} \quad (9)$$

Aşama 6: Eşitlik 18 ile göreceli öncelik değerleri arasından en yüksek değere sahip göreceli öncelik değeri bulunur.

$$Q_{\max} = \text{en büyük}\{Q_i\} \quad \forall i = 1, 2, \dots, n \quad (10)$$

Aşama 7: Son aşamada Eşitlik 11 yardımıyla her alternatif açısından P_i değerleri hesaplanır.

$$P_i = \frac{Q_i}{Q_{\max}} \cdot 100 \quad (11)$$

Burada P_i değeri 100 olan alternatifin en iyi alternatif olduğu kabul edilir.

4. Önerilen Bütünleşik Modelin Uygulaması

Bu başlık altında öncelikle çalışmanın veri seti ile ilgili açıklamalar yapıldıktan sonra Türkiye’de faaliyette bulunan yabancı sermayeli bankalarının performans değerlendirilmesi için belirlenen SD-COPRAS bütünleşik modelinin uygulamasına yer verilecektir.

4.1. Veri Seti

Bu çalışmada SD ve COPRAS yöntemlerinden oluşan hibrid bir model kapsamında 2016-2019 yıllarını kapsayan dönem için Türkiye’de faaliyette bulunan yabancı sermayeli bankaların performansının değerlendirilmesi ve sıralanması amaçlanmıştır. Çalışma kapsamında performans değerlendirme modeline dahil edilen yabancı sermayeli bankalar sırasıyla, Alternatifbank A.Ş., Arap Türk Bankası A.Ş., Burgan Bank A.Ş., Citibank A.Ş., Denizbank A.Ş., Deutsche Bank A.Ş., HSBC Bank A.Ş., ICBC Turkey Bank A.Ş., ING Bank A.Ş., MUFG Bank Turkey A.Ş., Odea Bank A.Ş., QNB Finansbank A.Ş., Rabobank A.Ş., Turkland Bank A.Ş., Bank of China Turkey A.Ş. ve Türkiye Garanti Bankası A.Ş.’dir. Yabancı sermayeli bankaların belirlenen performans kriterleri Türkiye Bankalar Birliği web sayfasından temin edilmiş ve Tablo 1’de verilmiştir. Çalışmada bankaların performans değerlendirilmesi için seçilen performans kriterlerinin banka yönetimi için fayda veya maliyet durumları ise Tablo 1’in son sütununda verilmiştir.

Tablo 1: Karar Kriterleri

| Sıra | Karar Kriterleri | Kısaltma | Nitelik |
|------|-------------------------------------|----------|---------|
| 1 | Toplam Aktifler | TA | Fayda |
| 2 | Toplam Krediler | TK | Fayda |
| 3 | Bilanço Dışı Hs. | BDH | Fayda |
| 4 | Toplam Şube Sayısı | TŞS | Maliyet |
| 5 | Toplam Çalışan Sayısı | TÇS | Maliyet |
| 6 | Personel Gideri/Toplam Aktifler | PG | Maliyet |
| 7 | Net Faiz Gelirleri/Toplam Aktifler | NFG | Fayda |
| 8 | Özkaynaklar/Risk Ağırlıklı Aktifler | SYO | Fayda |

4.2. SD Yöntemi ile Kriter Ağırlıklarının Belirlenmesi

Çalışmada sadece 2019 yılı için örnek hesaplamalar yapılmıştır. Diğer yıllar için sonuçlar ilgili tablolarda verilmiştir. Performans değerlendirmesinde öncelikle karar kriterlerine ait ağırlıkların belirlenebilmesi için Eşitlik 1’de gösterildiği gibi karar matrisi oluşturulmuş ve Tablo 2’de sunulmuştur.

Tablo 2: Karar Matrisi (2019 Yılı)

| | TA | TK | BDH | TŞS | TÇS | PG | NFG | SYO |
|------------------------------|---------|---------|-----------|-----|--------|-------|-------|-------|
| Türkiye Garanti Bankası A.Ş. | 391.152 | 251.165 | 2.063.102 | 912 | 18.784 | 0,009 | 0,049 | 0,196 |
| QNB Finansbank A.Ş. | 181.681 | 118.972 | 1.310.114 | 525 | 12.087 | 0,009 | 0,042 | 0,157 |
| Denizbank A.Ş. | 156.478 | 105.801 | 993.245 | 708 | 12.279 | 0,01 | 0,041 | 0,177 |
| ING Bank A.Ş. | 57.145 | 34.707 | 339.417 | 210 | 3.733 | 0,013 | 0,055 | 0,268 |
| HSBC Bank A.Ş. | 34.947 | 17.568 | 340.159 | 77 | 2.015 | 0,014 | 0,043 | 0,204 |
| Odea Bank A.Ş. | 32.667 | 19.308 | 201.372 | 48 | 1.091 | 0,008 | 0,029 | 0,217 |
| Alternatifbank A.Ş. | 28.945 | 18.033 | 117.762 | 48 | 886 | 0,007 | 0,021 | 0,178 |
| Burgan Bank A.Ş. | 18.893 | 13.816 | 139.431 | 35 | 943 | 0,01 | 0,035 | 0,213 |
| ICBC Turkey Bank A.Ş. | 18.191 | 9.088 | 47.664 | 43 | 731 | 0,01 | 0,021 | 0,186 |
| Citibank A.Ş. | 12.852 | 4.185 | 64.770 | 3 | 376 | 0,011 | 0,075 | 0,285 |
| MUFG Bank Turkey A.Ş. | 10.878 | 7.107 | 11.200 | 1 | 78 | 0,003 | 0,033 | 0,198 |
| Arap Türk Bankası A.Ş. | 4.958 | 1.730 | 4.656 | 7 | 274 | 0,017 | 0,053 | 0,215 |
| Turkland Bank A.Ş. | 3.901 | 2.318 | 15.598 | 17 | 357 | 0,023 | 0,001 | 0,155 |
| Deutsche Bank A.Ş. | 2.742 | 1.042 | 52.632 | 1 | 106 | 0,022 | 0,1 | 0,384 |
| Rabobank A.Ş. | 1.734 | 771 | 1.894 | 1 | 33 | 0,011 | 0,125 | 0,709 |
| Bank of China Turkey A.Ş. | 1.677 | 568 | 1.941 | 1 | 39 | 0,011 | 0,129 | 0,633 |

Karar matrisinin oluşturulmasının ardından karar kriterlerin fayda ve maliyet niteliğine bağlı olarak normalizasyon işlemi gerçekleştirilir. Normalize edilmiş karar matrisinin elde edilmesinde Eşitlikler 2 ve 3 kullanılmış ve ulaşılan sonuçlar Tablo 3’te sunulmuştur.

Tablo 3: Normalize Edilmiş Karar Matrisi (2019 Yılı)

| | TA | TK | BDH | TŞS | TÇS | PG | NFG | SYO |
|------------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Türkiye Garanti Bankası A.Ş. | 1,000 | 1,000 | 1,000 | 0,000 | 0,000 | 0,707 | 0,372 | 0,074 |
| QNB Finansbank A.Ş. | 0,462 | 0,472 | 0,635 | 0,425 | 0,357 | 0,685 | 0,318 | 0,005 |
| Denizbank A.Ş. | 0,397 | 0,420 | 0,481 | 0,224 | 0,347 | 0,641 | 0,314 | 0,040 |
| ING Bank A.Ş. | 0,142 | 0,136 | 0,164 | 0,771 | 0,803 | 0,525 | 0,423 | 0,205 |
| HSBC Bank A.Ş. | 0,085 | 0,068 | 0,164 | 0,917 | 0,894 | 0,461 | 0,326 | 0,089 |
| Odea Bank A.Ş. | 0,080 | 0,075 | 0,097 | 0,948 | 0,944 | 0,774 | 0,219 | 0,113 |
| Alternatifbank A.Ş. | 0,070 | 0,070 | 0,056 | 0,948 | 0,955 | 0,827 | 0,156 | 0,042 |
| Burgan Bank A.Ş. | 0,044 | 0,053 | 0,067 | 0,963 | 0,951 | 0,638 | 0,266 | 0,105 |
| ICBC Turkey Bank A.Ş. | 0,042 | 0,034 | 0,022 | 0,954 | 0,963 | 0,643 | 0,155 | 0,057 |
| Citibank A.Ş. | 0,029 | 0,014 | 0,031 | 0,998 | 0,982 | 0,600 | 0,580 | 0,236 |
| MUFG Bank Turkey A.Ş. | 0,024 | 0,026 | 0,005 | 1,000 | 0,998 | 1,000 | 0,251 | 0,078 |
| Arap Türk Bankası A.Ş. | 0,008 | 0,005 | 0,001 | 0,993 | 0,987 | 0,285 | 0,404 | 0,109 |
| Turkland Bank A.Ş. | 0,006 | 0,007 | 0,007 | 0,982 | 0,983 | 0,000 | 0,000 | 0,000 |
| Deutsche Bank A.Ş. | 0,003 | 0,002 | 0,025 | 1,000 | 0,996 | 0,030 | 0,777 | 0,413 |
| Rabobank A.Ş. | 0,000 | 0,001 | 0,000 | 1,000 | 1,000 | 0,598 | 0,969 | 1,000 |
| Bank of China Turkey A.Ş. | 0,000 | 0,000 | 0,000 | 1,000 | 1,000 | 0,608 | 1,000 | 0,864 |

SD yöntemine ilişkin son aşamada Eşitlik 4 kullanılarak her bir karar kriterlerine ilişkin önem ağırlıkları hesaplanmış ve bu hesaplamalara ilişkin sonuçlar Tablo 4'te verilmiştir. Tablo 4'teki sonuçlara göre 2017, 2018 ve 2019 yıllarında önem ağırlığı en yüksek performans kriteri TŞS ile simgelenen Toplam Şube Sayısı kriteridir. Bununla beraber 2016 yılında ise en önemli performans kriteri SYO ile simgelenen Özkaynakların Risk Ağırlıklı Aktiflere oranıdır.

Tablo 4: Karar Kriterlerine İlişkin Önem Ağırlıkları

| | | TA | TK | BDH | TŞS | TÇS | PG | NFG | SYO |
|-------------|----------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| 2019 | w_j | 0,116 | 0,117 | 0,125 | 0,137 | 0,133 | 0,116 | 0,125 | 0,131 |
| 2018 | w_j | 0,118 | 0,118 | 0,127 | 0,139 | 0,137 | 0,119 | 0,129 | 0,113 |
| 2017 | w_j | 0,120 | 0,121 | 0,123 | 0,145 | 0,139 | 0,124 | 0,117 | 0,111 |
| 2016 | w_j | 0,115 | 0,115 | 0,121 | 0,140 | 0,135 | 0,122 | 0,105 | 0,147 |

4.3. COPRAS Yöntemi ile Banka Performansının Belirlenmesi

COPRAS yönteminin ilk aşamasında karar matrisi oluşturulur. Bu matris Tablo 2'de gösterilmiştir. Daha sonra Tablo 2'de gösterilen karar matrisinin her bir elemanı Eşitlik 5 kullanılarak normalize edilmiş ve bulgular Tablo 5'te gösterilmiştir.

Tablo 5: Normalize Karar Matrisi (2019 Yılı)

| | TA | TK | BDH | TŞS | TÇS | PG | NFG | SYO |
|------------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Türkiye Garanti Bankası A.Ş. | 0,408 | 0,414 | 0,362 | 0,346 | 0,349 | 0,048 | 0,057 | 0,045 |
| QNB Finansbank A.Ş. | 0,189 | 0,196 | 0,230 | 0,199 | 0,225 | 0,050 | 0,049 | 0,036 |
| Denizbank A.Ş. | 0,163 | 0,175 | 0,174 | 0,268 | 0,228 | 0,055 | 0,048 | 0,040 |
| ING Bank A.Ş. | 0,060 | 0,057 | 0,059 | 0,080 | 0,069 | 0,067 | 0,065 | 0,061 |
| HSBC Bank A.Ş. | 0,036 | 0,029 | 0,060 | 0,029 | 0,037 | 0,073 | 0,050 | 0,047 |
| Odea Bank A.Ş. | 0,034 | 0,032 | 0,035 | 0,018 | 0,020 | 0,041 | 0,034 | 0,050 |
| Alternatifbank A.Ş. | 0,030 | 0,030 | 0,021 | 0,018 | 0,016 | 0,035 | 0,025 | 0,041 |
| Burgan Bank A.Ş. | 0,020 | 0,023 | 0,024 | 0,013 | 0,018 | 0,055 | 0,041 | 0,049 |
| ICBC Turkey Bank A.Ş. | 0,019 | 0,015 | 0,008 | 0,016 | 0,014 | 0,054 | 0,025 | 0,043 |
| Citibank A.Ş. | 0,013 | 0,007 | 0,011 | 0,001 | 0,007 | 0,059 | 0,088 | 0,065 |
| MUFG Bank Turkey A.Ş. | 0,011 | 0,012 | 0,002 | 0,000 | 0,001 | 0,018 | 0,039 | 0,045 |
| Arap Türk Bankası A.Ş. | 0,005 | 0,003 | 0,001 | 0,003 | 0,005 | 0,091 | 0,062 | 0,049 |
| Turkland Bank A.Ş. | 0,004 | 0,004 | 0,003 | 0,006 | 0,007 | 0,120 | 0,001 | 0,035 |
| Deutsche Bank A.Ş. | 0,003 | 0,002 | 0,009 | 0,000 | 0,002 | 0,117 | 0,118 | 0,088 |
| Rabobank A.Ş. | 0,002 | 0,001 | 0,000 | 0,000 | 0,001 | 0,059 | 0,146 | 0,162 |
| Bank of China Turkey A.Ş. | 0,002 | 0,001 | 0,000 | 0,000 | 0,001 | 0,058 | 0,151 | 0,145 |

Tablo 6'da gösterildiği gibi, Eşitlik 6 ile normalize edilmiş karar matrisi ağırlıklandırılarak ağırlıklı normalize karar matrisi oluşturulmuştur.

Tablo 6: Ağırlıklı Normalize Karar Matrisi (2019 Yılı)

| | TA | TK | BDH | TŞS | TÇS | PG | NFG | SYO |
|------------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Türkiye Garanti Bankası A.Ş. | 0,047 | 0,049 | 0,045 | 0,047 | 0,046 | 0,006 | 0,007 | 0,006 |
| QNB Finansbank A.Ş. | 0,022 | 0,023 | 0,029 | 0,027 | 0,030 | 0,006 | 0,006 | 0,005 |
| Denizbank A.Ş. | 0,019 | 0,020 | 0,022 | 0,037 | 0,030 | 0,006 | 0,006 | 0,005 |
| ING Bank A.Ş. | 0,007 | 0,007 | 0,007 | 0,011 | 0,009 | 0,008 | 0,008 | 0,008 |
| HSBC Bank A.Ş. | 0,004 | 0,003 | 0,007 | 0,004 | 0,005 | 0,008 | 0,006 | 0,006 |
| Odea Bank A.Ş. | 0,004 | 0,004 | 0,004 | 0,002 | 0,003 | 0,005 | 0,004 | 0,006 |
| Alternatifbank A.Ş. | 0,003 | 0,003 | 0,003 | 0,002 | 0,002 | 0,004 | 0,003 | 0,005 |
| Burgan Bank A.Ş. | 0,002 | 0,003 | 0,003 | 0,002 | 0,002 | 0,006 | 0,005 | 0,006 |
| ICBC Turkey Bank A.Ş. | 0,002 | 0,002 | 0,001 | 0,002 | 0,002 | 0,006 | 0,003 | 0,006 |
| Citibank A.Ş. | 0,002 | 0,001 | 0,001 | 0,000 | 0,001 | 0,007 | 0,011 | 0,009 |
| MUFG Bank Turkey A.Ş. | 0,001 | 0,001 | 0,000 | 0,000 | 0,000 | 0,002 | 0,005 | 0,006 |
| Arap Türk Bankası A.Ş. | 0,001 | 0,000 | 0,000 | 0,000 | 0,001 | 0,011 | 0,008 | 0,006 |
| Turkland Bank A.Ş. | 0,000 | 0,000 | 0,000 | 0,001 | 0,001 | 0,014 | 0,000 | 0,005 |
| Deutsche Bank A.Ş. | 0,000 | 0,000 | 0,001 | 0,000 | 0,000 | 0,014 | 0,015 | 0,011 |
| Rabobank A.Ş. | 0,000 | 0,000 | 0,000 | 0,000 | 0,000 | 0,007 | 0,018 | 0,021 |
| Bank of China Turkey A.Ş. | 0,000 | 0,000 | 0,000 | 0,000 | 0,000 | 0,007 | 0,019 | 0,019 |

Normalize karar matrisinin ağırlıklandırılmasından sonra, S_i^+ , S_i^- , Q_i ve P_i değerleri Eşitlikler 7-11 vasıtasıyla Tablo 7'de görüldüğü gibi hesaplanmıştır. COPRAS yöntemine göre, diğer alternatiflere kıyasla en iyi alternatif P_i performans puanı 100 olan alternatiftir. Tablo 7'de görüldüğü gibi 2019 yılı itibarıyla yabancı sermayeli bankaların performans sıralaması; Türkiye Garanti Bankası A.Ş.> MUFG Bank Turkey A.Ş.> QNB Finansbank A.Ş.> Denizbank A.Ş.> Rabobank A.Ş.> Bank of China Turkey A.Ş.> Citibank A.Ş.> Odea Bank A.Ş.> ING Bank A.Ş.> Alternatifbank A.Ş.> Deutsche Bank A.Ş.> Burgan Bank A.Ş.> HSBC Bank A.Ş.> ICBC Turkey Bank A.Ş.> Arap Türk Bankası A.Ş.> Turkland Bank A.Ş. şeklindedir. Analize dahil edilen diğer yıllar için COPRAS yöntemine göre hesaplanan performans değerleri Tablo 8'de gösterilmiştir.

Tablo 7: Önerilen Modelin 2019 Yılı Sonuçları

| | S_i^+ | S_i^- | Q_i | P_i | Sıra |
|------------------------------|---------|---------|-------|---------|------|
| Türkiye Garanti Bankası A.Ş. | 0,154 | 0,099 | 0,157 | 100,000 | 1 |
| QNB Finansbank A.Ş. | 0,085 | 0,063 | 0,088 | 56,436 | 3 |
| Denizbank A.Ş. | 0,073 | 0,074 | 0,076 | 48,399 | 4 |
| ING Bank A.Ş. | 0,037 | 0,028 | 0,046 | 29,231 | 9 |
| HSBC Bank A.Ş. | 0,027 | 0,017 | 0,041 | 26,298 | 13 |
| Odea Bank A.Ş. | 0,023 | 0,010 | 0,047 | 29,987 | 8 |
| Alternatifbank A.Ş. | 0,018 | 0,009 | 0,045 | 28,867 | 10 |
| Burgan Bank A.Ş. | 0,020 | 0,011 | 0,042 | 27,022 | 12 |
| ICBC Turkey Bank A.Ş. | 0,014 | 0,010 | 0,037 | 23,510 | 14 |
| Citibank A.Ş. | 0,023 | 0,008 | 0,054 | 34,274 | 7 |
| MUFG Bank Turkey A.Ş. | 0,014 | 0,002 | 0,118 | 75,556 | 2 |
| Arap Türk Bankası A.Ş. | 0,015 | 0,012 | 0,036 | 22,886 | 15 |
| Turkland Bank A.Ş. | 0,006 | 0,016 | 0,021 | 13,597 | 16 |
| Deutsche Bank A.Ş. | 0,028 | 0,014 | 0,045 | 28,776 | 11 |
| Rabobank A.Ş. | 0,040 | 0,007 | 0,074 | 47,402 | 5 |
| Bank of China Turkey A.Ş. | 0,038 | 0,007 | 0,073 | 46,664 | 6 |

Tablo 8'de tüm yıllara ilişkin performans P_i skorları verilmiştir. Tablo 8'deki sonuçlara dayalı olarak dört yılı kapsayan analiz döneminde COPRAS yöntemi uygulamasından 100 tam puan alan Garanti Bankası'nın performans sıralamasında ilk sırada yer aldığı ifade edilebilir.

Tablo 8: Tüm Yıllar İçin COPRAS Sıralama Sonuçları

| | 2019 | 2018 | 2017 | 2016 |
|------------------------------|---------|---------|---------|---------|
| Türkiye Garanti Bankası A.Ş. | 100,000 | 100,000 | 100,000 | 100,000 |
| QNB Finansbank A.Ş. | 56,436 | 52,727 | 50,239 | 48,660 |
| Denizbank A.Ş. | 48,399 | 46,717 | 45,893 | 46,945 |
| ING Bank A.Ş. | 29,231 | 29,786 | 32,153 | 37,514 |
| HSBC Bank A.Ş. | 26,298 | 23,045 | 25,191 | 31,480 |
| Odea Bank A.Ş. | 29,987 | 30,034 | 34,169 | 45,400 |
| Alternatifbank A.Ş. | 28,867 | 27,569 | 30,621 | 43,266 |
| Burgan Bank A.Ş. | 27,022 | 25,944 | 28,846 | 38,933 |
| ICBC Turkey Bank A.Ş. | 23,510 | 23,926 | 24,480 | 34,642 |
| Citibank A.Ş. | 34,274 | 32,378 | 35,226 | 49,177 |
| MUFG Bank Turkey A.Ş. | 75,556 | 76,520 | 82,914 | - |
| Arap Türk Bankası A.Ş. | 22,886 | 21,760 | 24,582 | 20,708 |
| Turkland Bank A.Ş. | 13,597 | 12,379 | 15,766 | 34,162 |
| Deutsche Bank A.Ş. | 28,776 | 26,304 | 28,385 | 24,808 |
| Rabobank A.Ş. | 47,402 | 41,425 | 48,817 | 37,464 |
| Bank of China Turkey A.Ş. | 46,664 | 44,383 | - | - |

5. Sonuç

Son yıllarda yabancı sermayeli bankalar; özellikle küreselleşme, kendi ülkelerindeki kar marjlarının daralması, yeni teknolojilerin geliştirilmesi vb. gibi nedenlerden dolayı ya başka ülkelerde banka kurarak ya da o ülkelerdeki mevcut bankaların pay senetlerini satın alarak yabancı ülke bankacılık sektörüne girmeye başlamışlardır. Literatürde yabancı sermayeli bankaların gittikleri ülkelerin bankacılık sektöründeki rekabeti artmasına, yoğunlaşmanın azalmasına ve yeni hizmet ve ürünler aracılığıyla finansal çeşitliliğin artmasına katkıda bulunmaları gibi olumlu yanları olmasına rağmen o ülkelerdeki kaynak dağılımının belirlenmesine ortak olmaları gibi olumsuz yanları da tartışılmaya devam etmektedir.

Ülkemizde de özellikle uygulanan finansal liberalleşme politikaları sonucunda sayıları giderek artmaya başlayan yabancı sermayeli bankaların sergilemiş oldukları performans 2000-2001 ikiz bankacılık krizi ve 2018 küresel finansal krizinden sonra birçok araştırmacı tarafından sorgulanmaya başlamıştır.

Bankacılıktaki en önemli araştırma akımlarından biri de son yıllarda popülaritesi artan çok kriterli karar verme yöntemleri ile bankaların çeşitli açılardan performansını ölçmek ve değerlendirmektir. Bu çalışmanın amacı 2016-2019

yılları arasında Türk bankacılık sektöründe faaliyet gösteren yabancı sermayeli ticari bankaların performansını hibrit bir karar verme modeli çerçevesinde değerlendirmektedir.

Oluşturulan hibrit modelin ilk aşamasında çalışma için belirlenen değerlendirme kriterlerinin öncelik ağırlıkları SD yöntemi ile hesaplanmıştır. SD yönteminin uygulama sonuçlarına göre 2017, 2018 ve 2019 yıllarında önem ağırlığı en yüksek performans kriteri toplam şube sayısı kriteridir. Bununla beraber, 2016 yılında ise en önemli performans kriterinin öz kaynakların risk ağırlıklı aktiflere oranı kriteri olduğu belirlenmiştir.

Uygulanan modelin ikinci aşamasında ise COPRAS yöntemi uygulamasından elde edilen sonuçlara göre, Türkiye'nin en büyük yabancı sermayeli bankası konumunda olan Garanti Bankası'nın her dört yılda da en iyi performansa sahip olduğu tespit edilmiştir. Buna ilaveten MUFG Bank Turkey ise analize dahil edildiği üç yılda da en yüksek performansı gösteren ikinci bankadır. Ayrıca, QNB Finansbank da 2017, 2018 ve 2019 yıllarında üçüncü en iyi performansı sergileyen banka olarak Garanti Bankası ve MUFG Bank Turkey gibi istikrarlı bir şekilde faaliyetlerini devam ettirmiştir. Bu çalışmanın sonuçları son sıralarda yer alan bankaların rekabet üstünlüğü elde edebilmelerine yönelik politikalar belirleme noktasında başta ilgili bankaların yönetimini, düzenleyici ve denetleyici otoriteleri ve diğer paydaşları yakından ilgilendirmektedir.

Çalışmada ulaşılan sonuçlar sadece Türkiye'de faaliyette bulunan yabancı sermayeli ticari bankalar açısından geçerlidir. Buna ilaveten çalışmada 2016-2019 dönemini kapsayan dört yılın analiz edilmesi önemli bir kısıt olarak görülebilir. Gelecek çalışmalarda yabancı sermayeli ticari bankaların yanı sıra kamu ve özel sermayeli ticari bankaların da analize dahil edilmesiyle ticari bankacılık sektöründe rekabet açısından daha anlamlı sonuçların elde edilmesine katkı sağlayabilir. Ayrıca, ileriki çalışmalarda farklı performans kriterleri de performans değerlendirme sürecine dahil edilerek araştırma konusu daha detaylı olarak ele alınabilir.

Kaynakça

- Akbulut, O. Y. (2019). CRITIC ve EDAS Yöntemleri ile İş Bankası'nın 2009- 2018 Yılları Arasındaki Performansının Analizi. *Ekonomi Politika ve Finans Araştırmaları Dergisi*, 4(2), 249-263. DOI: 10.30784/epfad.594762.
- Akbulut, O. Y. (2020). Gri Entropi Temelli PSI ve ARAS ÇKKV Yöntemleriyle Türk Mevduat Bankalarının Performans Analizi, *Finans Ekonomi ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 5(2),171-187. <https://doi.org/10.29106/fesa.690432>
- Akgüç, Öztin (2007). Türkiye'de Yabancı Bankalar, *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, (36), 6-17. Erişim adresi: <https://d1wqtxts1xzle7.cloudfront.net/>
- Ayçin, E., & Çakın, E. (2019). KOBİ'lerin Finansal Performansının MACBETH-COPRAS Bütünleşik Yaklaşımıyla Değerlendirilmesi. *Journal of Yasar University*, 14(55), 251-265. Erişim adresi: <https://eds.a.ebscohost.com/>
- Aydın, Y. (2019). Türk bankacılık sektöründe karlılığı etkileyen faktörlerin panel veri analizi ile incelenmesi. *Gümüşhane Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Elektronik Dergisi*, 10(1), 181-189. Erişim adresi: [Erişim adresi: https://eds.a.ebscohost.com/](https://eds.a.ebscohost.com/)
- Belke, M., & Unal, E. A. (2017). Determinants of Bank Profitability: Evidence From Listed And Non-Listed Banks in Turkey. *Journal of Economics Finance and Accounting*, 4(4), 404-416. DOI: 10.17261/Pressacademia.2017.750
- Chang, C.P. (2006). Managing Business Attributes and Performance for Commercial Banks, *The Journal of American Academy of Business*, 9(1), :104-109.Erişim adresi: <https://www.sid.ir/>
- Diakoulaki, D., Mavrotas, G., & Papayannakis, L. (1995). Determining Objective Weights İn Multiple Criteria Problems: The CRITIC Method. *Computers & Operations Research*, 22(7), 763-770. [https://doi.org/10.1016/0305-0548\(94\)00059-H](https://doi.org/10.1016/0305-0548(94)00059-H)
- Doğan, M. (2013). Measuring Bank Performance with Gray Relational Analysis: The Case of Turkey. *Ege Akademik Bakis*, 13(2), 215-225.Erişim adresi: <https://www.researchgate.net/>
- Ersoy, E., & Aydın, Y. (2018). Bankaların Likiditesini Etkileyen Makroekonomik ve Bankaya Özgü Faktörlerin Ampirik Analizi: Türkiye Örneği. *Global Journal Of Economics and Business Studies*, 7(14), 158-169.Erişim adresi: <https://www.researchgate.net/>
- Gavurova, B., Belas, J., Kocisova, K., & Kliestik, T. (2017). Comparison of Selected Methods For Performance Evaluation Of Czech And Slovak Commercial Banks. *Journal of Business Economics and Management*, 18(5), 852-876. <https://doi.org/10.3846/1611699.2017.1371637>

Yüksel, A., (2020). A Hybrid Multi-Criteria Decision Making (MCDM) Model Consisting of SD and COPRAS Methods in Performance Evaluation of Foreign Deposit Banks. *Equinox, Journal of Economics, Business & Political Studies*, VII (2), 160-176

Ho, C.T. ve Wu Y.S. (2006). Benchmarking Performance Indicators for Banks Benchmarking, *An International Journal*, 13(1/2):147-159. DOI: <https://doi.org/10.1108/14635770610644646>

Işık, Ö. (2018), Türk Bankacılık Sektöründe Etkinlik: Pay Senetleri Borsa İstanbul'da İşlem Gören Ticari Bankalardan Kanıtlar, *Sinop Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 2(2), 75-100. Erişim adresi: <https://www.researchgate.net/>

Işık, Ö. (2019). Türk Mevduat Bankacılığı Sektörünün Finansal Performanslarının ENTROPİ Tabanlı ARAS Yöntemi Kullanılarak Değerlendirilmesi. *Finans Ekonomi ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 4(1), 90-99. DOI : 10.29106/fesa.533997

Işık, Ö., & Ersoy, E. (2020). Özel Sermayeli Mevduat Bankalarında Faiz Gelir ve Giderlerine Dayalı Performans Analizi: CRITIC ve EDAS Yöntemleri ile Bir Uygulama. (Editörler: Karaca, S.S. ve Demireli E.) *Finans Teorisine Uygulamalı Katkılar-2 içinde* (s. 69-89). Ankara: Ekin Yayınevi.

Kosmidou, K.& Zopounidis, C. (2008). Measurement of bank performance in Greece, South- Eastern Europe, *Journal of Economics*, 6, 79-95. Erişim adresi: <http://www.asecu.gr/Seeje/issue10/kosmidou.pdf>

Mandic, K., Delibasic, B., Knezevic, S., & Benkovic, S. (2014). Analysis Of The Financial Parameters Of Serbian Banks Through The Application Of The Fuzzy AHP and TOPSIS Methods. *Economic Modelling*, 43, 30-37. <https://doi.org/10.1016/j.econmod.2014.07.036>

Oral, C. (2016). Evaluating The Financial Performances Of Privately Owned Deposit Banks İn Turkey By TOPSIS Method. *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 8(1), 448-455. Erişim adresi: <https://www.ceeol.com/>

Özbek, A. (2015a). Efficiency Analysis Of Foreign-Capital Banks İn Turkey by OCRA and MOORA. *Research Journal of Finance and Accounting*, 6(13), 21-30. Erişim adresi: <https://www.researchgate.net/>

Özbek, A. (2015b). Performance Analysis of Public Banks in Turkey, *International Journal of Business Management and Economic Research*, 6(3), 178-186. Erişim adresi: <https://www.researchgate.net/>

Rezaei, M., & Ketabi, S. (2016). Ranking The Banks Through Performance Evaluation By İntegrating Fuzzy AHP and TOPSIS Methods: A Study Of Iranian Private Banks. *International Journal of Academic Research in Accounting, Finance and Management Sciences*, 6(3), 19-30. DOI: 10.6007/IJARAFMS/v6-i3/2148

Sarıçalı, G. & Kundakçı, N. (2019). Bütünleşik KEMIRA-M ve COPRAS Yöntemi ile Mermer İşletmesi İçin Katrak Makinesi Seçimi. *Kafkas Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 10(20), 1028-1061. DOI:10.36543/kauibfd.2019.044

Seçme, N. Y., Bayrakdaroğlu, A., & Kahraman, C. (2009). Fuzzy Performance Evaluation İn Turkish Banking Sector Using Analytic Hierarchy Process and TOPSIS. *Expert*

Yuksel, A., (2020). A Hybrid Multi-Criteria Decision Making (MCDM) Model Consisting of SD and COPRAS Methods in Performance Evaluation of Foreign Deposit Banks. *Equinox, Journal of Economics, Business & Political Studies*, VII (2), 160-176

systems with applications, 36(9), 11699-11709.
<https://doi.org/10.1016/j.eswa.2009.03.013>

Türkiye Bankalar Birliği [TBB], (2019). Bankalarımız 2019. Erişim adresi: https://www.tbb.org.tr/Content/Upload/Dokuman/7678/Bankalarimiz_2019.pdf. (02.07.2020).

Ural, M., Demireli, E., & Güler Özçalık, S. (2018). Kamu Bankalarında Performans Analizi: Entropi ve WASPAS Yöntemleri ile Bir Uygulama. *Pamukkale University Journal of Social Sciences Institute/Pamukkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, (31), 129-141. DOI: 10.30794/pausbed.414721

Wanke, P., Kalam Azad, M. A., Barros, C. P., & Hadi-Vencheh, A. (2016). Predicting Performance in ASEAN Banks: An Integrated Fuzzy MCDM-Neural Network Approach. *Expert Systems*, 33(3), 213-229. <https://doi.org/10.1111/exsy.12144>

Yağcılar, G. G., & Kalaycı, Ş. (2020). Türk Bankacılık Sektöründe Net Faiz Marjının Mikro-Belirleyicileri: Küresel Mali Krizin Etkileri. *Karadeniz Teknik Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Sosyal Bilimler Dergisi*, 10(19), 7-34. Erişim adresi: <https://dergipark.org.tr/>

Zavadskas, E.K. & Kaklauskas, A. (1996), *Pastatį Sistemotechninis Uvertinimas* [eng. Systemic-technical Assessment of Buildings], Vilnius: Technika.



Poverty & Income Distribution: Panel Data Analysis with Selected Upper-Middle Income Countries

Şevval Sezgenç

sezgencsevval@gmail.com

Eskişehir Osmangazi University

orcid.org/0000-0002-5908-0530

Corresponding Author

Şennur Sezgin

sennursezgin@ogu.edu.tr

Eskişehir Osmangazi University

orcid.org/0000-0002-4551-1563

JEL Code: O15, I39, C23

Received: 27.02.2020

Revised: 16.08.2020

Accepted: 12.09.2020

Available Online: 21.09.2020

Abstract

The aim of this study is to examine the relationship between poverty and income distribution of selected upper-middle income countries including Turkey. This study examines how poverty affects income distribution in 15 upper-middle income countries. This analysis covers the period of 1995-2017 and the Gini coefficient is used as an indicator of income distribution. Furthermore, human development index, poverty gap, education index, life expectancy index, infant mortality rates, income of \$ 3.20 and \$ 5.50 per day and per capita income were used as indicators of poverty. According to the results of this study using panel data analysis shows that human development index, education, life expectancy, infant deaths and poverty indicators negatively affect income distribution.

Keywords: Income distribution, poverty, panel data analysis ...

To cite this document

Sezgenç, S. & Sezgin, S., (2020), Poverty & Income Distribution: Panel Data Analysis with Selected Upper-Middle Income Countries, Equinox, Journal of Economics, Business & Political Studies, VII (2), 177-192

Yoksulluk ve Gelir Dağılımı: Seçilmiş Üst-Orta Gelir Ülkeleri ile Panel Veri Analizi

Öz

Bu çalışmanın amacı Türkiye'nin dahil olduğu seçilmiş üst-orta gelir grubu ülkelerinin yoksulluk ile gelir dağılımı arasındaki ilişkiyi incelemektir. Analizde 15 ülke ele alınarak yoksulluğun gelir dağılımını ne yönde etkilediği ele alınmaktadır. Bu analize konu olan ülkelerin 1995-2017 dönemi için gelir dağılımı olarak Gini katsayısı kullanılmakta iken yoksulluk göstergesi olarak insani gelişme endeksi, günde 3,20 \$ ve 5,50 \$'lık yoksulluk açığı, eğitim endeksi yaşam beklentisi endeksi, bebek ölüm oranları ve bunlara ek olarak kişi başına gelir kullanılarak, panel veri analizi kapsamında, ampirik bir model oluşturulmuştur. Panel veri analizinde en küçük kareler yönteminde analiz sonuçlarına göre gelir dağılımına, insani gelişmişlik endeksi, eğitim, yaşam beklentisi, bebek ölüm oranları ve dolar cinsinden yoksulluk göstergeleri negatif etki etmektedir.

Anahtar Kelimeler: Gelir dağılımı, yoksulluk, panel veri analizi

1.Giriş

Gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde gelir dağılımı ve yoksulluk önem arz eden göstergeler arasında yer almaktadır. Gelir dağılımında eşitliğin sağlanması ve adil olarak gelirin dağılımı ülkelerin gelişmişliğini gösteren en önemli ölçütlerden birisidir. Gelir dağılımının adil olması gelir grupları içerisindeki dağılımlar arasında farkın büyük miktarda olmaması gerektiğini ifade etmektedir. Bir ülkede gelir dağılımının adil olup olmadığını tespit etmek için kullanılan göstergelerden bazıları Lorenz eğrisi ve Gini katsayısıdır. Gelir dağılımının adil bir şekilde olup olmadığını ifade eden Lorenz eğrisi gerçek gelir dağılımını göstermektedir. Gini katsayısı ise bir ülkenin gelir eşitliği (eşitsizliği) derecesini ölçer. Gelir dağılımında yaşanan adaletsizlik sonucunda yoksulluk sorununu da beraberinde getirmektedir. Bu yüzden yoksulluk seviyesini en aza indirmek için toplumsal refah ve gelir dağılımında adaletin sağlanması gerekmektedir.

Yoksulluk tüm dünyada en önemli sorunlardan biri haline gelmiştir. Dünya Bankası ve Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı (UNDP) başta olmak üzere birçok uluslararası kuruluşların yayınlamış oldukları yoksulluk çalışmalarında, birçok ülkede yüksek düzeyde yoksulluğun yaşandığını ortaya koyulmaktadır. Yoksulluğun artmasıyla beraber ülkeler ve ülke içindeki bölgeler arasındaki eşitsizliğin boyutları da git gide artmaktadır. Yoksul ülkeler zengin ülkelere nispeten daha yavaş büyümeye sahip olması sonucunda ülkeler arasındaki gelir eşitsizliği de giderek daha derinleşmektedir. Bu gelişmelerden dolayı, bu çalışmada yoksulluk ile gelir dağılımı arasındaki ilişkiyi incelemeyi amaçlamıştır. Bunu gerçekleştirmek için aralarında Türkiye'nin dahil olduğu seçilmiş üst-orta gelir grubuna dahil 19 ülkenin verileri ele alınacaktır. Analizde bu ülkelerdeki yoksulluğun gelir dağılımını ne yönde etkilediği araştırılmaktadır.

Bu çalışma, yoksulluk ve gelir dağılımı eşitsizlikleri ile ilgili kavramları tanımlamak ve aralarındaki ilişkiyi açıklamak yönünden önem arz etmektedir. Bu nedenle analize konu olan ülkelerin 1990-2018 dönemleri arası yoksulluk göstergesi için 5.50 \$'lık yoksulluk açığı kullanılırken, gelir dağılımı kriteri olarak bir ülkede gelir dağılımının adil olup olmadığını gösteren GINI katsayısı kullanılacaktır. Ayrıca bunlara ek olarak kişi başına gelir, doğrudan yabancı yatırımlar, işsizlik, bebek ölüm oranları ve doğumda yaşam beklentisi göstergeleri kullanılarak, panel veri analizi kapsamında, ampirik bir model oluşturulacaktır. Panel veri yöntemlerinden sabit etkiler modeli, tesadüfi etkiler modeli, havuzlanmış regresyon ve genelleştirilmiş en küçük kareler metodu ile analiz edilecektir.

Yoksulluk ve gelir dağılımı arasındaki ilişkiyi açıklama amacıyla olan bu çalışmada bir sonraki bölümde yoksulluk ve gelir dağılımı kavramları ele alınıp, farklı yoksulluk türleri ve ölçütlerine değinilecektir. Yine bu bölümde gelir dağılımı türleri ve Lorenz eğrisi açıklanacaktır. Bunu takip eden üçüncü

bölümde, konu ile ilgili literatür yer almaktadır. Daha sonraki bölüm ise, analizlerin yer aldığı beşinci bölümdür.

2.Yoksulluk ve Gelir Dağılımı

Tarım toplumundan sonra ortaya çıkan sanayi devrimi ve sonrasında artan uluslararası ticaret ve küreselleşme olgusu gelirin gayri adil olarak dağılmasına yol açmıştır. Bu durum tüm dünyada yoksulluğun çözülmesi gereken önemli bir sorun olarak siyasetçilerin gündemine sokmuştur. Bu nedenle ortaya çeşitli politikalar sunulmuştur. Ortaya atılan politikalar ve bu politikalar sonucunda elde edilen bulgulara göre yoksulluk sadece gelişmekte olan ülkelerin sorunu olmaktan çıkıp gelişmiş ülkeler içinde sorun teşkil etmektedir. Ayrıca bu sorunla mücadele uluslararası bir boyut kazanmıştır (Gökçek Karaca ve Gökçek,2014:1). Bu sebeple ülkelerin gelişmişlik düzeyi ve gelirlerin dağılımında ortaya çıkan farklılıklar, ülkelerin kalkınma aşamasında gösterdikleri performans açısından farklılıklar toplumsal, kültürel olarak yoksulluğun ve yoksulların nasıl algılandığı gibi birçok farklılık, yoksulluk tanımlarını da farklılaştırmaktadır (Erdugan, 2010:9).

Uluslararası literatür dikkate alındığında yoksulluk tanımı ilk kez Rowntree(1901) tarafından bireyin toplam gelirinin kendisinin biyolojik varlığını devam ettirebilmesi için gerekli olan en alt seviyedeki yiyecek, giyim gibi maddeleri dahi karşılayamama durumu olarak ifade edilmiştir (Öztornacı ve Demirdöğen, 2015: 7). Kalkınma iktisatçılarından olan Amartya Sen(2004) ise yoksulluğu belirli bir asgari kabiliyeti karşılayamama durumu olarak ifade edilmektedir. Sen'in tanımına göre yoksulluk bireylerin sahip oldukları maddi ve manevi varlıklar, eğitim, sermaye, beceri ile bireylerin yaşam kalitelerinden duydukları tatmine bağlı olan bir olgudur. Lipton (1997), özel tüketimde meydana gelen yetersizlikleri dikkate alarak yoksulluğu kişi başına özel tüketimin belirli bir düzey altında kaldığı durum olarak ifade etmektedir. Drewnowski (1977) ise kişilerin kendilerini tatmin edecek veya asgari ihtiyaçlarını karşılayabilecek bir gelire sahip olamama durumu olarak tanımlamıştır. World Bank (1990) ise yoksulluğu ifade ederken geleneksel bir tanım yapmaktadır: "Yoksulluğu asgari yaşam standardına erişememe durumu olarak belirtmektedir" (Aktan ve Vural, 2002: 3). Yoksulluk türleri de yoksulluğu ifade etmede yardımcı olmaktadır. Tablo 1'de yoksulluk türleri tanımlanmıştır.

Tablo 1: Yoksulluk türleri

| | |
|----------------------------|--|
| Mutlak Yoksulluk | Bireyin ya da hane halkının biyolojik olarak kendini yeniden üretebilmesi için gerekli olan asgari refah seviyesini yakalayamaması durumudur. |
| Görel Yoksulluk | Bireyin ya da hane halkının yalnızca biyolojik olarak değil, kendilerini toplumsal olarak da yeniden üretebilmeleri için gerekli tüketim ve yaşam standartları seviyesinin yakalayamaması durumunu ifade eder. |
| Kronik ve Geçici Yoksulluk | Gelirin tamamını harcadığı halde hala günlük ihtiyacı olan 2400 c/kal miktarını karşılayamayan kişiler ultra yoksul olarak nitelendirilir. Bireyin beş yıl ve beş yıldan daha fazla ultra yoksul durumda kalmasına kronik yoksulluk denir. Konjonktürel dalgalanmalar sonucu ortaya çıkan yoksulluk geçici yoksulluktur. |
| Öznel Yoksulluk | Öznel yoksullukta yöntem olarak büyük ölçekli anketler ile toplumun kabul edebileceği minimum yaşam standardı belirlenmektedir. Bu standartın altında kalanlar öznel yoksul olarak kabul edilir. |
| İnsani Yoksulluk | İnsani yaşam standartlarına erişme olanaklarına göre belirlenmekte olup gelir ile ilişkilendirilmez. Bireylerin insani yaşam standartlarına sahip olamamasıdır. |

Kaynak: Erdoğan, 2010: 10-11.

Yoksulluk ölçütleri, ülke ve ülke grupları arasında zaman içinde önemli farklılıklar göstermektedir. Yoksulluğun çok boyutlu olması ve yoksullukla ilgili verilerin kısıtlı olması nedenlerinden dolayı yoksulluğun tüm boyutları ile kavranılabilmesi için birden fazla gösterge grubu kullanılarak yoksulluk ölçülmektedir. Yoksulluğun ölçülmesi için geliştirilen endeksler Tablo 2’de yer almaktadır. Bunlar; kafa sayısı oranı, yoksulluk açığı endeksi, sen yoksulluk endeksi, insani gelişme endeksi Foser-Greer-Thorbecke Endeksi olarak ele alınmaktadır (Şenses, 2003:66-67)

Tablo2: Yoksulluk Ölçütleri

| | |
|---|--|
| Kafa Sayısı Endeksi: Yoksulluk Açığı Endeksi: | Yoksulluk sınırı altında kalan nüfusun genel nüfusa oranlanması ile bulunur. Yoksulların gelirlerinin/tüketimlerinin yoksulluk sınırından uzaklığının ortalamasının, yoksulluk sınırına olan oranını ifade etmektedir. |
| Sen Yoksulluk Endeksi: | “Kafa Sayısı Endeksi” ve “Yoksulluk Açığı Endeksi”ne yoksul kişilere ait Gini katsayısını ilave etmektedir. |
| Foser-Greer-Thorbecke Endeksi (FGTE): | Yoksulluk sınırından uzağa düşen en yoksullara daha fazla tartı verdiği için yoksulluğun yoğunluğunu dikkate almaktadır. |
| İnsani Gelişme Endeksi (İGE): | İnsani gelişmenin kilit boyutlarındaki ortalama başarımın özet bir ölçüsüdür: uzun ve sağlıklı bir yaşam, bilgili olma ve iyi bir yaşam standardına sahip olma. İGE, üç boyutun her biri için normleştirilmiş endekslerin geometrik ortalamasıdır. |

Kaynak: Bulut, 2016:578.

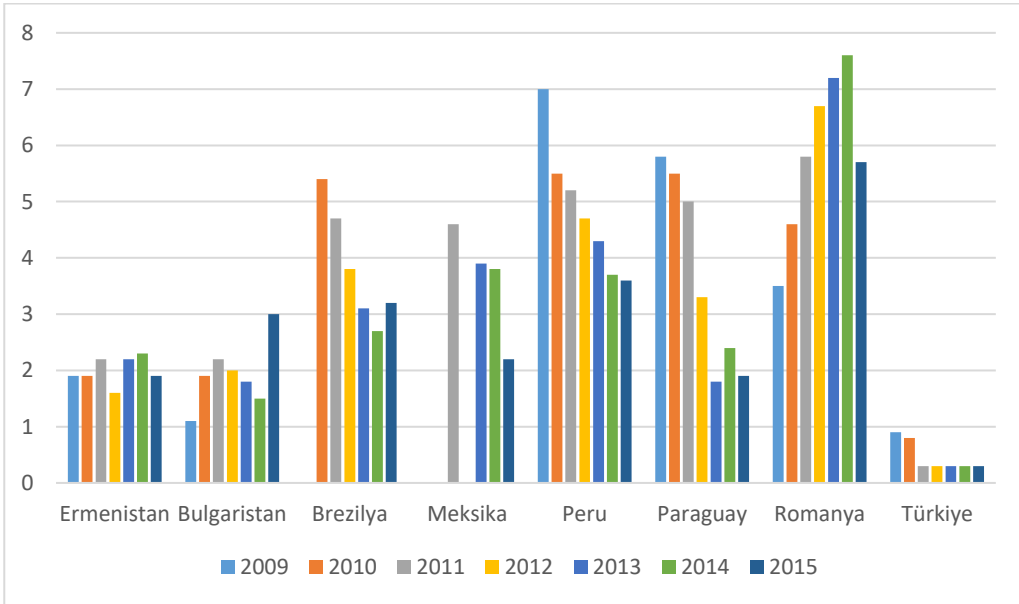
Yoksulluğun yapısı sadece yoksulluk içinde yaşayan kişilerin sayısının büyüklüğünü göstermekle belirlenemez; bunun yanı sıra, yoksulluk sınırının altında olan kişilerin gelirleri itibarıyla yoksulluğun derinliğini ortaya koyan bir gösteregeyi de gerektirir.

Son on yılda yoksulluğun azaltılmasında kaydedilen ilerlemeye rağmen, küresel olarak aşırı yoksulluk içinde yaşayan insanların sayısı kabul edilemeyecek kadar yüksektir. Küresel büyüme tahminleri göz önüne alındığında, yoksulluğun azaltılması, 2030 yılına kadar aşırı yoksulluğu sona erdirmeye hedefine ulaşmak için yeterince hızlı olmayabilir.

Dünya Bankası'nın iki yılda bir yayınladığı *Yoksulluk ve Paylaşılan Refah Raporu'na* göre yoksulluk sınırını orta gelir seviyesi ve altındaki ülkelerde günlük 3.20 \$ kazanç, üst orta gelir seviyesi ve altındaki ülkelerde ise günlük 5.50 \$ kazanç belirliyor.

Şekil 1'de günde 1.90 \$'ın altında gelirle yaşayan dünya nüfusuna sahip "Seçilmiş Üst Orta Gelir Grubuna Sahip Ülkeler"de 2010-2018 arasında yoksulluk oranı verilmiştir. Şekil 1'e göre en yüksek oranlar bu ülkeler arasında Romanya'da görülmektedir. En düşük yoksulluk oranları ise verilere göre Türkiye'de görülmektedir. Birçok ülkede yoksulluk oranlarında dalgalanmalar görülürken Meksika, Peru ve Türkiye'de son 10 yılda bu oranlarda azalmalar görülmektedir.

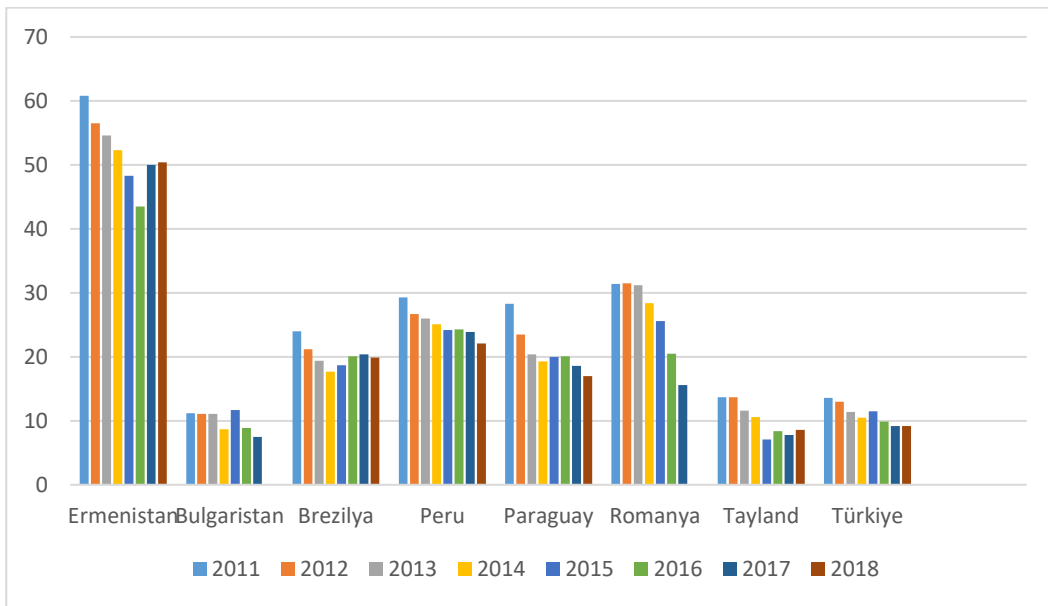
Şekil 1: Seçilmiş Üst Orta Gelir Grubuna Sahip Ülkelerde Günlük 1,90\$ Sınırına Göre Yoksulluk Oranları



Kaynak: Worldbank, 2020.

Şekil 2’de ise Günde 5,50 \$’ın altında gelire yaşayan dünya nüfusuna sahip “Seçilmiş Üst Orta Gelir Grubuna Sahip Ülkeler”de 2010-2018 arasında yoksulluk oranı verilmiştir. Son 10 yıldaki verilere göre yoksulluğun en yüksek oranların bu ülkeler arasında Ermenistan’da görülmektedir. 3 milyon nüfuslu Ermenistan halkının 3’te biri yoksulluk sınırı altında yaşarken, gelir dağılımındaki adaletsizlik kırsal kesimde temel gıda maddelerine ulaşamayanların isyanına dönüşmüş durumdadır. Peru, Paraguay ve Romanya’da 5,50 \$ altında yaşayan dünya nüfusunda yoksulluk oranları hemen hemen aynı seyri izlemektedir.

Şekil 2: Seçilmiş Üst Orta Gelir Grubuna Sahip Ülkelerde Günlük 5,50 \$ Sınırına Göre Yoksulluk Oranları



Kaynak: Worldbank, 2020.

Gelir dağılımı belirli bir dönemde bireylerin elde edilen toplam gelire katkıda bulunması sonucunda bu gelirden pay elde etmeleri olarak tanımlanmaktadır. Ancak gelir dağılımında eşitsizliğin olması yoksulluk vb. birçok sorunu oluşturmaktadır. Gelir dağılımında adaletin ölçülmesinde kullanılan yöntemlerden birisi olan Lorenz Eğrisi’nde 0(sıfır) ile 1 arasında değişiklik gösteren Gini katsayıları ülkelerin gelir dağılımında adaletli olup olmadığını ifade etmektedir. Bu katsayı 1’e yaklaştıkça gelirin bir kişide toplandığını ifade etmektedir. Ancak Gini katsayısı 0’a yaklaştıkça gelirin toplumda eşit şekilde dağıldığını ifade etmektedir (Taştan ve Akar, 2013:22).

Gelirin ilk kez elde edilmesi ve sonrasında paylaşılması birinci gelir dağılımını ifade etmektedir. Gelirin yeniden dağıtılması sonucunda oluşan gelir dağılımı

ise ikincil gelir dağılımını ifade etmektedir. Ancak gelir dağılımı dört şekilde sınıflandırılmaktadır. Bunlar; kişisel gelir dağılımı, fonksiyonel gelir dağılımı, bölgesel gelir dağılımı ve sektörel gelir dağılımı olarak ayrılmaktadır (Aytaç vd., 2013:5).

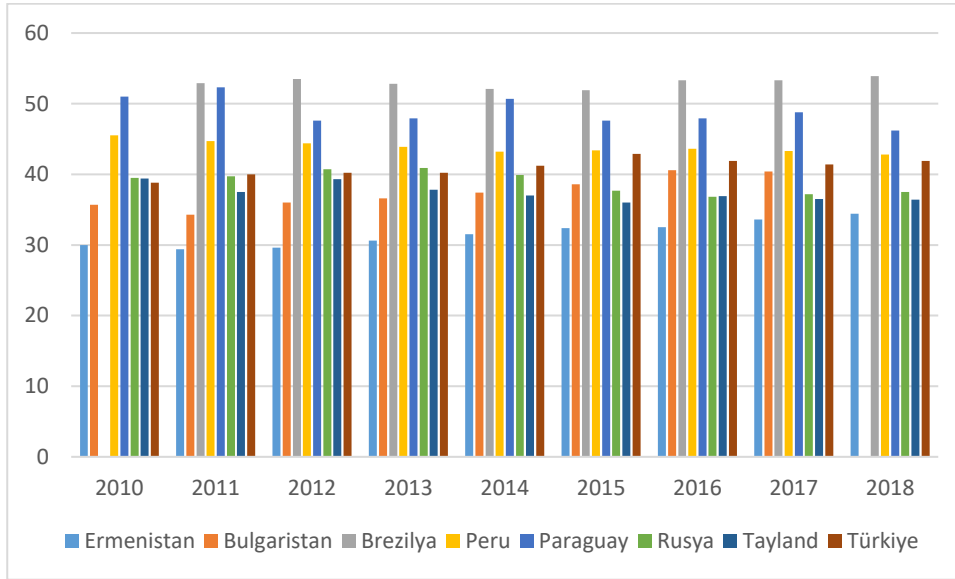
Tablo 3: Gelir Dağılımı Türleri

| | |
|----------------------------|---|
| Kişisel Gelir Dağılımı | Gelirin toplumu oluşturan kişiler veya hane halkları arasındaki bölüşümünü ifade etmektedir. |
| Fonksiyonel Gelir Dağılımı | Gelir oluşumunu sağlayan üretim faktörlerinin (emek, sermaye, doğa, girişimci) üretimden aldıkları payların (ücret, faiz, rant ve kar) dağılımı gösteren gelir dağılımını ifade etmektedir. |
| Sektörel Gelir Dağılımı | Bir ülkede yaratılan gelirin iktisadi faaliyet kollarına (imalat, tarım, hizmetler gibi) göre dağılımını ifade etmektedir. |
| Bölgesel Gelir Dağılımı | Ülkede yaratılan gelirin, çeşitli kriterler çerçevesinde belirlenmiş bölgeler arasındaki dağılımını ifade etmektedir. |

Kaynak: Öztürk, 2016:338

Gelir adaletsizliğini gösteren en önemli ölçütlerden biri olan Gini katsayıları Türkiye ile birlikte seçilmiş üst orta gelir grubuna sahip ülkelerde Şekil 3 'te gösterilmektedir. *Seçilmiş Üst Orta Gelir Grubuna* sahip ülkeler içinde en düşük Gini katsayısı son 10 yıla bakıldığında Ermenistan'dadır. Seçilmiş üst-orta gelir grubundan gelir dağılımında adaleti yüksek düzeyde sağlayan ülke Brezilya iken, onu takip eden ülke ise Paraguay'dır. Türkiye'de ise 2010 yılında Gini katsayısı 0,388 iken, 2018 yılında 0,419 dır. Bu veriler dikkate alındığında son 10 yılda Gini katsayısında görülen artışlar Türkiye'de gelir dağılımında adaletin çok fazla değişme olamadığını ifade etmektedir.

Şekil 3: Seçilmiş Ülkelerde Gini katsayısı



Kaynak: Worldbank, 2020.

Gelir dağılımında adaletsizliğin yaşanması ve yoksullar arasındaki ortalama gelirin düşük olması ülkeler açısından ekonomik sorun olmasının yanında hem sosyal hem de siyasal problemlere yol açmaktadır. Bunlar yoksulluk, sağlık ve eğitim seviyesinin düşük olması işsizlik vb. nedenlerle ekonomik refahın ve sosyal barışın sağlanamaması siyasal istikrarsızlığa yol açmaktadır. Bu nedenle yoksul kesimlerin genel nüfus içindeki yüzdesinin azalması ile yoksulların ortalama gelirlerinde artışın olması ve gelir dağılımında adaletin sağlanması yoksulluğun azalmakta olduğunu gösterir. (Çalışkan,2010:103-104).

3. İlgili Literatür

Yoksulluk ile gelir dağılımı arasındaki ilişkiyi ülkelere ve yıllara göre inceleyen birçok çalışma bulunmaktadır. Literatürdeki çalışmaların çoğu yoksulluk ve gelir dağılımı arasındaki ilişkiyi panel veri ve zaman serisi analiz yöntemleri kullanarak incelemişlerdir.

Jamal (2006) çalışmasında yoksulluğu azaltmada eşitsizliğin önemli olup olmadığı konusunda 1979-2002 yılları arasında Pakistan'ı ele alarak incelemiştir. Çalışma sonuçlarına göre çeşitli eşitsizlik ölçütlerine göre yoksulluk esnekliği, istatistiksel olarak anlamlıdır ve aynı zamanda, büyümenin yoksulluk esnekliğine kıyasla büyüklüğü de nispeten yüksektir. Ayrıca enflasyon, sektörel ücret açığı ve ticaret kavramları eşitsizliğin önemli pozitif korelasyonu olarak yer alırken, ilerici vergilendirme, sosyal hizmetlere yapılan yatırım ve geliştirme harcamaları eşitsizliği negatif yönde etkilemektedir.

Fosu (2009) büyümenin yoksulluğu azaltma etkisi üzerinde gelir eşitsizliğinin önemini 1977- 2004 yılları arasında Sahra Altı Afrika ve diğer seçilmiş 86 ülke için panel veri analizi ile incelemiştir. Çalışmanın sonuçlarına göre GSYİH'daki artışın yoksulluğu azaltma etkisi gelir dağılımı eşitsizliği ile ilişkilendirilmektedir. Eşitsizliğin yüksek oluşu büyümenin yoksulluk üzerindeki etkisini azaltmakta, ayrıca eşitsizlik yoksulluğu negatif bir şekilde etkilemektedir.

Ak (2010), çalışmasında gelir eşitsizliği ile yoksulluk üzerine yapılan araştırmada GINI'nin yoksulluğa etkilerinin bölgeler ve ülkelere göre farklılık gösterebileceğini ancak yoksulluğun azaltılmasında gelir dağılımının geleneksel olarak kabul edilen önemli bir faktör olduğu sonucuna varılmıştır.

Zaman vd. (2011), yaptığı çalışma yoksulluk ve eşitsizlik arasındaki ilişkiyi 1988-2009 yılları arasında SAARC (Bangladeş, Hindistan, Nepal, Pakistan, Sri Lanka) ülkeleri için panel veri analizi ile incelemiştir. Çalışma sonucuna göre OLS (En Küçük Kareler Yöntemi) tahmininde büyüme, Gini katsayısı, eğitim harcamaları, ve FDI artışları yoksulluğu azaltmaktadır. Ancak sağlık harcamaları ve ticari açıklık arttıkça yoksulluk artmaktadır. LSDV tahmininde ise sadece sağlık harcamalarındaki artış yoksulluğu arttırırken, büyüme, gini katsayısı, ticari açıklık, eğitim harcamaları ve FDI artışları yoksulluğu azalttığı sonucuna varılmıştır.

Yanar ve Şahbaz (2013), yoksulluk, gelir eşitsizliği ve küreselleşme arasındaki ilişkiyi gelişmekte olan ülkeler üzerinde 2010 yılı verileri ile yatay kesit analizi yapmıştır. Çalışma sonucuna göre ekonomik, politik ve sosyal küreselleşmenin gelir adaletsizliği ve yoksulluğu azalttığı sonucuna varılmıştır.

Güzel ve Çetin (2018), Orta Doğu ve Kuzey Afrika ülkeleri için 1985-2015 yılları arasında MENA ülkeleri olarak gelir eşitsizliği, ekonomik büyüme ve yoksulluk ilişkisi incelenmiştir. Çalışmanın sonucuna göre, yoksulluk, ekonomik büyüme ve gelir eşitsizliği ilişkisi önemsenecek düzeyde güçlüdür. Ayrıca gelir eşitsizliğinin azaltılması yoksulluğu azaltmakla birlikte ekonomik büyümenin yoksulluğu azaltma etkisi çok daha fazla olduğu sonucuna varılmıştır.

Kaygısız (2018), yoksulluk ve gelir dağılımı ilişkisini 2000-2016 dönemi için seçilmiş Avrupa Merkez Asya bölgesi üst-orta gelir grubu ülkelerinde yoksulluk ve bileşenleri üzerine panel veri analizi yapılmıştır. Çalışma sonucuna göre yoksulluk ve gelir eşitsizliği arasındaki ilişki pozitif çıkmıştır. Gelir eşitsizliğindeki artış yoksulluğu da arttırmaktadır. Bunun yanı sıra nüfus yoğunluğu, işsizlik oranı ve döviz kurunun yoksulluğu pozitif, milli gelir, enflasyon ve sağlık harcamalarının ise yoksulluğu negatif olarak etkilediği tespit edilmiştir.

İzgülü ve Alyu (2018), 2007, 2012 ve 2014 yıllarında OECD ülkeleri ve AB'ne üye ülkeler için GINI katsayısı ile toplam yoksulluk sınırı arasındaki ilişkiyi panel veri yöntemiyle analiz etmeyi amaçlamaktadır. Çalışma sonucunda göre gelir

payları ile Gini katsayısı arasında pozitif yönlü anlamlı bir ilişki bulunmuştur. Toplam yoksulluk eşiği- oranı ise OECD ülkeler grubu için pozitif anlamlı, AB ülkeleri grubu için anlamlı değildir. OECD ülkeleri için, toplam yoksulluk sınırındaki artış gelir dağılımı eşitsizliğini arttırmaktadır.

Abay ve Sezgin (2018), tarafından yapılan çalışmada 2006-2015 yılları arasında Türkiye ve Bazı AB ülkeleri için yoksulluk ve gelir dağılımı panel veri yöntemi ile incelenmiştir. Bu çalışmada kullanılan değişkenler eğitim, çalışan nüfus oranı, satın alma gücü paritesine göre milli gelir, enflasyon oranı ve net ücretin yoksulluk üzerindeki analiz edilmiştir. Çalışma sonucuna göre, satın alma gücü paritesine göre milli gelirin bütün modellerde, eğitimin ise sabit etkiler modeli dışındaki modellerde yoksulluğu azaltıcı yönde etki etmekte iken enflasyon ve çalışan nüfus oranının ise yoksulluk üzerinde bir etki yaratmadığı görülmektedir.

Erkul ve Demir (2019), çalışmasında Türkiye ve Şili'nin uyguladığı neoliberal ekonomi politikalarının gelir dağılımı ve yoksulluk istatistiklerine (GINI katsayısı, yoksulluk oranları ve İnsani Gelişmişlik Endeksi) yansımalarını araştırmaktadır. Çalışma sonucuna göre, gelir eşitsizliği ve yoksullukla mücadele konusunda Şili'nin Türkiye'ye kıyasla daha etkin politika izlediği söylenmektedir.

Evcim vd., (2019) 1985-2015 yılları arasında Orta Doğu ve Kuzey Afrika ülkeleri için gelir eşitsizliği, ekonomik büyüme ve yoksulluk ilişkisi panel veri analizi ile incelenmiştir. Çalışmanın sonuçlarına göre; Ülkeler homojendir ve yoksulluk, ekonomik büyüme ve gelir eşitsizliği ilişkisi önemsenecek düzeyde güçlüdür. Ayrıca gelir eşitsizliğinin azaltılması yoksulluğu azaltmakla birlikte ekonomik büyümenin yoksulluğu azaltma etkisi daha fazla olduğu sonucuna varılmıştır.

4. Veri ve Yöntem

Türkiye'nin dahil olduğu seçilmiş üst-orta gelirli ülkelerin yoksulluk ile gelir dağılımı arasındaki ilişkiyi inceleyen bu analizde 19 ülke ele alınarak yoksulluğun gelir dağılımını ne yönde etkilediği ele alınmaktadır. Bu analize konu olan ülkeler sırasıyla Arjantin, Ermenistan, Belarus, Brazilya, Bulgaristan, Kolombiya, Kosta Rika, Dominik Cumhuriyeti, Ekvador, Gürcistan, Endonezya, İran, Kazakistan, Meksika, Paraguay, Peru, Rusya, Tayland ve Türkiye'dir. 1990-2018 dönemini kapsayan dönemde yoksulluk göstergesi için üst-orta gelir grubu ülkeler ele alınmıştır. Bu ülkeler Dünya Bankasının belirlediği günde 5.50 \$'lık yoksulluk sınırı ile ifade edilen yoksulluk oranı kullanılmıştır. Yoksulluğun belirleyicileri olarak Gini katsayısı ve bunlara ek olarak kişi başına gelir, doğrudan yabancı yatırımlar, işsizlik oranı, bebek ölüm oranı ve yaşam beklentisi ile doğumdaki yaşam beklentisi değişkenleri kullanılarak panel veri analizi kapsamında, ampirik bir model oluşturulmuştur. Analizde kullanılan verileri Dünya Bankası'ndan temin edilmiştir. Analizde *Yoksulluk (pov)* bağımlı değişken olarak kullanılmıştır. Bağımsız değişkenler ise şu şekildedir: Gelir

dağılımı (Gini), kişi başına düşen GSYH (GDP), doğrudan yabancı yatırımlar (fdi), doğumdaki yaşam beklentisi (lifex), bebek ölüm oranları (mort) ve işsizlik (unmp)dir.

Bu çalışmada aşağıdaki (1) nolu model ile tahmin yapılacaktır.

$$Y_{pov} = \beta_0 + \beta_1 Gini_{it} + \beta_2 gdp_{it} + \beta_3 fdi_{it} + \beta_4 unmp_{it} + \beta_5 mort_{it} + \beta_6 lifex_{it} + u_{it} \quad (1)$$

Modelde bağımlı değişken olan *pov* yoksulluğu temsil ederken; bağımsız değişkenlerden Gini gelir dağılımı eşitsizliğini, GDP kişi başına milli geliri, fdi doğrudan yabancı yatırımları, mort bebek ölüm oranlarını, lifex yaşam beklentisini ve unmp işsizliği ifade etmekte olup doğal logaritmaları alınarak modele dahil edilmiştir. Bu nedenle katsayılar esneklikleri göstermektedir. Modeldeki $i=1,2...N$ kesit birimini, $t=1,2...T$ zamanı, ε ise hata terimini temsil etmektedir.

Modelde panel veri analizi kullanılmıştır. Panel veri yöntemi, ülkeler, firmalar, hanehalkları, vb. kesit (cross-section) gözlemlerinin belli bir zaman dönemi içinde bir araya getirilmesi olarak tanımlanabilir. Panel veri yöntemiyle sabit ve rassal etkilerde elde edilmektedir. Sabit etkili modelde, birimlere göre değişiklikler sabit katsayıda farklılıklar meydana getirir. Eğitim parametreleri tüm yatay kesit birimler için aynı ($\beta_i = \beta$) iken, sabit parametre birim etki içermesi sebebiyle birimden birime değişmektedir. Diğer bir deyişle, sabit terim her bir yatay kesit birim için farklı değerler alır, yani birimler arası farklılıklar sabit terimdeki farklılıklar ile ifade edilir. Bu nedenle sabit katsayı, sabit bir değişken gibi düşünülür. Ayrıca bu modellerde bağımsız değişkenlerin, hata teriminden bağımsız olduğu varsayımı yapılır. Fakat birim etki ve bağımsız değişkenler ilişkilidir (Reyno, 2007). Birimler tesadüfi olarak seçildiklerinde, birimler arası farklılıklar da tesadüfi olacaktır. Bu birim farklılıklarına “tesadüfi farklılıklar” denilmektedir. Regresyon analizinde genelde bağımlı değişkenin değerini etkileyen, fakat bağımsız değişken gibi modelde yer almayan çok sayıda faktör olduğu ve bu faktörlerin tesadüfi bir kalıntı tarafından özetlendiği varsayılır. Çok sayıda birim zaman göre gözlendiğinde, dışlanmış değişkenlerin bazılarının birim ve zaman periyodunun her ikisine özgü faktörleri temsil ettiği varsayılırken, diğer değişkenler sadece birim farklılıklarını yansıtacaktır. (Baltagi, 2005).

Modele ilişkin olarak gözlem sayıları, ortalama, minimum ve maksimum değerlerine ilişkin veriler tanımlayıcı istatistik tablo 4’de verilmiştir.

Tablo 4: Tanımlayıcı istatistikler

| | pov | gdp | gini | fdi | unmp | lifex | mort |
|---------------|-------|------|------|--------|-------|-------|------|
| Mean | 3.23 | 8.54 | 3.74 | -1.46 | 1.90 | 4.27 | 2.93 |
| Ortalama | 3.42 | 8.55 | 3.77 | -1.16 | 1.97 | 4.27 | 2.92 |
| Maksimum | 4.58 | 9.62 | 4.10 | 1.43 | 3.19 | 4.38 | 4.12 |
| Minimum | -0.91 | 6.78 | 3.22 | -12.25 | -0.71 | 4.13 | 0.95 |
| Std. Dev. | 0.93 | 0.53 | 0.20 | 1.93 | 0.66 | 0.04 | 0.57 |
| Gözlem Sayısı | 394 | 550 | 394 | 532 | 532 | 551 | 551 |

Değişkenlerin korelasyon katsayıları model tahmininin güvenilirliği açısından önem arz etmektedir. Bu nedenle tablo 5’de değişkenler arasındaki korelasyonlar gösterilmiştir. Korelasyon sonuçlarına bakıldığında en yüksek korelasyonun değerinin %75 olduğu görülmektedir. Modelde kullanılan değişkenler arasında yüksek korelasyon çıkmadığı için sorun oluşturacak bir durumun olmadığı tespit edilmiştir.

Tablo 5: Değişkenlerin Korelasyon Katsayısı

| Korelasyon | pov | gdp | gini | fdi | unmp | lifex | mort |
|------------|--------|--------|-------|--------|--------|--------|-------|
| pov | 1.000 | | | | | | |
| gdp | -0.579 | 1.000 | | | | | |
| gini | 0.314 | 0.204 | 1.000 | | | | |
| fdi | -0.177 | 0.335 | 0.045 | 1.000 | | | |
| unmp | 0.177 | -0.002 | 0.012 | -0.154 | 1.000 | | |
| lifex | -0.266 | 0.351 | 0.276 | 0.119 | -0.084 | 1.000 | |
| mort | 0.759 | -0.365 | 0.408 | -0.194 | 0.080 | -0.468 | 1.000 |

Hausman Testi, Sabit Etkili ve Rassal Etkili Modeller arasında bir seçim yapılması gerektiği zaman, hangi modelin tercih edilmesi gerektiğine karar verilmesinde kullanılan bir testtir (Green, 2003, s:301). Bu testte, Sabit Etkili Tahmincinin tutarlı ve yansız olduğu varsayımından hareket edilmektedir. Bu testte kullanılan hipotezler (Baltagi, 2005, s:66);

$$H_0 : \text{Rassal Etkili Model} [E(\alpha_i/x_i) = 0]$$

$$H_1 : \text{Sabit Etkili Model} [E(\alpha_i/x_i) \neq 0]$$

Tablo 6: Hausman Test Sonucu

| |
|------------------------|
| Chi2(6) = 22.92 |
| Prob > chi2= 0.02 |

Tablo 6’da Hausman test istatistiği sonuçlarını göstermektedir. Olasılık değeri dikkate alındığında sabit etkiler ile modele devam edilmiştir. Ancak rassal etkiler modeli de tabloda yer almaktadır.

En küçük kareler, sabit etkiler ve rassal etkiler modeli ayrı ayrı Eviews programında tahmin edilmiştir. Hangi modelin daha uygun olduğuna karar vermek için Hausman testi uygulanmıştır.

Tablo 7: Genelleştirilmiş En Küçük Kareler ve Sabit ve Rassal Etkiler Tahmini

| Değişkenler | EKK | Sabit Etkiler | Rassal Etkiler |
|------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|
| gini | 0.4221 (0.0025)** | 0.9131 (0.0142)** | 0.9942 (0.0007)** |
| gdp | -0.9244 (0.0000)* | -0.8578 (0.0002)** | -0.8836 (0.0000)* |
| fdi | -0.0549 (0.0013)** | -0.0069 (0.7018) | 0.0083 (0.6227) |
| unmp | 0.2171 (0.0000)* | 0.4869 (0.0000)* | 0.3811 (0.0000)* |
| mort | 1.1089 (0.0021) | 0.5167 (0.0201) | 0.7747 (0.0000)* |
| lifex | 3.4335 (0.0000)* | -3.2688 (0.1074) | -0.4365 (0.7572) |
| R ² | 0.7449 | 0.8570 | 0.6930 |
| D.R ² | 0.7401 | 0.8460 | 0.6872 |
| F | 154.3358 (0.000)* | 78.1853 (0.000)* | 119.2908 (0.0000)* |
| | *p<0,01 | **p<0,05 | ***p<0,1 |

Panel veri tahmin sonucuna göre modelde Gini katsayısı ile yoksulluk arasında pozitif yönlü ve anlamlı bir ilişki bulunmuştur. Ayrıca literatür ile uyumlu olarak Gini katsayısı ve unmp (işsizlik) yoksulluğu artırırken, GDP ve yabancı yatırımlardaki artışların yoksulluğu azalttığı sonucuna varılmıştır. Bebek ölüm oranları ve yoksulluk arasında istatistiki olarak anlamlı bir ilişki bulunmamıştır. Bu durum daha çok ülkenin sağlık sistemi ile ilişkilidir. Aynı şekilde doğumdaki yaşam beklentisi ile yoksulluk ilişkisinde istatistiki olarak anlamlı değildir.

5.Sonuç

Yoksullar arasındaki ortalama gelirin düşük olması ve gelir dağılımında adaletsizliğin yaşanması ülkeler açısından ekonomik sorun olmasının yanında hem sosyal hem de siyasal problemlere yol açmaktadır. Gelir dağılımında meydana gelen eşitsizlik ise zincirleme bir şekilde, insanların hayatlarını sürdürebilmeleri için gerekli olan sağlık ve eğitim gibi alanlarda da eşitsizliklere yol açmaktadır. Daha düşük eğitim ve sağlık imkânına sahip insanlar, diğerlerine göre iş fırsatları konusunda da daha az seçeneğe sahip olmaktadır. Nihai anlamda da bu kısır döngü gelir adaletsizliğinin artmasına yol açmaktadır. Bu nedenle bu çalışmada yoksulluk ve gelir dağılımı adaletsizliği ilişkisi ele alınmıştır. Bunu yapabilmek içinde öncelikle yoksulluk ve gelir dağılımı kavram ve kriterleri üzerinde durulmuştur. Daha sonra bu konuda yapılan çalışmalar gözden geçirilerek, ülkelerin yoksulluğuna etki eden faktörler belirlenerek ad-hoc bir model oluşturulmuştur.

Oluşturulan bu model üzerinde yapılan analiz sonuçlarına göre Gini katsayısı ile ifade edilen gelir dağılımı adaletsizliği ile yoksulluk arasında pozitif yönlü ve anlamlı bir ilişki bulunmuştur. Ayrıca literatürde İzgü ve Alyu (2018), Abay ve Sezgin (2018) ile Güzel ve Çetin (2018) çalışmalarında elde ettikleri sonuçlar ile uyumlu yani bir ülkede gelir adaletsizliği (Gini katsayısı yükseldikçe) ve işsizlik arttıkça yoksulluk artmaktadır. Ayrıca, Zaman vd. (2011)'nin çalışmalarında elde ettiği sonuçlar, bu analizde ulaşılan GSYH ve doğrudan yabancı yatırımlardaki (FDI) artışların, yoksulluk seviyesini azalttığı sonucunu desteklemektedir. Bu çalışmada bebek ölüm oranlarının artması ile yoksulluk seviyesi arasında anlamlı bir ilişki bulunmamıştır. Doğumdaki yaşam beklentisi ile yoksulluk arasındaki ilişki üç modelden sadece EKK tahmininde pozitif ve anlamlıdır.

Yoksulluk seviyesini en aza indirmek için ülkelerin eğitim seviyelerinin yükseltilmesi ve yatırımların doğru şekilde yapılması hem bireylerin, hem de toplumların refah düzeyini yükseltecektir. Ayrıca gelir eşitsizliğinin nedenlerinden birisi teknolojik gelişme neticesinde sermaye sahipleri ve çalışan kesim arasında açılan gelir farkıdır. Bu farkın aşılabilmesi ve yoksulluk seviyesindeki bireylerin yaşam standartlarını yükseltebilmesi için devletlerin daha yüksek gelire sahip olanları daha yüksek oranlı vergi ile vergilendirebilir veya iş gücü piyasasını işçilerin daha fazla gelir elde edeceği şekilde düzenleyebilir. Bunun yanı sıra eğitim olanaklarının, özellikle mesleki eğitim olanaklarının arttırılması ve yeni istihdam yaratacak ekonomik modellerin geliştirilmesi de insanlar arasındaki gelir farklılığını azaltacaktır. Ancak uygulanacak politikaların farklı ülkelerde farklı sonuçlar meydana getirebileceği unutulmamalıdır. Bu yüzden ülkelerin farklı özellikleri dikkate alınarak etkili politikalar geliştirilmesi gerekmektedir.

Kaynakça

- Abay, M. ve Sezgin, Ş.(2018). Türkiye ve Bazı AB Ülkeleri Yoksulluk ve Gelir Dağılımı, *Journal of Life Economics*, Cilt/Volume:5, Sayı/Issue:4, Ekim/October 2018, 97-110.
- Ak, F., (2010), "Inequality, Income, And Poverty: Compative Global Evidence", *Soc Sci Q*, 91(5), 1432-1446.
- Aytaç, M. Dağdemir, Ö. Ve Gündoğan, N. (2013). Gelir Dağılımı ve Yoksulluk. Anadolu Üniversitesi Yayınları, Eskişehir.
- Baltagi, B. H.,(2005), *Econometric Analysis of Panel Data*, Third Edition, John Wiley&Sons Inc, England.
- Bulut, E., (2016) *Analiz İktisat*. Genişletilmiş 6. Baskı, Ankara.
- Çalışkan, Ş. (2010). Türkiye’de Gelir Eşitsizliği ve Yoksulluk. Sosyal Siyaset Konferansları, Vol. 59.
- Drewnowski, J. (1977), *Poverty: It’s Meaning and Measurement*, *Development and Change*. Vol. 8(2), 183-208.
- Doğan, E.M., Tatlı, H. (2014). İnsani Gelişme ve İnsani Yoksulluk Bağlamında Türkiye’nin Dünyadaki Yeri. Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, 28(1), (99-124).
- Erkul, E. ve F. Demir Erkul (2019), Neoliberal Politika Çerçevesinde Türkiye ve Şili’ye İlişkin Gelir Dağılımı ve Yoksulluk İstatistiklerinin İncelenmesi, *Sosyoekonomi*, Vol. 27(39), 11-38.
- Erdugan, F. E. (2010), Türkiye’de Özürlü Yoksulluğu ve Mücadele Politikalarının Değerlendirilmesi: Ankara-Keçiören Örneği, Özürlüler Uzmanlığı Tezi, T.C. Başbakanlık Özürlüler idaresi Başkanlığı Yayını, Ankara.
- Fosu, A. K. (2009). Inequality and the Impact of Growth on Poverty: Comparative Evidence for Sub-Saharan Africa, *Journal of Development Studies*. 45 (5). 726-745.
- Green, W.H., (2003), *Econometric Analysis*, Fifth Edition, Prentice Hall, New Jersey.
- Günsoy, G. (2005). İnsani Gelişme Kavramı ve Sağlıklı Yaşam Hakkı. Zonguldak Karaelmas Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 1(2), (35-52).
- Güzel S. ve Çetin I. (2018). Orta Doğu ve Kuzey Afrika Ülkelerinde Ekonomik Büyümenin ve Gelir Eşitsizliğinin Yoksulluğa Olan Etkisi. *Sosyal Güvenlik Dergisi (Journal of Social Security)*. 8(2). 91-107.
- İzgü, B. ve Alyu, E. (2018), Yoksulluk ve Gelir Dağılımı EĞitsizliği: OECD ve AB Ülkeleri Panel Veri Analizi, *Gaziantep Üniversitesi Journal Of Social Sciences*, 17(3), 988-996.
- Jamal, H. (2006). Does Inequality Matter for Poverty Reduction? Evidence from Pakistan’s Poverty Trends, *The Pakistan Development Review*, 45(3), 439-459.
- Karlık, R.(2009). Cumhuriyet’in ilanından günümüze Türkiye ekonomisi’nde yapısal dönüşüm, *Beta yayınları*, 12. Baskı, İstanbul.

- Kaygısız, A. (2018). Yoksulluk ve Gelir Eşitsizliğinin Dinamikleri: Seçilmiş Avrupa ve Merkez Asya Ülkeleri Üzerine Dinamik Panel Veri Analizi. *Avrasya Uluslararası Araştırmalar Dergisi*, 6(15), 161-17.
- Lipton, M. (1997) Poverty: Are There Holes in the Consensus? *World Development*. 25 (7).
- Sen, A. (2004). People in economics *Finance & Development-September*, 4-7.
- Şenses, F. (2003). *Küreselleşmenin Öteki Yüzü*. İstanbul: İletişim Yayınları.
- Reyna, O.T., (2007). *Panel Data Analysis Fixed & Random Effects (Using Stata 10.x)*, University.
- Taştan, H. Ve Akar, M. (2013). Türkiye imalat sanayinde bölgesel ve sektörel ücret eşitsizliği. *İktisat Fakültesi Mecmuası*, 63, 17-49.
- Öztürk, N. (2016). *Maliye Politikası, Güncelleştirilmiş 4. Baskı*, Ekin Yayınevi, Bursa.
- Yanar, R., & Şahbaz, A. (2013). Gelişmekte olan ülkelerde küreselleşmenin yoksulluk ve gelir eşitsizliği üzerindeki etkileri. *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 8(3).
- Zaman, K., Rashid, K., Khan, M. M. ve Ahmad, M. (2011). Panel Data Analysis of Growth, Inequality and Poverty: Evidence from SAARC Countries, *Journal of Yaşar University*, 21/6, 3523-3537.
- Worldbank (2020), Poverty headcount ratio at \$1,90 a day (2011 PPP) (% of population), <<http://data.worldbank.org/indicator/SI.POV.DDAY?locations=1W&start=1981&end=2017&view=chart>>, 18.03.2020.
- Worldbank (2020), Poverty headcount ratio at \$5,50 a day (2011 PPP) (% of population), <<http://data.worldbank.org/indicator/SI.POV.DDAY?locations=1W&start=1981&end=2017&view=chart>>, 18.03.2020.
- Worldbank (2020), GINI index (World Bank estimate), <<http://data.worldbank.org/indicator/SI.POV.GINI>>, 18.03.2020
- Worldbank (2020), Poverty headcount ratio at \$3.10 a day (2011 PPP) (% of population), <<http://data.worldbank.org/indicator/SI.POV.2DAY?end=2017&locations=1W&start=1981&view=chart>>, 18.05.2020.



Global Public Goods & the Sovereignty Responsibility Approach

Ufuk Selen

uselen@uludag.edu.tr

Bursa Uludag University

orcid.org/0000-0002-1337-8294

JEL Code: H40, H41, H42, H87

Received: 30.04.2020

Revised: 20.05.2020

Accepted: 20.05.2020

Available Online: 21.09.2020

To cite this document

Selen, U., (2020). Global Public Goods & The Sovereignty Responsibility Approach. Equinox, Journal of Economics, Business & Political Studies, VII (2), 193-213

Abstract

The problems with the production and financing of Global Public Goods weaken the thesis that nation-states have lost their sovereignty and that international governance structures are the determinant of the system in the globalization process. The increase in global public goods and its inability to be resolved with transnational systems further strengthens the reason why nation-states exist. Failure to solve problems related to Global Public Goods by international institutions increased the role and importance of the nation-state. The increasing role of the state in solving the production and financing problems of global public goods brings the concept of "sovereign responsibility". Responsibility for sovereignty expresses the necessity of political sovereignty to behave sensitively towards the citizens of the countries inside and to the international community outside. In this framework, each sovereign state is responsible for planning global public goods supply and demand in its jurisdiction and producing it to meet the needs of all global elements. For global public goods, which is beyond the dominance of the state, the states, international and supranational structures that steer the world economy and politics should be engaged.

Keywords: Public goods, sovereignty, global public goods, state, global governance

Küresel Kamu Malları ve Egemenlik Sorumluluğu Yaklaşımı

Öz

Yaşanan ekonomik krizler ve Küresel Kamusal Mal (KKM) üretim ve finansmanına ilişkin sorunların varlığı, küreselleşme sürecinde, ulus devletlerin hakimiyetini yitirdiği ve uluslar üstü yönetim yapılarının sistemin belirleyicisi olduğu tezlerini zayıflatmaktadır. KKM'ların artması ve uluslar üstü sistemlerle çözülememiş olması ulus devletlerin varlık sebebini daha da güçlendirmektedir. KKM alanında devletin artan rolü "egemenlik sorumluluğu" kavramını beraberinde getirmektedir. Egemenlik sorumluluğu (responsible sovereignty) ise "politik egemenliğin; ülkelerin içerde kendi vatandaşlarına karşı, dışarıda ise uluslararası topluma karşı duyarlı biçimde davranma gerekliliğini ifade etmektedir. Bu çerçevede her egemen devlet, kendi yetki alanında KKM arz ve talebini planlamak ve tüm küresel unsurların ihtiyaçlarını karşılayacak düzeyde üretmekle sorumludur. Devletin hakimiyet alanını aşan nitelikteki KKM için ise dünya ekonomisi ve siyasetine yön veren devletlerin, uluslararası ve ulus üstü yapıların devreye girmesi gerekmektedir.

Anahtar Kelime: Kamusal mal, egemenlik, küresel kamusal mal, devlet, küresel yönetim

1. Giriş

Küresel Kamu Mallarının (KKM) ortaya çıkışı ve küreselleşme arasındaki ilişkiye fazlaca itibar edilmezken, günümüzde küreselleşmenin KKM'in ortaya çıkışında etkili olduğu yönünde artan bir bilinçlenme vardır. Bu bilinçlenme “egemenlik sorumluluğu” kavramını beraberinde getirmektedir. Egemenlik sorumluluğu (responsible sovereignty) ise “politik egemenliğin; ülkelerin içinde kendi vatandaşlarına karşı, dışarıda ise uluslararası topluma karşı duyarlı biçimde davranma gerekliliğini ifade etmektedir. Bu çerçevede her egemen devlet, kendi hakimiyet alanında KKM arz ve talebini planlamak ve tüm küresel unsurların ihtiyaçlarını karşılayacak düzeyde üretimini sağlamakla sorumlu tutulmaktadır. Devletin hakimiyet alanını aşan nitelikteki KKM için ise dünya ekonomisi ve siyasetine yön veren egemen güçler ile uluslararası ve ulus üstü güçlerin devreye girmesi gerekmektedir.

Bu noktada “ülkelerin egemenlik sorumluluğu nerede başlayıp nerede bitmektedir?” sorusu akla gelmektedir. Bu sorunun cevabı KKM kavramında yatmaktadır. KKM kavramı bağlamında ulus devletin üstleneceği rollerin belirlenmesi ilgili sorunun cevabını verecektir. Bu nedenle çalışmada, KKM kavramı ele alınıp incelenecek ve bu bağlamda ulus devletin rolü tanımlanacaktır.

2. Kamusal Mal Sınıflandırılması ve Küresel Kamusal Mal Kavramı

Kamusal mal türü olan KKM kavramının anlaşılabilmesi kamusal mal türleri hakkında bilgi sahibi olmayı gerektirir. Kamusal malların gruplandırılmasında esas alınan kriterler KKM kavramının algılanmasına imkan sağlayacaktır. Bu nedenle, bu başlık altında, önce kamusal mal kavramı ve sınıflandırma esasları üzerinde durulacak ve sonrasında KKM kavramı incelenecektir.

2.1. Kamusal Mal Kavramı ve Sınıflandırma Esasları

KKM kavramı, kendiliğinden ortaya çıkmış bir kavram olmayıp, maliye literatüründe kullanılan “Kamusal Mallar Teorisi”nden hareketle geliştirilmiştir. “Kamusal Mallar Teorisi”ne ilk katkılar 19. yüzyılda İtalyan, Alman ve İskandinav kökenli kamu ekonomistleri tarafından sağlanmıştır. “Kamusal mal” kavramı ekonomide kaynak dağılım etkinliğine yönelik çalışmalarda ortaya çıkmıştır (Şener, 1996:48). Sax, Wicksel, Lindalh, Musgrave ve Bowen gibi yazarlar kamusal mallar kavramı yerine “sosyal mal” kavramını kullanmışlardır. Bugünkü anlamıyla “Kamusal Mal” kavramını, kamu harcamaları üzerine yaptığı bir çalışmada “collective consumption goods” (Ortak Tüketim Malları) ifadesiyle, sistematik olarak ilk kullanan yazarlardan biri Paul Samuelson’dur. (Samuelson, 1954:387-389). Samuelson, yoğun olarak vergileme teorisi üzerinde çalışan Sax, Wicksel, Lindalh, Musgrave ve Bowen gibi yazarlardan farklı olarak; kamu harcamaları üzerinde yoğunlaşmıştır. Devletin, harcamalarını özel ve toplumsal nitelikli mallara yönelik yaptığını kabul etmiş ve çalışmasını bu kabul üzerine

kurmuştur. Samuelson, “Ortak Tüketim Malları” biçiminde ifade ettiği kamusal mal kavramını; toplumda bireylerden herhangi birisinin tüketimi nedeniyle, diğer bireylerin aynı malı tüketme imkanında herhangi bir değişimin olmadığı; birlikte ve eşit biçimde tüketilen mallar olarak tanımlamaktadır (Samuelson, 1954:387). Samuelson kamusal malların sabit fayda özelliğine dikkat çekmektedir. Yararlanıcı sayısı artmasına rağmen ortak tüketime konu malın faydasında azalma olmaması sabit marjinal fayda olarak ifade edilmektedir. Teknik bir ifadeyle Samuelson, kamusal malı azalan marjinal fayda ilkesinin geçerli olmadığı mallar olarak tanımlamıştır.

Takip eden teorik çalışmalarda “kamusal mal” kavramı, birbirini besleyen, farklı ölçütler kullanılarak tanımlanmıştır (Şener, 1996:49-52; Edizdoğan vd., 2017: 19-22). Bu tanımlamalarda kullanılan ortak ölçüler; 1) Bölünmezlik, 2) Bedava yararlanma, 3) Faydanın sonradan elde edilmesi, 4) Kolektif tüketim ve 5) Dışsallıklar taşıması olarak sayılmaktadır. Bu ölçütleri genel hatları ile aşağıdaki gibi açıklayabiliriz.

Bölünmezlik: Kamusal mal arzının ve tüketiminin parçalara ayıramayacağını ifade etmektedir. Diğer bir ifadeyle bölünmezlik, kamusal malların bireyselleştirilemeyen bir niteliğe sahip olduğunu ifade etmektedir. Bu niteliği ortaya çıkaran temel özellik kamusal malların sabit fayda sağlamasıdır. Sabit fayda tüketimde rekabeti yok etmekte ve tüketimden dışlamayı imkansız kılmaktadır. Dışlanamazlık özelliği de kamusal mala bağlı olarak ortaya çıkan fayda ve zararlardan herkesin eşit düzeyde etkilenmesine neden olmaktadır. Dolayısıyla dışlanamazlık kamusal malların bölünmezlik özelliğinin sonucu olarak ortaya çıkmaktadır.

Bedava yararlanma: Tüketimde dışlama imkanının olmaması tüketicilerin malın finansmanına doğrudan katkı yapmadıklarını ve ilgili malı bedava tüketme imkanının varlığını ifade etmektedir. Aslında, bedava yararlanma imkanının varlığı, kamusal malların tüketiminde dışlama olmamasının bir sonucudur. Bu nedenle, kamusal malların finansmanı doğrudan tüketenler tarafından değil, kolektif olarak tüm toplum tarafından sağlanmaktadır. Çünkü birey kendisi dışında kişilere fayda sağlayacak nitelikteki bir malın üretimine ve finansmanına katkı sağlamak istememektedir. Kamusal malların bireylere sağladığı faydalar ölçülemediğinden ve bu faydalar dışsal faydalardan bölünüp ayıramadığından ticarete konu edilip fiyatlandırılmamaktadırlar.

Fiyatlandırılmama özelliği teknik olarak kamusal malların sıfır marjinal maliyet koşulunda üretilebilmesiyle de ilgilidir. Piyasa ekonomisi koşullarında etkin kaynak dağılımı marjinal maliyet fiyatlaması koşuluyla garanti edilmektedir. Dolayısıyla marjinal maliyetin sıfır olduğu bir malın piyasada üretilmesi imkansızlaşacaktır. Dolayısıyla kamusal malın sabit fayda özelliği talep oluşumunu engellerken, sıfır marjinal maliyet koşullarında üretiliyor olması da arzın oluşmasına engel olmakta ve kamusal mal piyasası oluşmamaktadır. Bu nedenle, kamusal malların üretimi piyasa dışı üretim güçleri tarafından

sağlanacaktır (Champney, 1988:988; Edizdoğan vd., 2017:21). Kamusallığın niteliğine bağlı olarak üretim devlet veya sivil toplum kuruluşlarınca üstlenilecektir.

Kolektif tüketim: Kamusal mallarda bedava yararlanma imkanının varlığı, bu malların toplu olarak tüketilmesini kaçınılmaz kılmaktadır. Bu malların arzına katılım sağlanmada, topluca tüketilme imkanı olan bir mala ilişkin olarak bireye özel kullanım hakkı tanınmamışsa, karşılıklı bağımlılık ilişkisi içinde tüketim kararının verilmesi gereklidir. Yani kimin, ne karşılığında tüketebileceğine karar verilmesi gerekecektir. Bu noktada kararlar siyasal süreçte toplu alınmaktadır. Kolektif tüketim mantığı oldukça basit çalışmaktadır. Bireysel çıkar peşinde koşan bireyler, ortak çıkarlar söz konusu olduğunda aynı isteklilikle hareket etmeyeceklerdir. Bunun ekonomik mantığı kamusal tercihler teorisinde bulunabilir. Kamusal malların varlığı durumunda bireysel fayda ve toplumsal yarar arasındaki asimetric ilişki bedavacılığı kaçınılmaz kılmaktadır. Bedavacılığın varlığı halinde de toplumu oluşturan bireylerin ortak tüketimi söz konusu olacaktır.

Faydanın daha sonra elde edilmesi: Kamusal malların etkilerinin mekansal ve zamansal olarak yayılma gösterdiğini ve yayılmanın gecikmeli olarak ortaya çıktığını ifade etmektedir. Faydanın gecikmeli olarak ortaya çıkmasında kamusal malların “Kamusal Derecesi” ve “Etki Alanı” belirleyici olmaktadır. Kamusal alanının genişliğine ve etki gücüne bağlı olarak faydanın ortaya çıkış süreci değişebilmektedir. Örneğin, bir atom enerjisi reaktöründe meydana gelen patlamanın neden olduğu olumsuz etkiler, patlamanın şiddeti, iklim koşulları ve kimyasal tepkimenin yapısı gibi faktörlere bağlı olarak, çok geniş alanda ve birkaç nesil üzerine etkili olabilecektir. Tam kamusal mal olan çevre üzerindeki bu olumsuz gelişmenin etkisi gecikmeli olarak ortaya çıkmaktadır.

Dışsallıkların varlığı: Dışsallık kavramı, bir malın üretimine ve/veya tüketimine bağlı olarak ortaya çıkan, üreten ve tüketenler dışında kişilerin de bunlardan etkilendiği durumları ifade etmektedir. Dışsallıklar, niteliğine bağlı olarak aşırı veya eksik kaynak kullanımına neden olduğu için kaynak dağılım etkinliğinin bozulmasına neden olmaktadır. Kaynak kullanım etkinliğinin artırılması amacıyla dışsallıkların görüldüğü alanların düzenlenmesine ihtiyaç duyulmaktadır. Bu düzenlemeler dışsallığın yayılma alanlarının kontrolü ile mümkün olmaktadır. Dışsallık özelliği kamusal mal sınıflandırmasında kullanılan kriterlerden biridir. Dışsallığın yayılma alanına göre kamusal mallar yerel kamusal mal, ulusal kamusal mal ve KKM olarak sınıflandırılmaktadır. Kamusal malların fayda veya zararlarının nesiller ve sınırlar ötesine taşması KKM kavramının ortaya çıkmasında önemli bir unsur olmuştur (Kaul vd.:1999).

Yirminci yüzyılın sonlarında hızlanan küreselleşme toplumları karşılıklı bağımlılığa ve işbirliğine zorlamaktadır. Yani piyasaların küreselleşmesi, piyasa başarısızlıkları ile birlikte, özellikle negatif dışsallıkların da küresel ölçekte düşünülmesini zorunlu kılmaktadır. Her düzeydeki yönetim birimi kendi alanı

içine denk düşen dışsallıkları yönetmek ve düzenlemekle sorumludur. Yerel ve ulusal düzeydeki dışsallıkların kontrol yeteneği ve gücü tanımlanabilirken küresel dışsallığa sahip kamusal mallarda bu mümkün olmamaktadır. Dışsallıkların yönetiminde temel prensip dışsallığın yayılma alanındaki en güçlü otoritelerin yönetim ve kontrolüne bırakılması olmalıdır. Diğer bir ifadeyle küresel sorunların çözümü yine küresel ölçekte aranmalıdır. Küresel yönetimin önemli bir unsuru olan Birleşmiş Milletler bu çözümler üzerine odaklanmıştır.

2.2. Değişen Kamusal Anlayışı ve Küresel Kamusal Mal Kavramı

Kamu malları kavramı genel olarak maliye disiplini içinde incelenmekle birlikte uluslararası politik ekonomi alanında da inceleme konusu edilmektedir (Akyol ve Ulutürk, 2007: 67). 1980'li yıllarda bu malların uluslararası arenada nasıl sunulacağı Kindleberger tarafından tartışmaya açılmıştır (Kindleberger, 1986). Kindleberger "International Public Goods without International Government" başlıklı çalışmasında bazı malları uluslararası kamu malı biçiminde tanımlayarak bu malların nasıl sunulacağını tartışmıştır. Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı (BMKP), kamusal mal kavramını, ulusal ekonomik temelden uluslararası politika analizine taşıyarak, 2000'li yıllarda KKM kavramını tartışmaya açmıştır (Cabon, 2007:181). Bir malın, KKM olarak değerlendirilebilmesi için iki temel ölçütü sağlaması gerekmektedir. Bunlar, malın "Kamusallık Derecesi" ve "Kamusallığın Etki Alanı"dır. "Kamusallık derecesi", kamusal olarak tanımlanan mallardan yararlanma ve bu malların tüketimindeki rekabet gücünün sınırlarını ifade etmektedir. Bir malın kamusal olarak tanımlanabilmesi için yararlanıcılarının dışlanamaması ve tüketiminde rekabetin bulunmaması gerekmektedir ki, bu zaten kamusal malların genel karakteristiğidir (Ferroni ve Mody, 2002:6).

Kamusallık derecesi, bize bir malın bir yönüyle kamusal özellik taşıırken, diğer boyutlarıyla da kamusal niteliğinin değişebildiğini göstermektedir. Özellikle yarı kamusal mal ve hizmetlerde kamusal derecesi toplumların ekonomik gelişmişlik düzeyi, zaman ve teknolojik gelişmeler gibi faktörlere bağlı olarak değişmektedir (Şener, 1996:49). Örneğin, kamusal mal olarak kabul edilen telgraf işletmeciliği, iletişim teknolojilerindeki değişime ve sermaye birikimine bağlı olarak, kamusal özellikini kaybetmiştir. Sermaye birikimine ve teknolojisinin ucuzlamasına bağlı olarak piyasa malı niteliği kazanmasına rağmen alternatif iletişim teknolojilerinin devreye girmesiyle piyasadan çekilmiştir.

"Etki alanı", kamusal nitelikli bir malın fayda veya zararının yayıldığı mekânsal sınırlarla ilgilidir. Bir malın, KKM olarak tanımlanabilmesi için uluslararası sınırlara yayılması ve belli guruplar ve nesiller arasında ayrımcı bir nitelik taşımaması gerekmektedir (Kaul, vd.,2003b:23). KKM'lerin faydaları ülkeler, insanlar (birden fazla popülasyon grubunun etkilenmesi) ve nesilleri (bugünkü ve gelecek nesiller) içine alacak şekilde "evrensel benzeri" (quasiuniversal) özellik taşımalıdır (Anand, 2004:215-235 ve Sandler, 1999). Yani KKM'ler birden çok ülkeyi ve evrensel çapta tüm insanları kapsamına almalıdır. Aynı zamanda faydası

birden çok nesle yayılmalıdır. BMKP'ye göre KKM, özetle, ülkeler, kişiler ve nesiller düzeyinde güçlü evrenselliğe sahip mallar olarak tanımlanmaktadır. "Etki alanı" evrendeki herkesin kamusal malın sağladığı faydalarından yararlanma hakkı olduğuna vurgu yapmaktadır (Karayılmazlar, 2006:151). Bu alan içinde bireylerin bu faydalardan yararlanma düzeyleri, tercihlerine ve sahip oldukları olanaklara bağlı olarak farklı olacaktır. Örneğin internet gelişmiş toplumlar için kamusal bir mal olarak talep edilirken, Afrika kabileleri için teknik imkânsızlıklar nedeniyle kamusal bir mal olarak algılanmamaktadır. Dolayısıyla, Afrika'nın kabile halkları, kamusallık alanı (yani etki alanı) teknik imkanlarla sınırlı kaldığı için, internetin sunduğu olanaklardan yararlanamamaktadır.

Bu tanımlamadan hareketle, KKM'ların tanımsal özelliklerini; malların faydalarının bölünmezliği, dışsallıkların yayılma alanı, tüketimde rekabetin olmaması ve dışlanamama şeklinde vermek olanaklıdır. Faydanın bölünmezliği teknik imkanlara bağlı olarak ortaya çıkarken, tüketimde rekabet olmaması ve dışlanamama özellikleri uygulanan politikalara bağlıdır (Mutlu, 2006:56). Örneğin yoksulluğun azaltılması, dünya genelinde adil çalışma koşullarının sağlanması ve bulaşıcı hastalıkların önlenmesi gibi örnekler bu çerçevede değerlendirilebilir.

KKM'ın rekabet konusu olmaması ise, ortaya çıkan dışsal faydalardan etki alanındaki herkesin yararlanması anlamına gelmektedir. Ancak, faydaların herkesi eşit olarak etkilediğini söylemek çoğu zaman mümkün değildir. Başka bir ifadeyle, (i) her KKM'ın küresellik derecesi tam değildir. Diğer bir ifadeyle her malı "pür kamusal mal" olarak kabul edemeyiz. Bazılarının tüketiminde rekabet vardır ve hariç tutulabilme özelliği bulunabilmektedir; (ii) her yararlanıcı, mekansal sınırlar nedeniyle, KKM'ların kullanımından aynı faydayı elde edemez (Mutlu, 2006:56). Örneğin, buzulların erimesinden kaynaklanan olumsuzluklardan, buzullarda yaşam süren kişi ve grupların diğer bölgelerde yaşayanlara oranla daha fazla etkileneceği açıktır.

KKM'yi sadece etkileri küresel çapta hissedilen mallar olarak değil, küresel yönetim sisteminin sorunsuz işlemesi için sunulması gerekli olan mallar biçiminde de nitelendirmek mümkündür (Akyol ve Ulutürk, 2007:81). Bir malın, kamusallık derecesi ve yayılma alanı esas alınarak yapılan bu tanımlama KKM kavramını teknik olarak ele almakta ve sınırlandırmaktadır. Çünkü kamusallığın ve bedavacılığın olduğu yerde, ilgili malların üretim maliyetlerine katlanma sorunu ortaya çıkmaktadır (Brando vd., 2019:556). KKM kavramının sadece teknik açıdan tanımlanması, aslında bu kavramın politik tercihler meselesi olduğunun algılanmasını güçleştirmektedir (Carbone, 2007:182-183). Bu değerlendirme konunun küresel düzeyde ekonomi politik bağlamında daha fazla incelenmesini gerekli kılmaktadır. BMKP tarafından desteklenen projede KKM'ın politik tercih meselesi olduğu gerçeğinden hareket edilmiş ve KKM kavramı, "kamusallık üçgeni" olarak kabul edilen ölçüt üzerinden, tanımlanmaya çalışılmıştır (Desai, 2003:64).

Küreselleşme sürecinde, devlet anlayışındaki değişime bağlı olarak ulusal nitelikli kamusal malların pek çoğu özelleştirilirken, sürdürülebilir çevrenin sağlanması ve gıda güvenliği gibi bir grup malın kamusalılığı artmıştır. Bu nedenle, KKM'ın arz ve talebinin belirlenmesi ve izlenmesindeki güçlük, kamusal sınırlarının yeniden tanımlanmasını gerektirmiştir. Günümüzde "kamu" kavramı, kamu maliyesi literatüründe kabul edilen, devletin hakimiyet alanı olarak algılanmamaktadır. Kamu, atmosfer gibi doğal ortaklıklar, tüm insanların ortaklaşa yaşadığı ve oluşturduğu çevre ile özel alanlar dışındaki tüm unsurların toplamı olarak ele alınarak tanımlanmakta ve kamusal mal kavramına küresellik olgusu da katılmaktadır (Kaul vd., 2003b:11-12). Böyle bakıldığında, "küresel kamusalılık", ulus devletler ile kar amacı gütmeyen, devlet örgütlenmesine sahip olmayan, ve kısmen devredilmiş yetkilerle çalışan uluslararası aktörlerin hakim olduğu alanlar ve bu alanlarda cereyan eden uluslararası ilişkilerin etkileri biçiminde tanımlanabilir. Çünkü uluslararası ilişkiler, devlet dışı aktörler tarafından yönetilen piyasalar, sivil toplum kuruluşları ile devletler tarafından şekillendirilmektedir (Martin, 1999). Buna göre KKM; üretiminde, tüketiminde ve bölüşümünde küresel kamusalılıkların hakim olduğu mallar biçiminde yeniden tanımlanmaktadır (Kaul vd., 2003a). Bir malın KKM olarak tanımlanabilmesi için şu üç noktada kamusalılık taşıması gerekir (Kaul ve Mendoza, 2003:91-92, Desai, 2003):

1. ***Tercihlerin Açıklanmasında Kamusalılık (Preference revelation)***: Bireyler ve gruplar malları diledikleri gibi kullanabilmelidirler. Bunun için de kamusal alanda toplumun hangi malları talep ettiğinin ve bunların finansmanına kimlerin katkı sağlamaya istekli olduğunun belirlenmesi gerekir. Bu yönüyle bakıldığında salgın hastalıklarla mücadele bir tür KKM olarak tanımlanabilir. Mücadeleyi veren tüm toplum ve hatta diğer toplumlar dışlanmadan yararlanabilme imkanına sahiptir.
2. ***Üretimde Kamusalılık (Production of public goods)***: Kamusalılık alanı içinde KKM'ın üretimini hangi birimin üstleneceğinin belirlenmesi gerekir. Bu noktada devlet, uluslararası işbirliği ile çalışan uluslararası kuruluşlar ve sivil toplum örgütleri olmak üzere üç temel üretim birimi bulunmaktadır. KKM'yi hangi birim üretirse üretsün, malın sunulduğu her alanda açık ve şeffaf uygulamalar yapılmalıdır. Örneğin, finans piyasalarında istikrarın sağlanabilmesi için sistemde dolaşan bilginin doğru ve herkese açık olması gerekmektedir. Doğru ve şeffaf bilgi akışının sağlanması üretimde kamusalılık olarak kabul edilmektedir. Benzer

biçimde salgın hastalıkların yayılma hızı ve alınan önlemler hakkında Dünya Sağlık Örgütü'nün bilgilendirilmesi ve Dünya Sağlık Örgütü tarafından da tüm dünyaya pandemi (salgın hastalık) ilan edilmesi ve gerekli önlemlerin alınması konusunda tüm dünyanın bilgilendirilmesi önlemlerin artırılmasını sağlamayı üretimde kamusal olarak tanımlama mümkündür.

3. ***Kararlara Katılımda Kamusalılık (Political bargaining)***: Kamusal alanda hangi mallardan, ne kadar ve nasıl üretilip, bölüşüleceğine ilişkin kararların alınmasıyla ilgilidir. İster ulusal nitelikte olsun isterse küresel ölçekte olsun kamusal malların arz ve talep koşulları politik süreçte belirlenmektedir. Dolayısıyla, KKM'in üretimine yönelik kararların alınmasında politik süreçte karar mekanizmasında yer alan aktörlerin katılımı gerekmektedir. Salgın hastalıkla mücadele konusunda yürütme organlarıncı iş yeri kapatma, sokağa çıkma yasağı gibi özgürlüklere getirilen engeller politik süreçte belirlenmiş yasal sınırlar içinde uygulanabilmektedir. Toplumsal uzlaşa sonucu alınan kararlara toplumsal tepki gösterilmediği gibi aksine toplumsal destek sağlanabilmektedir. Bunun tipik örneği Covid-19 salgınında tüm dünyada alınan yasal önlemler ve toplumların buna belli ölçüde gönüllü uyum sağlaması olarak gösterilebilir.

Desai (2003:64) tarafından, kamusal malların "3 P'si olarak adlandırılan bu kriterlerden hareketle, KKM kavramı somut olarak şöyle tanımlanabilir. "KKM, küresel ölçekte toplum katmanları tarafından ihtiyaç duyulan ve başta uluslararası sivil toplum örgütleri olmak üzere farklı kurumlar yardımıyla tercihlerin belirlenebildiği, hangi maldan, kim tarafından, ne kadar ve kimin için üretileceğinin politik süreçte kararlaştırıldığı; bölünemeyen, tüketiminden mahrum edilemeyen ve dışsallıklara sahip mallardır. Bu tanımla birlikte, son olarak, bir malın ne oranda küresel ve kamusal olduğunu belirleyen temel unsur malın "Kamusallık Derecesi" ve "Etki Alanı" olduğunu yeniden vurgulamak gerekir.

2.3. Küresel Kamu Mallarının Sınıflandırılması

Kamusallık, tüm insanların ortaklaşa yaşadığı çevre ve özel alanlar dışındaki tüm unsurların etkileşimi olarak ele alındığında, kamusal malların çok çeşitli olduğu

görülebilir (Kaul vd., 2003b:11-12). Bu çeşitlilik farklı açılardan KKM'ın sınıflandırılmasını kaçınılmaz kılmaktadır. KKM'ların sınıflandırılması ile ilgili olarak literatürde KKM'ların a) karakterleri, b) sağladıkları faydanın türü, c) icra ettikleri fonksiyonlar gibi kriterler esas alınarak değişik açılardan sınıflandırmalar yapılmıştır (Kaul vd., 2003b). Ülkeler, kişiler ve nesiller düzeyinde güçlü evrenselliğe sahip KKM karakterlerine göre a) ortak doğal küreselliğe sahip mallar, b) insani küreselliğe sahip mallar ve c) politik küreselliğe sahip mallar olmak üzere üç temelde sınıflandırmaktadır (Deneulin ve Townsend, 2007:24-31; Kaul ve Mendoza 2003).

2.3.1. Ortak Doğal Küreselliğe Sahip Mallar

Bu mallar, özünde tüketim rekabeti bulunmayan ve tüketiminden dışlanılamayan mallardır. Bu grupta yer alan KKM'ların genellikle fiziki bir değeri söz konusudur. Bu malların birçoğu insanoğlunun yaşaması için gerekli olan koşulları sağlar. Normal koşullar altında tüketimlerinde rekabet olmayacak ölçüde bol miktarda kaynağa sahiptir. Bu açıdan, dünyanın kendisi bizzat küresel ortak mal olarak kabul edilmektedir. İnsanoğlunun ortak kullanımına konu ve yaşamın sürmesi için gerekli olan okyanuslar, ozon tabakası, atmosfer, su kaynakları, hava, biyolojik varlıklar bu grup içerisinde ele alınabilir. Global ortak (doğal) mallar olarak adlandırılacak bu grupta yer alan KKM, nüfus artışına ve insan faaliyetlerine bağlı olarak aşırı tüketime konu olmaktadır (Carbone, 2007:182). Aşırı tüketime bağlı olarak, bu malların yok olma ve insanlara yeterince fayda sağlamayacak nitelikte değişmesi riski bulunmaktadır. Diğer bir ifadeyle global ortak malların arz güvenliği sorunludur. Arz güvenliği riski bu malların korunmasına yönelik küresel işbirliğini zorunlu kılmaktadır.

2.3.2. İnsani Küreselliğe Sahip Mallar

İkinci grupta yer alan KKM'lar "küresel kulüp malları" veya "insan yapımı küresel ortak mallar" olarak adlandırılmaktadır (Kaul, Grunberg ve Stern, 1999:454). Birinci grubun aksine, bu malların tüketiminde rekabet olmamakla birlikte tüketiminde dışlama kontrol altına alınabilir. Örneğin, küresel bir kulüp malı olan internete erişim, erişimi sağlayan firmaların talep ettiği ücret ödenmedikçe engellenebilir. Benzer biçimde, entelektüel bilgi olarak patentler aslında kamusal taşımasına rağmen belirli bir süre de olsa, hak sahibi dışında kullanımı yasal olarak sınırlandırılmaktadır. Bundaki temel amaç, özel bilgi üreticilerinin desteklenmesi ve onların dinamik güçlerinden yararlanılarak ekonomik büyümenin hızlandırılmasıdır (Kaul ve Mendoza, 2003:100). Tüketimden dışlanabilmenin mümkün olması bedavacılığı azaltırken aynı

¹ KKM sınıflandırılması hakkında ayrıntılı bilgi için bkz. Yılmaz, Binhan Elif ve Yaraşır, Sevinç (2011) "Bir Küresel Kamusal Mal Olarak Sağlık ve Finansmanında Resmi Kalkınma Yardımlarının Rolü" *İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi Maliye Araştırma Merkezi Konferansları* 55. Seri / Yıl 2011-[1].

zamanda arzın optimal olarak sunulmasına imkân sağlamaktadır. İnsani küresellik taşıyan KKM, kapsayıcılığı ve ağ karakteristiği ilave kullanıcıların faydalarını artırmakta, yani olumlu ağ dışsallıkları sağlamaktadır. Çok taraflı ticaret sistemi, insan hakları bildirgesi gibi uluslararası rejimler, küresel iletişim ve taşıma sistemleri ve enformel uluslararası kurallar, kapsayıcı ve ağ dışsallıkları taşıyan, KKM'ye örnek olarak verilebilir.

2.3.3. Politik Küreselliğe Sahip Mallar: Özel Malların

Evrenselleştirilmesi

KKM'lerin son grubunu özel malların evrensel nitelik kazanmasıyla ortaya çıkan, temel eğitim, sağlıklı yaşam, gıda güvenliği, barış, eko-sistemin korunması, finansal istikrar gibi mallar oluşturmaktadır. Tüketiminde rekabet ve dışlamanın olmadığı bu tür mallar, küresel politik pazarlıkların sonucunda ortaya çıkar (Kaul ve Mendoza, 2003:100). Küresel politik sonuçlar olarak tanımlanan bu malların küresel nitelik kazanması, sürekli sunulmaları gerekirken, küresel ölçekte yetersiz üretiminden kaynaklanmaktadır. Yetersiz üretimin neden olduğu olumsuz dışsallıklar tüm dünyayı etkileyebilmektedir.

Bu mallar, olumsuz dışsallıklar taşımaları nedeniyle “Bağlı Ürün” olarak da nitelendirilmekte ve en dikkat çekici örnek olarak küresel finansal istikrara vurgu yapılmaktadır (Sandler, 1999:123-127). Örneğin, bir ülkede ortaya çıkan finansal kriz, serbestleştirilmiş finans piyasalarına hızla yayılmakta ve diğer ülke ekonomilerinin de krize girmelerine neden olabilmektedir. Bu bağımlılığın yaşanmış örneklerini, 1929 yılında ABD’de başlayan ve dünyaya yayılan büyük buhran, 1997 yılında Tayland’da başlayarak tüm Asya ülkelerinde, 1998 yılında Rusya’da ve 2008 yılında ABD’den tüm dünyaya hızlı ve etkili biçimde yayılan finansal krizlerde görmek mümkündür. Tüm dünyanın 2019 yılında, Çin kaynaklı olarak yüzleşmeye başladığı ve 2020 yılında tüm dünyaya yayılan Corona virüs (Covid -19) salgınına karşı verilen mücadele de bağımlı mala en canlı örnek olarak verilebilir. Bu sınıflandırma altında KKM özellikleri ve örneklerini Tablo 1’den görmek mümkündür.

Tablo 1: Malin Doğasına Göre Sınıflandırma

| KKM Türü | Faydalar | | Üretim Doğası/Kullanı m Problemi | Global Kötü | Maliyetler | | |
|---|--|-----------------------|--|---|--------------------------------------|-----------------------|------|
| | Dışlanam ama | Rekabetin Olmaması | | | Dışlanma ma | Rekabetin olmaması | |
| Doğal küresel Ortak Mallar | Ozon Tabakası | Evet | Evet | Aşırı kullanım | İncelmesi ve Artan radyasyon | Evet | Evet |
| | Atmosfer | Evet | Evet | Aşırı kullanım | Küresel ısınma riski | Evet | Evet |
| İnsan yapımı küresel Ortak Varlıklar | Evrensel norm ve ilkeler (insan hakları) | Kısmen | Evet | Yetersiz kullanım (baskı altında tutma) | Kötü muamele ve adaletsizlik | Kısmen | Evet |
| | Bilgi | Kısmen | Evet | Yetersiz kullanım | Eşitsizlik | Kısmen | Evet |
| | İnternet | Kısmen | Evet | Yetersiz kullanım (giriş bariyerleri) | Dışarıda bırakma ve eşitsizlik | Kısmen | Evet |
| Küresel Koşullar | Barış | Evet | Evet | Yetersiz arz | Anlaşmazlık ve savaş | Kısmen | Evet |
| | Sağlık | Evet | Evet | Yetersiz arz | Hastalıklar | Evet | Evet |
| | Finansal İstikrar | Kısmen | Evet | Yetersiz arz | Finansal krizler | Evet | Evet |
| | Serbest Ticaret | Kısmen | Evet | Yetersiz arz | Kırılgan piyasalar | Evet | Evet |
| | Yoksullu ktan Kurtuluş ² | Hayır | Hayır | Yetersiz arz | Sivil çatışma | Evet | Evet |
| | Çevresel Sürdürül ebilirlik ³ | Evet | Evet | Yetersiz arz | Dengesiz Ekosistem | Evet | Evet |
| | Eşitlik ve Hukuk ² | Kısmen | Evet | Yetersiz arz | Sosyal çatışmalar | Evet | Evet |

Kaynak: Kaul, I. Grunberg I. and Stern A., (1999). "Global Public Goods Concepts, Policies and Strategies". *Global Public Goods: International Cooperation in the 21 st Century* (Ed. By, Kaul, Inge, Isabella Grunberg ve Stern A.). Newyork, 1999, s.454-455.

1. Burada dışlanamama, birisi için küresel kötünün maliyetlerinden kaçınmanın zor olmasını ifade etmektedir. Hiç kimse Corona-19 virüs salgınına karşı alınan önlemlerin yarattığı olumsuzluklardan uzak kalamaması bunun en tipik örneği olarak gösterilebilir.
2. Burada rakip olmama, bir kişinin hastalıktan etkilenmesinin diğerlerinin hastalanma riskini azalmamasını ifade etmektedir.
3. Bu mallar için talep doğal küresel varlıkların aşırı kullanım boyutuyla meydana çıkar ya da insan yapımı küresel varlıkların yetersiz kullanımı tehlikeli oranlarda varsayılır.

3. KKM Temel Sorunu: Üretim ve Finansman

Küreselleşen dünyanın daha iyi yönetilmesi esas itibarıyla tüm dünya toplumlarının ortak çıkarlarının korunması ve global düzeyde bölüşüm ilişkilerinin adalet temelinde gerçekleştirilmesi adına verilen çabaları ifade etmektedir. KKM, sınır aşan nitelikli malların üretiminde devletler, sınır aşan dışsallıkların önlenmesinde devletlerarası işbirliği ve bilimsel araştırmalar üzerine gerçekleştirilen yatırımlarda olduğu gibi devlet dışı unsurlar tarafından üretilmektedir. Bu açıdan KKM arz ve talep yapılarının planlanması ve koordinasyonu küresel yönetim adına ciddi bir sorun olarak görülmektedir (Kaul vd., 2003b:17; Kanbur, 2004:61). Sorun, KKM'in üretimi ve bunların finansmanı ile ilgili konularda ortaya çıkmaktadır. Bu malların üretimi ve finansmanı, piyasa süreçlerinde gerçekleştirilemediği için, politik karar mekanizmalarıyla yakından ilgilidir. Üretim ve finansman sorunu politik karar mekanizmasında gerçekleştirilen tedarik planlamasında görülen a) Karar Boşluğu, b) Katılım Boşluğu ve c) Uyarıcı Boşluğu'ndan kaynaklanmaktadır (Carbone, 2007:182).

3.1. Karar Boşluğu

Karar boşluğu kamusal malların küresel yönü ve karar vericilerin ulusal sorumluluk alanı arasındaki boşluğu ifade etmektedir. Yani üretim için tek bir ülkenin politik kararının yetmemesi anlamına gelmektedir. Günümüzde kamusal nitelikli bazı malların yönetimine yönelik pek çok karar ve politika yerel ölçekte planlanırken, bu malların etkileri evrensel nitelik taşımaktadır. Kamusal malların bu niteliği uluslararası etkilerin yönetiminde bir boşluk yaratmaktadır. Diğer bir ifadeyle, idari boşluk KKM'in üretiminde kullanılan kaynakların tahsisinde etkinlik ve adaletten sapmaları ifade etmektedir. Esas olarak etkinlikten ve adaletten sapma sorunu kamusal malların bedava kullanım imkanının varlığından kaynaklanmaktadır.

Bedavacılık sorunu, tüketimden mahrum bırakma niteliğinin olmadığı yerel ve ulusal kamusal mallarda ortaya çıktığı gibi, KKM'larda da çıkmaktadır. Tüketimden mahrum bırakmanın mümkün olmaması, diğer bir deyişle bedel ödemeyenin de hizmeti kullanabilmesi, teknik olarak kamusal mallar piyasasının işlemlerini imkansız kılmaktadır. Ayakkabı, süt, bilet vb. özel mallar piyasadan sağlanmakta ve çoğunlukla tüketiminde rekabet bulunan ve faydalananın bedelini ödediği mallardır. Bunun aksine, temiz hava, istikrarlı bir iklim, bulaşıcı hastalıklardan uzak iyi bir yaşam gibi KKM bireysel kullanımına mahsus olmadıkları gibi tüketimi karşılığında da bir bedel ödenmemektedir. KKM faydaları büyük ölçüde ulusal sınırları, nüfus grupları ve hatta nesilleri bile aşmakta ve sıklıkla bu malların üretimine katkı sağlanmak istenmemektedir.

Bu durum, tercihlerin (taleplerin) açıklanmaması ve dolayısıyla kamu mallarında arz yetersizliği sorununa neden olmaktadır (Kirmanoğlu vd., 2006:27). Bu

çerçevede, etkin üretim kapasitesinin belirlenmesi ve bedavacılık sorununun çözümü için ihtiyaç duyulan koordinasyonun sağlanması gerekmektedir (Kirmanoğlu vd., 2006:32-34). Ayrıca, küresel kamusalığa sahip bir malın üretim etkinliğinin sağlanması için, üretimi gerçekleştiren birime finansal katkı sağlanmadığı sürece adalet sorunu ortaya çıkaracaktır. Bu nedenle iyi bir uluslararası gelir transferi mekanizmasının kurulması gerekir. Bu yapılmadığı takdirde, KKM'in etkin ve adil tahsisini gerçekleştirmek güçleşecektir (Karayılmazlar, 2006:154). Aslında etkinlik ve adalete ilişkin kaygılar, temelde bu malların nasıl finanse edildiğine bağlı olduğundan, "idari boşluğun", "uyarıcı boşluktan" kaynaklandığını söylemek yanlış olmayacaktır.

3.2. Uyarıcı Boşluğu

Uyarıcı boşluğu, KKM finansmanı için ihtiyaç duyulan kaynak ve teşviklerin yetersizliğini ifade etmektedir. KKM'in yetersiz sunulması (veya aşırı üretilmesi) ve bedava tüketimi cezbetmesi nedeniyle sıkıntılı bir meseledir. Tüketimden mahrum bırakmanın mümkün olmaması, diğer bir deyişle bedel ödemeyenin de hizmeti kullanabilmesi kamusal mallar piyasasının teknik olarak işlemlerini mümkün kılmamaktadır. Bu durum, bilindiği gibi, tercihlerin (taleplerin) açıklanmaması ve dolayısıyla kamu mallarında eksik sunum sorununun nedenidir (Kirmanoğlu vd., 2006:27). Bedavacılık sorunu, tüketimden mahrum bırakma imkanının olmadığı yerel ve ulusal kamusal mallarda ortaya çıktığı gibi, KKM'larda da görülmektedir. KKM etkileri büyük ölçüde ulusal sınırları, nüfus grupları ve hatta nesilleri bile aşmakta ve dolayısıyla bu malların üretimine katkı sağlanmak istenmemektedir. Bu durumda bazı fayda elde eden birimler, finansmana katılmayacak ve arz yetersizliği sorunu ortaya çıkacaktır. Eksik sunum sorunun yaşandığı bu mallar, özellikle insan güvenliği ve küresel istikrar açılarından yaşamsal öneme sahiptir (Albin, 2003:367). Çünkü küresel mal ve hizmetlerin sunulmaması veya yetersiz sunulması durumunda kamusal zararlar (public bads) ortaya çıkar. Küresel düzeydeki olumsuzlukların çözümü, uluslararası alanda işbirliğini gerektirir.

3.3. Katılım Boşluğu

Katılım boşluğu, bazı uluslararası aktörün uluslararası yönetim sisteminden dışlanmasını ifade etmektedir. Çok az sayıdaki güçlü ülke, uluslararası politikaların belirlendiği, müzakere süreçlerinde belirleyici olmaktadır. Uluslararası politikaların gündemi, finansman ihtiyacı duyan fon kullanıcılarından ziyade, fon sağlayıcıları tarafından belirlenmektedir. Bugün dünyada hiçbir KKM'in üretim sürecinde tam kamusalılık veya karar alma sürecinde tam katılım görülmemektedir. Birçok KKM'in üretim ve finansman kararları, gelişmiş ülkeler tarafından veya karar organlarında ağırlıklı olarak gelişmiş ülkelerin yer aldığı, uluslararası kuruluşlar tarafından verilmektedir (Carbone, 2007: 186). Gelişmiş ülkelerin gelişmemiş ülkelere atıklarını dökmesi,

ABD'nin Irak'ı işgali ile küresel barışın zarar görmesi gibi birçok KKM de gelişmiş ülkeler nedeniyle üretilmek zorunda kalmaktadır.

Uluslararası işbirliğinin zamanı ve nedeni, uluslararası ilişkiler literatürünün ve politika alanının en temel meseleleri arasındadır. Anarşik bir dünyada devlet davranışının arkasında yatan hareket tarzları kimlerin yararına, hangi amaçla ve kiminle işbirliği yapılacağı gibi meselelere yoğunlaşmaktadır. Uluslararası işbirliği ve bu işbirliğini şekillendiren kurallar müzakerelerle belirlenmektedir. Örneğin, prensipler ve amaçlar, faydaların paylaşımı ve pazarlıkların hepsi müzakere süreçlerinde ortaya çıkmaktadır. Küresel problemler masaya yatırıldığında, bu görüşmeler çoğunlukla geniş katımlı ve oldukça kompleks, çok taraflı görüşmeler şeklinde gerçekleşmektedir. Bu görüşmeler taraflarca kabul edilip uygulanabilir ortak işbirliği anlaşmalarının formüle edilip edilemeyeceğini belirlemektedir (Albin, 2003:366).

Uluslararası politikaların belirlendiği bu müzakere süreçlerinde gelişmekte olan ülkeler, gündem belirleyen değil gündem ve hatta politika alıcı ülkelerdir. Birçok gelişmekte olan ülkenin, ulusal kurumsal kapasitenin zayıflığı, müzakerelerdeki etkinliğini azaltmaktadır (Kaul vd., 2003:31-33). Müzakere sürecinde ortaya çıkan işbirliği engelleri, müzakere gündeminin ve danışma süreçlerinin belirlenmesi, KKM üretiminden kaynaklanan fayda ve maliyetlerin bölüşümü ve bedava yararlanma ilkeleri gibi konulara yönelik anlaşmazlıkların çözümünü güçleştirmektedir. Bu durum, uluslararası kalkınmaya yönelik bir KKM'in sunum koşullarının zayıflaması riskini taşımakta ve mülkiyetin ulusal zeminden uluslararası alana kaymasına neden olmaktadır. Dünya politikalarındaki bu asimetri değerlendirenler, gelişmekte olan ülkeler, hangi KKM'in üretilmesine ve bunun nasıl finanse edileceğine ilişkin karar verilirken kendi ihtiyaçlarının dikkate alınmasını istemektedirler. Şayet güçlü bir iş birliği anlaşması gerçekleştirilmek isteniyorsa, adalet ve doğruluk çizgisinde müzakerelerde zayıf kalan kesimlere de söz hakkı tanınmalıdır. Tüm bunlar, esas olarak, adaletin ve doğruluğun sağlanmasını gerektirmektedir (Albin, 2003:367).

4. Üretim Ve Finansman Sorununun Çözümünde Egemenlik

Sorumluluğu Yaklaşımı

KKM üretiminin çok aktörlü bir süreçte ve sınır ötesi alanlarda gerçekleşmesine bağlı olarak, "kamu" algılamasının değişmesiyle birlikte, kamusal mallar sadece devlet tarafından üretilen mallar olmaktan çıkmıştır (Kaul vd., 2003b:11). Kamu, pek çok muhtelif aktörün etki ve faaliyet alanı olup, bu aktörler kendi alanları içinde kamusal malların üretimine katkı sağlamaktadır. Üretim yönüyle KKM'in, ulusal düzeyde üretilenler ve uluslararası işbirliği ile üretilenlerin toplamı olarak ele alındığında, neden çok ülkeli, çok taraflı, çok sektörlü ve çok aktörlü üretim gerektirdiği daha açık anlaşılabilir. Küresel iklim değişiklikleri ve tüm toplumları ilgilendiren HIV/AIDS ve Covit-19 gibi bulaşıcı hastalıkların yayılması ile ilgili

kaygılar yersiz değildir. İklim istikrarını sağlamak ve bulaşıcı hastalıkların yayılmasını engellemek için gerekli karmaşık üretim süreçleri belirlenmeli ve tamamlanmalıdır. Sınırların aşıldığı ve sınırlar arası faaliyetlerin yoğunlaştığı bir dünyada, herhangi bir coğrafyadaki KKM'nin arz koşulları dünya genelinde kendini hissettirir. Sonuç olarak, ülkelere yüklenmiş sorumluluklar sayesinde oluşan ortak bilinçten hareket eden, uluslararası toplumda politik çözüm arayışları artmaktadır.

Gelinen noktada KKM üretecek ve küresel zararlarla mücadele edecek küresel rejim ve kurumların oluşturulmasını; ulusal, bölgesel ve küresel düzeydeki tedbir ve politikaların uyumlaştırılmasını ve gerekli finansmanın bulunmasını içeren uluslararası temelli “uyumlu eylemler” için acele edilmesi zorunluluk halini almıştır.

Bunun içindir ki, etkili uygulama stratejilerine gereksinim duyulmakta ve bu gereksinimin “egemenlik sorumluluğu” yaklaşımıyla aşılabileceğine inanılmaktadır (Kaul vd., 2003b:17; Nordhaus, 2006:92). Uluslararası hukuk alanından uzlaşmanın sağlanamadığı durumlar “Westphalian İkilemi” olarak kabul edilmekte ve ikilemin çözümü, belli kurallar çerçevesinde taraf ülkelerin sorumluluğuna bırakılmaktadır (Nordhaus, 2006:92). 1648 yılında imzalanan “Westphalian Anlaşması”na taraf ülkeler kendi egemenlik alanlarında serbest bırakılmıştır. “Bağımsız devletler sistemi” olarak tanımlanan bu sistem uluslararası hukukta yaygın olarak kullanılmaya başlanmıştır. Bu sistemin özünde uluslararası yükümlülükler hakim devletin rızası ölçüsünde karşılanabilmektedir (Nordhaus, 2006:92). “Egemenlik sorumluluğu” olarak da adlandırılan bu sistem KKM ile ilgili üretim ve bölüşüm sorunlarının çözümünde de bir araç olarak kullanılmaktadır.

Egemenlik sorumluluğu (responsible sovereignty) “politik egemenliğin; ülkelerin içerde kendi vatandaşlarına karşı, dışarıda ise uluslararası topluma karşı duyarlı biçimde kullanılması gerekliliğini” ifade etmektedir (Kaul vd., 2003b:14). Bu yaklaşımla aslında KKM üretiminde sorumluluk özelden genele doğru belirlenmektedir. Yani egemenlik sorumluluğu yaklaşımı, ülkelerin bu alanda yetkilendirilmelerini zorunlu kılmaktadır. KKM üretiminde ülkelerin bireysel olarak yetersiz kalmaları halinde öncelikli olarak bu ülkelere uluslararası destek sağlanması öngörülmektedir. Sağlanan uluslararası desteğe rağmen KKM üretimine yönelik sorunların aşılamaması halinde, ilgili küresel malın üretiminin sorumluluğu tümüyle yetkilendirilmiş uluslararası kuruluşlara bırakılmaktadır. Örneğin, insan hayvan bitki sağlığına zararlı ürünlerin ticareti, Dünya Ticaret Örgütü ve diğer uluslararası anlaşmalarla küresel düzeyde yaşanacak olumsuzlukların bu yolla önlenmesi amacıyla, yasağın uygulanması ve eşyaların dolaşımının takibi, ulus devletlere bırakılmıştır. Ulus devletlerde kendi iç hukuklarında ve politika uygulamalarında ilgili eşyanın ticaretini uluslararası düzenlemelere uygun olarak yer vermektedirler. Bireysel düzeyde başarı sağlanamaması halinde uluslararası işbirliği devreye girebilmektedir. Örneğin

ticareti yasak olan uyuşturucu maddelerle mücadelede ulus devletlerin yetersiz kalması halinde Interpol ile işbirliği içinde hareket edilmektedir.

Egemenlik sorumluluğu yaklaşımı, uluslararası işbirliğini, sınır aşan dışsallıkların mümkün olduğu ölçüde içselleştirilmesi çabalarıyla, içeride başlatmayı amaçlamaktadır (Kaul vd., 2003b:14). Ayrıca bu yaklaşım, maliyetlerin yerelde içselleştirilmesi politikasıyla, finansman sorununa da bir ölçüde çözüm üretmektedir. Egemenlik sorumluluğu temelinde ulus devletler, uluslararası kuruluşlar, sivil toplum örgütleri, özel sektör kuruluşları ve kamu-özel sektör ortaklıkları, KKM'ların sunumu ve politikalarının oluşturulması konularında, doğrudan veya dolaylı olarak çaba göstermektedirler (Kirmanoğlu vd., 2006:32-34). Çoğunlukla, KKM'nin ortak üretimi Dünya Bankası, Uluslararası Para Fonu ve Birleşmiş Milletler gibi kuruluşlarla sağlanan uluslararası işbirliği içinde gerçekleştirilmektedir. Bu işbirliğinde uluslararası kuruluşlara ölçek ekonomilerinden yaralanma sorumluluğu verilmektedir. Örneğin, hava kirliliği gibi sınır aşan olumsuz dışsallıkların diğer ülkeler tarafından içselleştirilmesi ülkeler için ciddi maliyetler oluşturacaktır. Ancak, maliyetlerin içselleştirilmesi işlemi BM gibi üst bir kuruma bırakılması ve bunun maliyetlerinin paylaşılması halinde, tüm ülkeler daha az maliyete katlanmak zorunda kalacaklardır. Ülkelerin BM finansmanına ödeme gücü oranında katıldıkları dikkate alındığında, özellikle gelişmekte olan ülkeler bu durumdan avantajlı çıkmaktadır. Bu nedenledir ki, ABD, AB ve Japonya KKM finansmanı konusunda tüm ülkelerin aktif olmasını ve küresel vergi uygulamalarının devreye sokulmasını istemektedir (Carbone, 2007:186).

KKM'larda sunum, çoğunlukla fiziksel üretim yerine ortak standartlar koyma şeklinde olmaktadır. Kuralların alınması, standartların oluşturulması ve ortak davranış kurallarının yerleştirilmesinde rol alan birimler gerek devlet, gerekse özel birimlerden oluşmaktadır. Uluslararası etkileşimin arttığı günümüzde, devlet ve özel, iç ve dış yasal prosedür ve mekanizmalar arasında kesin bir ayırım bulunmamaktadır. Yasa koyma ve uygulama, eskisi gibi devlet sistemi hiyerarşisi içinde gerçekleşmemektedir (Held Mc Grew, 2003:189). Bununla birlikte devlet, zorlama ve yasama gücünü hala elinde bulundurmaktadır. Bu nedenledir ki, uluslararası düzeyde belirlenen standartların uygulanması ulus devletlere bırakılmıştır. Zor kullanma ve yasama gücüne sahip olan devlet aygıtından yararlanılmaktadır.

Devlet bu gücünü, mali ve düzenleyici fonksiyonlarını icra ettiği hâkimiyet alanı içinde, özel kesimin faaliyetlerini cesaretlendirici ve tamamlayıcı biçimde kullanmaktadır. Dolayısıyla devlet, kamusal malların üretim ve finansmanında halen ciddi bir rol oynamaktadır (Kaul vd., 2003b:11). Bu nedenledir ki, "egemenlik sorumluluğu" yaklaşımında küresel nitelikli malların üretim önceliği devlete verilmiştir. Zaten, ulusal nitelikli kamusal mallar ile KKM'nin sunulduğu süreçleri birbirlerinden kesin çizgilerle ayırmak oldukça zordur. KKM'ların sunumu açısından, ulus devletler a) düzenleyici kuralların alınması ve b)

tamamlayıcı malların üretimi noktalarında önem arz etmektedir (Kirmanoğlu vd., 2006:33).

KKM, daha önce de belirtildiği gibi, çoğu zaman sınır ötesi olumsuz dışsallıklar olarak ortaya çıkmaktadır. Bu durumda bu dışsallıkların giderilmesi için harcama yapmak yanında belirli uluslararası standartlara ilişkin yasal düzenlemelerin yapılması ve hayata geçirilmesi gerekmektedir. Örneğin; Uluslararası Çalışma Örgütü'nün belirlediği ve insani gelişim açısından küresel mal olarak kabul edilen, çalışma standartları ulusal düzeyde devletler tarafından uygulamaya koyulmaktadır. Devletler bu noktada kendi iç hukuklarını uluslararası düzenlemelere paralel hale getirmektedirler. Tabii bu düzenlemeler çoğu zaman uluslararası anlaşmalar çerçevesinde yapılsa da, bunun kesin bir bağlayıcılığı bulunmamaktadır. Ulusal düzeyde üretilen ve uluslararası dışsallığa sahip birçok kamusal mal, küresel nitelikli kamusal malların üretiminde temel teşkil etmekte ve faydalarının ortaya çıkması için ön koşul oluşturmaktadır. Örneğin temel eğitim hizmetlerinin artırılması, salgın hastalıkların önlenmesinde etkili olabilir. Bu açıdan ulus devletlerin rolü oldukça önemlidir. Bunların yanında; devletin a) KKM'in finansmanına en fazla katkı sağlayan birim olması, b) KKM'lere olan talebi en sağlıklı ve organize biçimde toplayabilmeleri ve tedarik planlamalarını yapabilmeleri, c) vatandaşlarını, KKM'in faydalarından (zararlarından) en üst düzeyde yararlandırma (korunma) isteği ve d) KKM'in finansmanı için oluşturulan uluslararası fonlardan daha fazla yararlanma arzusu, KKM üretiminde önemli roller üstlenmelerine neden olan uyarıcılardır.

Bu uyarıcıların Covid-19 salgınının önlenmesinde etkili olduğu söylenebilir. Salgınla mücadele sürecinde tüm ülkelerin öncelikli olarak sınırlarını kontrol altına aldıkları ve kapattıkları, salgının yayılmasını önleme amacıyla sosyal izolasyonun sağlanmasına yönelik yasal önlemlerin alınması ve toplumsal bilincin arttırılması, karantina sürecinde lojistik hizmetlerinin koordineli biçimde sunulması ve toplumun, salgın sürecine bağlı olarak ortaya çıkan, ekonomik gereksiniminin karşılanması ulusal düzeyde örgütlü biçimde devlet tarafından koordine edildiği ve sunulduğu görülmektedir.

Bu anlamda ülkeler egemenlik sorumluluğunun gereğini yerine getirmektedir. Ancak, Çin hükümeti egemenlik sorumluluğunu gereğince yerine getiremediği yönünde eleştirilmektedir. İçeride kendi toplumuna karşı gerekli önlemleri alırken Dünya Sağlık Örgütünü zamanında ve tam olarak bilgilendirmemek ve sınırlarında gerekli önlemleri almamakla eleştirilmektedir. Bu eksiklikleri ile içeride kendi halkına karşı sorumlu davranırken, küresel düzeydeki sorumluluğunun ihlal ettiği ileri sürülmektedir. Benzer biçimde AB'de İspanya ve İtalya tarafından egemenlik sorumluluğunu yerine getirmemekle eleştirilmiştir. Ortak sağlık politikalarının koordinasyonundan sorumlu üst otorite olarak AB'nin üye ülkelere gerekli desteği sağlamada tam bir sorumsuzluk örneği sergilediği ifade edilmektedir. ABD ve Dünya Sağlık Örgütü arasında yaşanan gelişmeler de KKM'lerin egemenlik sorumluluğu altında sunumunun ne kadar

önemli olduğunu göstermektedir. ABD, Dünya sağlık örgütünün Covid-19 salgınını önlenmede başarısız olduğu ve dolayısıyla Örgütün finansmanı için sağladığı katkıyı sonlandırma kararı almıştır (The Guardian).

5. Sonuç

Küreselleşme sürecinde, devlet anlayışındaki değişime bağlı olarak ulusal nitelikli kamusal malların pek çoğu özelleştirilirken, sürdürülebilir çevrenin sağlanması ve gıda güvenliği gibi bir grup malın kamusalılığı artmıştır. Bu nedenle, KKM'ın arz ve talebinin belirlenmesi ve izlenmesindeki güçlük, kamusalılık sınırlarının yeniden tanımlanmasını gerektirmiştir. Günümüzde “kamu” kavramı, kamu maliyesi literatüründe kabul edilen, devletin hakimiyet alanı olarak algılanmamaktadır. Günümüzde kamusalılık anlayışı “küresel kamusalılık” olarak ifade edilmekte ve ulus devletler ile kar amacı gütmeyen ve devlet örgütlenmesine sahip olmayan, kısmen devredilmiş yetkilerle çalışan uluslararası aktörlerin hakim olduğu alanlar ve bu alanda cereyan eden uluslararası ilişkilerin etkileri biçiminde tanımlanmaktadır.

Değişen kamusalılık algılaması içinde KKM, küresel ölçekte toplum katmanları tarafından ihtiyaç duyulan ve başta uluslararası sivil toplum örgütleri olmak üzere farklı kurumlar yardımıyla tercihlerin belirlenebildiği, hangi maldan, kim tarafından, ne kadar ve kimin için üretileceğinin politik süreçte kararlaştırıldığı; bölünemeyen, tüketiminden mahrum edilemeyen ve dışsallıklara sahip mallar biçiminde tanımlanabilir. Bir malın ne oranda küresellik ve kamusalılık taşıdığını belirleyen temel unsur ilgili malın “Kamusalılık Derecesi” ve “Etki Alanı”dır.

KKM arz ve talep yapılarının planlanması ve koordinasyonu küresel yönetim adına ciddi bir sorun olarak görülmektedir. Sorun, KKM'ın üretimi ve bunların finansmanı ile ilgili konularda ortaya çıkmaktadır. Bu malların üretimi ve finansmanı, piyasa süreçlerinde gerçekleştirilemediği için, politik karar mekanizmalarıyla yakından ilgilidir. Üretim ve finansman sorunu tedarik planlamasında görülen a) Karar Boşluğu, b) Katılım Boşluğu ve c) Uyarıcı Boşluğu olmak üzere üç noktadan kaynaklanmaktadır. Politik karar alma mekanizmasında ortaya çıkan bu boşluklar KKM arz ve talebinin belirlenmesinde ciddi sorunlar yaratmaktadır.

Bu nedenle, KKM üretecek ve küresel zararlarla mücadele edecek rejim ve kurumların oluşturulması; ulusal, bölgesel ve küresel düzeydeki tedbir ve politikaların uyumlaştırılması ve gerekli finansmanın bulunması amacıyla uluslararası düzeyde uyumlu eylemlerin gerçekleştirilmesi kaçınılmaz hal almıştır. Bunun içindir ki, etkili uygulama stratejilerine gereksinim duyulmakta ve bu gereksinimin “egemenlik sorumluluğu” yaklaşımıyla aşılabileceğine inanılmaktadır. Uluslararası hukuk alanından uzlaşmanın sağlanamadığı durumlar “Westphalian İkilemi” olarak kabul edilmekte ve ikilemin çözümü, belli kurallar çerçevesinde, taraf ülkelerin sorumluluğuna bırakılmaktadır. 1648

yılında imzalanan “Westphalian Anlaşması”na taraf ülkeler kendi egemenlik alanlarında serbest bırakılmıştır. Bu sistemin özünde uluslararası yükümlülükler hakim devletin rızası ölçüsünde karşılanabilmektedir. “egemenlik sorumluluğu” olarak adlandırılan bu sistem, KKM üretim ve bölüşüm sorunlarının çözümünde de bir araç olarak kullanılmaktadır.

Egemenlik sorumluluğu, “politik egemenliğin; ülkelerin içerde kendi vatandaşlarına karşı, dışarıda ise uluslararası topluma karşı duyarlı biçimde kullanılması gerekliliğini” ifade etmektedir. Bu yaklaşımla aslında KKM üretiminde sorumluluk özelden genele doğru belirlenmektedir. KKM olarak değerlendirilen ve 2008 Ekim’inde ABD’de ortaya çıkarak tüm dünyayı etkileyen ekonomik krizin çözümüne yönelik çabalar “egemenlik sorumluluğu” yaklaşımıyla aşmaya çalışılmıştır. Krizin ABD’de hissedilmesi üzerine ABD kendi imkanlarıyla krizi önlemeye çalışmıştır. İlk etapta iflas eden finans kurumları devletleştirilmiş, ardından 850 milyar \$’lık yardım paketinin uygulanmasına karar verilmiştir. Krizin diğer ülkelere yayılmasıyla birlikte her ülke kendi egemenlik sahası içinde politikalarını uygulamaya sokmuştur. Bireysel olarak ülkelerin başarılı olamamaları üzerine IMF, DB, AB ve G7 ülkeleri gibi uluslararası ekonomik kuruluşlar krizin aşılması adına ortak çözüm yolları arayışı içine girmişlerdir. Bu çerçevede kredi notu yüksek gelişmekte olan ülkelere 30 Milyar \$’a kadar kredi kullandırılabilirdiği açıklanmıştır.

Yaşanan ekonomik krizler ve KKM üretim ve finansmanına ilişkin sorunların varlığı, küreselleşme sürecinde, ulus devletlerin hakimiyetini yitirdiği ve uluslar üstü yönetim yapılarının sistemin belirleyicisi olduğu tezlerini zayıflatmaktadır. KKM’ların artması ve uluslar üstü sistemlerle çözülememiş olması ulus devletlerin varlık sebebini daha da güçlendirmektedir.

Kaynakça

- Akyol, S. ve Ulutürk, S. (2007). Küresel Kamu Malları: Hegemonya ve İstikrarın Küresel Ekonomi Politikası. *Akdeniz İ.İ.B.F. Dergisi* (13) 2007. 62-85.
- Albin, C. (2003). Negotiating International Cooperation: Global Public Goods And Fairness. *Review of International Studies*. 29,365-385.
- Anand, P. B.(2004). Financing the Provision of Global Public Goods. *The World Economy*. 27, no. 2, pp. 215-235.
- Carbone, M. (2007). Supporting or Resisting Global Public Goods? The Policy Dimension of a Contested Concept. *Global Governance* 13, 179-198.
- Champney, L. (1988). Public Goods and Policy Types. *Public Administration Review*. Vol. 48, No. 6 (Nov. - Dec., 1988), pp. 988-994
- Brando, N. Boonen, C. Cogolati, S. Hagen, R. Vanstappen, N. and Wouters. J. (2019). Governing as commons or as global public goods: two tales of power. *International Journal of the Commons*. Vol. 13. no 1. pp. 553-577.
- Deneulin, S. Townsend, N. (2007). Public goods, global public goods and the common good. *International Journal of Social Economics* Vol. 34 No. 1/2, pp. 19-36
- Desai, Meghnad, (2003). Public Goods: A Historical Perspective, içinde ed. (Kaul, I., Conceicao, P., Goulven, K. and Mendoza, R.U.), *Providing Global Public Goods: Managing Globalization*, New York: Oxford University Press, USA, pp. 63-78 (16).
- Edizdoğan, N. Çetinkaya, Ö. Gümüş, E. (2017). *Kamu Maliyesi*, 8. Baskı, Bursa: Ekin basım, yayın dağıtım.
- Ferroni, M., Mody, A. (2002) (Eds.). *International Public Goods: Incentives, Measurement and Financing*, Washington D.C., Kluwer Academic Publishers and World Bank.
- Kanbur, R. (2004). Cross-Border Externalities, International Public Goods And Their Implications for Aid Agencies, *Global Tensions: Challenges and Opportunities in the World Economy* (Ed: Benería, L. and Bisnath, S.). New York and London: Routledge.
- Karayılmazlar, E. (2006). Uluslararası Kamusal Mallara İlişkin Kavramsal sorunların Kamu Maliyesi Perspektifinden Tartışılması. *Vergi Dünyası*. Sayı: 300, 148-159 (11).
- Kaul, I. Grunberg I. and Stern A. (1999). Global Public Goods Concepts, Policies and Strategies. *Global Public Goods: International Cooperation in the 21 st Century* (Ed. By, Kaul, Inge, Isabella Grunberg ve Stern A.). Newyork.
- Kaul, I. Mendoza, R.U. (2003). Advancing The Concept Of Public Goods. *Providing Global Public Goods: Managing Globalization* (Ed: Kaul, I., Conceicao, P.,

- Goulven, K. and Mendoza, R.U.). New York: Oxford University Pres, USA, pp. 78-112.
- Kaul I. Conceicao, P. Le Goulven, K. and Ronald U. Mendoza, (2003a). How To Improve The Provision Of Global Public Goods. *Providing Global Public Goods: Managing Globalization* (Ed: Kaul, I., Conceicao, P., Goulven, K. and Mendoza, R.U.). New York: Oxford University Pres, USA.
- Kaul, I. Conceicao, P. le Goulven, K. and Mendoza, R.U. (2003b). Why Do Global Public Goods Matter Today. *Providing Global Public Goods: Managing Globalization* (Ed: Kaul, I., Conceicao, P., Goulven, K. and Mendoza, R.U.). New York: Oxford University Press. pp. 2-22.
- Kindleberger, C.P. (1986). International Public Goods Without International Government. *The American Economic Review*, 76 (1). pp.1-13. <https://www.jstor.org/stable/pdf/1804123.pdf> (Erişim: 16/03/2020).
- Kirmanoglu, H. Yilmaz, B.E. Susam, N. (2006). Maliye Teorisi'nin Çıkması: Küresel Kamusal Mallar (Kalkınma Yardımları İçinde Küresel Kamusal Malların Finansmanı). *Maliye Dergisi*. Sayı 150.
- Martin, L. L. (1999). *The Political Economy of International Cooperation*. *Global Public Goods: International Cooperation in the 21st Century* (Ed: Inge Kaul, Isabelle Grunberg, and Marc A. Stern). New York: Oxford University, Pres.
- Mutlu, A. (2006). Küresel Kamusal Mallar Bağlamında Sağlık Hizmetleri ve Çevre Kirlenmesi: Üretim, Finansman ve Yönetim Sorunları. *Maliye Dergisi*. Sayı 150.
- Nordhaus, W. D. (2006). Paul Samuelson and Global Public Goods. *Samuelsonian Economics and the Twenty-First Century* (Ed: Szenberg, M. Ramrattan, L. Gottesman, A. A.), New York: Oxford University Press Inc.
- Sandler, T. (1999). *Intergenerational Public Goods: Strategies, Efficiency, and Institutions*. *Global Public Goods: International Cooperation in the 21st Century* (Inge Kaul, Isabelle Grunberg, Marc A. Stern). New York: Oxford University Pres, USA.
- Samuelson, P. A., (1954). The Pure Theory of Public Expenditure. *The Review of Economics and Statistics*. Volume XXXVI, Issue 4 (Now., 1954), 387-389.
- Şener, O. (1996). *Kamu Ekonomisi*. 5. Baskı. İstanbul: Beta Yayınevi.
- Yilmaz, B. E. ve Yaraşır, S. (2011). Bir Küresel Kamusal Mal Olarak Sağlık Ve Finansmanında Resmi Kalkınma Yardımlarının Rolü. *İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi Maliye Araştırma Merkezi Konferansları* 55. Seri / Yıl 2011-[1].
- The Guardian, What does the WHO do, and why has Trump stopped supporting it? <https://www.theguardian.com/world/2020/apr/15/world-health-organization-why-has-trump-suspended-funding> (Erişim: 18/04/2020)



The Effect of Toxic Leadership on Conflict in the Workplace

Berat Çiçek

b.cicek@alparslan.edu.tr

Muş Alparslan University

orcid.org/0000-0002-4584-5862

Corresponding Author

Vedat Almali

v.almali@alparslan.edu.tr

Muş Alparslan University

orcid.org/0000-0003-2124-703X

JEL Code: M10, M12, C12

Abstract

Based on the fact that leaders cannot always be perfect, on the contrary, some leaders may pose a danger to their environment, and this study aims to reveal the effect of toxic leadership on work in the workplace. In line with this purpose, quantitative research was carried out covering the manufacturing enterprises employees in the TRB-1 region (Malatya, Elazığ, Bingöl, Tunceli). According to the data collected by the survey method, it was concluded that toxic leadership increased the conflict in the workplace. Besides, it was observed that the adverse effects of toxic leadership increased as the employees' tenure increased in their current jobs.

Received: 06.08.2020

Revised: 17.08.2020

Accepted: 17.08.2020

Available Online: 21.09.2020

Keywords: toxic leadership, task conflict, relationship conflict, TRB-1 region

To cite this document

Cicek, B. & Almali, V., (2020). The Effect of Toxic Leadership on Conflict in the Workplace. Equinox, Journal of Economics, Business & Political Studies, VII (2), 214-235

Toksik Liderliğin İşyerindeki Çatışma Üzerindeki Etkisi

Öz

Liderlerin her zaman mükemmel olamayacağı, aksine kimi liderlerin çevreleri için tehlike unsuru olabileceği gerçeğinden hareketle bu çalışmada toksik liderliğin işyerindeki çalışma üzerindeki etkisinin ortaya konulması amaçlanmıştır. Bu amaç doğrultusunda TRB-1 bölgesindeki (Malatya, Elazığ, Bingöl, Tunceli) imalat işletmeleri çalışanlarını kapsayan nicel bir araştırma gerçekleştirilmiştir. Anket yöntemiyle toplanan verilere göre toksik liderliğin işyerindeki çatışmayı artırdığı sonucuna ulaşılmıştır. Ayrıca, çalışanların mevcut işlerindeki çalışma süresi arttıkça toksik liderliğin olumsuz etkilerinin arttığı görülmüştür.

Anahtar Kelimeler: toksik liderlik, görev çatışması, ilişki çatışması, TRB-1 bölgesi

1. Giriş

Liderler, organizasyonların amaçlarını gerçekleştirmek için önemli roller üstlenip, üst düzey yönetim becerileri sergilemektedir. Yerine getirdikleri bu fonksiyonlarından ötürü sürekli olumlu şekilde anılmakta ve liderliğe büyük değerler atfedilmektedir. Fakat liderlik literatüründe yıllarca, liderlerin organizasyonların amaçlarını gerçekleştirse dahi insan ilişkilerinde oldukça zehirleyici tutumlar sergileyebileceği göz ardı edilmiştir. Bu nedenle liderliğin birçok yönü ele alınmasına rağmen olumsuz yönleri yeni yeni irdelenmeye başlanmıştır. Bu çalışmada liderin olumsuz yönünü ele alan “toksik liderlik” kavramı ele alınmıştır.

Toksik liderlerin kendi yandaşlarına yönelik iyi davranışları onlar üzerinde hâkimiyet kurmalarına sebep olmaktadır. Böylece onları başkalarından nefret etmeye yönlendirebilir ve örgüt içerisinde gruplaşmaların artmasına sebep olabilmektedir (Lipman-Blumen, 2011). Toksik liderlerin tutum ve davranışları astların zihnini etkilemektedir (Indradevi, 2016). Ayrıca toksik liderler kendi takipçilerinin sürekli ilerlemesi ve kollarılması sonucu örgüt içerisinde huzursuzluğa sebep olmakta ve işyerinde çatışmalar ortaya çıkabilmektedir.

İşyerindeki çatışma, iş memnuniyetini azaltan bir etkidir. Artan görev veya ilişki çatışması seviyeleri, çalışanların çatışmayı nasıl algıladıkları konusunda potansiyel bir çöküşe yol açabilir, böylece bireyler işle ilgili çatışmayı karşıt bakış açıları üzerine yapıcı tartışmalar yerine kişisel saldırılar olarak yorumlamaya başlayabilir (De Clercq ve Belausteguigoitia, 2017). Çalışmamızda; toksik liderin bireysel özelliklerinin yanında, çalışanların yaşam kalitesini, organizasyonun kaderini tehlikeye atan olumsuz sonuçları ve bu olumsuz sonuçların yol açabileceği örgüt içi çatışma üzerinde durulmaktadır.

Çatışma kavramı ilk bakışta oldukça olumsuz bir kavram gibi görünse de yönetim alanında çatışmaya bakış açısı zaman içerisinde evrim geçirip aslında o kadar kötü bir şey olmadığına dair vurgular yapılmıştır. Bu görüş, çatışmanın ancak belirli bir seviyeyi aştığında zararlı olabileceğini savunmaktadır. Çalışmamızda olumsuz ve organizasyona zararlı olarak kabul gören görev ve ilişki çatışması odağa alınmıştır.

Çalışmanın temel amacı, toksik liderliğin alt boyutları olan değer bilmezlik, çıkarıcılık, bencillik ve olumsuz ruhsal durumun işyerindeki görev ve ilişki çatışması üzerindeki etkisini ortaya koymaktır. Ayrıca toksik liderlik ile çatışma arasındaki ilişkide çalışma süresinin düzenleyici etkisinin ortaya konulması amaçlanmıştır. Çalışmanın, yazında görece daha az ele alınan liderin olumsuz yönüne odaklanmasından ötürü ilgili literatüre katkı sunması beklenmektedir.

2. Toksik Liderlik

Toksik kelimesi birçok sözlükte ve çalışmada “zehirli anlamında kullanılmaktadır (Cambridge, 2020), ayrıca toksik ifadesi sıfat olarak “zararlı” anlamında da kullanılmaktadır. Lexico, (2020) toksik kavramını “sinsi, çok zararlı ve hoş olmayan” şeklinde tanımlamaktadır. “Toksik lider”, “toksik yönetici”, “toksik kültür” ve “toksik organizasyon” terimleri iş, liderlik ve yönetim literatüründe giderek daha sık görülmeye başlamıştır (Reed, 2004). Bu ifadelerde toksik “zehirli” sıfatı olarak, liderliğin ve organizasyonların karanlık ve yıkıcı taraflarını vurgulamak için kullanılmaktadır.

Liderlik gerçek ve büyük ölçüde sonuç veren bir olgu ve beşerî bilimlerdeki en önemli konulardan bir tanesidir. Liderlik ekiplerin, grupların ve organizasyonların performansı ile ilgilidir. İyi liderlik etkili ekip ve grup performansını teşvik eder ve bu da görevdeki kişilerin refahını artırır; kötü liderlik ise onunla ilişkili herkesin yaşam kalitesini düşürür (Hogan ve Kaiser, 2005). Liderlik, takipçilerin yüreklerinde ve zihinlerinde kabul edilir; takip etmeyi kabul etmezlerse liderlik etkili olmaz (Reed, 2015).

Liderlik, yüz yıllardır bilimsel araştırmaların odak noktası olmuştur ve bu konuda tam anlamıyla binlerce araştırma makalesi ve kitaplar yazılmıştır. Bu araştırmaların birçoğu başarılı liderlikle ilişkili belirli özellikleri, davranışları ve stilleri açıklamaya çalışsa da çok azı işlevsiz, yıkıcı ve etkisiz liderliğin doğasını ve sonuçlarını anlamaya çalışmıştır (Ashforth, 1994; Schmidt, 2008; Truhon, 2016). Bu yıkıcı liderlik türlerinden biri olan toksik liderlikte son yıllarda birçok kuruluş için üzerinde düşünülen ve araştırma yapılan bir alan haline gelmiştir (Reed, 2004). Yıkıcı liderlik davranışı, örgütün amaçlarını, görevlerini, kaynaklarını ve etkinliğini ve / veya motivasyonunu baltalayarak ve / veya sabote ederek, örgütün meşru menfaatini ihlal eden bir lider, amir veya yönetici tarafından sistematik ve tekrarlanan davranış olarak tanımlanır (Einarsen vd. 2007). Toksik liderlik, astlar, organizasyon ve görev performansı üzerinde olumsuz etkileri olan benmerkezci tutumların, motivasyonların ve davranışların bir kombinasyonudur. Böyle bir liderliğin astlar ve örgüt için hiçbir endişeleri yoktur ve olumsuz etkilere yol açarlar (Indradevi, 2016). Bu bağlamda karşımıza şu soru çıkmaktadır, yönetimlerin şeffaf, etkileşimin ve insana değer vermenin öneminin üst düzeyde farkındalık oluşturduğu bu dönemde neden bu kadar çok toksik lider var? (Flynn, 1999).

Toksik lider, kişisel çıkarları ile motive olan ve organizasyonel iklimi olumsuz etkileyen biri olarak tanımlanabilir. Çalışanları canlandırmaktan ziyade, kendi alanını koruma, kavg ve denetleme konusunda ünlüdürler. Genellikle görünür kısa vadeli başarılarla odaklanan ve başkalarını ezerek/yıkarak başarılı olan yıkıcı liderlerdir. Bununla birlikte, bir liderin toksik olduğunu belirlemek için bir davranışa bağlı olarak hareket edilmez. Bir liderin toksik olup olmadığını belirlemenin yolu, motivasyon dışı davranışlarının moral ve iklim üzerinde

zaman içerisindeki toplam etkisini incelemektir (Appelbaum ve Roy-Girard, 2007).

Toksik liderler uyumsuz ve kötü niyetlidirler. Verimliliği yok eden ve örgütsel ilerlemeye fren uygulayan "kırmızı ışık" liderleridir. Onlar derinlemesine oturmuş fakat gizlenmiş kişisel yetersizlik, bencil değerlere sahiptirler (Whicker, 1996). Bu merak uyandıran liderler önce çekiciliği yapar, sonra manipüle eder, kötü davranır, baltalar ve sonuçta takipçilerini bulduklarından daha kötü durumda bırakırlar (Lipman-Blumen, 2006). Bu davranışlar çalışanlar ve organizasyon üzerinde oldukça olumsuz etkiler bırakabilmektedir. (Lipman-Blumen, 2011) olumsuz etkileri "yıkıcı davranışlar" olarak şöyle belirtmektedir; zayıflatmak, aşağılamak, marjinalleştirmek, korkutmak, demoralize etmek, haklarından mahrum etmek, güçsüzleştirmek, tehditler ve otoriterlik yoluyla liderin yargısına ve eylemlerine uymalarına zorlamak, kendi destekçilerine iyi davranmak, ama onları başkalarından nefret etmeye ve/veya yok etmeye ikna etmek, günah keçilerini tanımlamak ve başkalarını onları kandırmaya teşvik etmek, beceriksizliği, akronizmi ve yolsuzluğu görmezden gelmek veya teşvik etmek, gerçeği, adaleti ve mükemmellik üretmeyi amaçlayan sistemin yapılarını ve süreçlerini yıkmak ve etik dışı, yasadışı ve cezai eylemlerde bulunmak (Lipman-Blumen, 2011). Toksik liderler, çalışanların moralini, motivasyonunu ve benlik saygısını azaltmaya çalışan yıkıcı davranışlar sergilerler (Pelletier, 2010). Toksik liderler çok sayıda yıkıcı davranışta bulunan ve belirli işlevsiz kişisel özellikler sergileyen kişiler olarak adlandırılır (Reed, 2015).

Toksik liderler, buldukları organizasyonlarda çalışanlara verilen işleri yapmak için gerekli becerilerde yetersizdir. Beceriksiz olduğu için, etkili bir şekilde liderlik etme ve çalışanları yönetme güveninden de yoksundur. Ayrıca, düşük özsaygı ve düşük öz-değer gibi başka özellikler de sergileyerek hem güven hem de yetkinlikten yoksun olurlar. Sonuç olarak, yetkinlik ve güven eksikliğini telafi etmek için zorbalık, tehdit, korku, alay ve gözdağı verme gibi kendilerine has yöntemleri kullanabilirler (Di Genio, 2002). Bu tür liderler veya yöneticiler genellikle otoritelerinin algılanan herhangi bir ihlalini çok kişisel olarak alırlar. Gerçek liderlik kimliklerini her ne pahasına olursa olsun, organizasyon içindeki diğer insanlardan gizleme eğilimindedirler, böylece en yakın müttefikleri ve üstleri ile olumlu bir kişiliği sürdürürler.

Toksik liderler heves, yaratıcılık, özerklik ve yenilikçi ifadenin zehirlenmesi yoluyla insanlara ve nihayetinde şirkete zarar veren bir yaklaşım sergilerler. Aşırı kontrol en önemli silahlarından bu yolla korku yayarlar (Wilson-Starks, 2003).

Tablo 1: Toksik Liderlerin Davranışları ve Özellikleri

| Çalışanlara Karşı | Kişisel Özellikler | Organizasyon Üzerinde |
|---------------------------|--------------------|--------------------------|
| Hata Arama | Narsisizm | Olumsuz Çalışma Ortamı |
| Eleştiri | Ağzı Bozuk Denetim | Düşük İş birliği |
| Aşağılama | Otoriter Liderlik | Sistem Bozulması |
| Korku Oluşturma | Öngörülemezlik | İklim Hakkında Endişe |
| Katkısını Görmezden Gelme | Zorbalık | Organizasyonel Stres |
| Kontrol | Beceriksizlik | Kurum İmajını Zedeleme |
| Hakaret | Aşırı Reaktif | Kurum İçi Dedikodu |
| Moral Bozukluğu | Duygusuz | Düşük Esneklik |
| Stres | Tutarsız | Yanlış Yönetim |
| Bunaltma | İçsel Çatışma | Korku Atmosferi |
| Sindirme | Kimseye Güvenmeme | Toksik Kültür Oluşumu |
| Dedikodu | Aşırı Hırs | Yasal Yozlaşma |
| Alay Etme | Yüksek Ego/ Kibir | Gerçeklerin Çarpıtılması |
| Yok Sayma | Duyarsızlık | Yoğun Hiyerarşi |
| İş Güvenliği Tehdidi | Öfke | Güvensizlik Ortamı |
| | Nefret | Düşük Kurumsal Bağlılık |
| | Sabit Fikirli | İş Yeri Psikopatisi |
| | Kötü Niyetli | |
| | Saldırganlık | |
| | Bencilik | |
| | Aldatıcı | |

Kaynak: (Flynn, 1999; Bacal, 2000; Di Genio, 2002; Kellerman, 2004; Appelbaum ve Roy-Girard, 2007; Schmidt, 2008; Pelletier, 2010; Reed, 2015; Truhon, 2016; Indradevi, 2016; Kimura, 2003)

Toksik liderlerin hepsi benzer bir sınıflandırmada tanımlanmamıştır. Her liderin kendi algısı, kişiliği ve tutumları vardır. Bir liderin toksik olup olmadığına karar vermeden önce Tablo-1 de gösterilen davranışların sıklığını ve yoğunluğunu gözlemlemek önemlidir. Bir yöneticinin toksisite seviyesi, bu davranışlardan kaçına veya yukarıda belirtilmeyen diğer toksik davranışlara, bunların sıklıklarına ve yoğunluklarına sahip olduklarına bağlı olarak değerlendirilmelidir (Appelbaum ve Roy-Girard, 2007).

Toksik liderlerin davranışları hem çalışan hem de organizasyon açısından olumsuz sonuçlar ortaya çıkarmaktadır. Çalışanların işe gelme konusunda isteksiz davranmaları, çalışanların algılanan adaletsizliği dengelemek adına

organizasyona zarar vermesi (yanlış yanıtıcı bilgi verme, arkadaşlarına iş konusunda yardım etmeme, düşük üretkenlik vb.) ve zehirli davranışların yayınlanması ile bir kuruluşun kârlılığını ve nitelikli adayları cezbetme yeteneğini kaybetmesi. Bunun yanında şahsına yönelik saldırılara maruz kalan çalışanlar, düşük performans göstermekte ve azalmış öz-yeterlilik duygusu hissine kapılmaktadırlar (Pelletier, 2010). Toksik liderler bir organizasyonun parasından tasarruf sağlamaz; değerli çalışanlara mal olurlar (Kimura, 2003). Kaygı, depresyon, tükenmişlik hissi, duygusal ve fiziksel sağlık sorunları da (Indradevi, 2016) toksik liderliğin sebep olabileceği olumsuz sonuçlar olarak gösterilebilir.

3. Örgütsel Çatışma

Çatışma kavramının kökeni insanlık tarihi ile eşdeğer olarak gösterilmektedir. İnsanın içinde bulunduğu her ortamda çatışmaların ortaya çıkması normal bir durum olarak görülmektedir. Çatışma konusu, 1970'lerden başlayarak özellikle ABD ve dünyada örgütsel yaşamın çekim merkezi olmuştur. Çatışma sözcüğü genellikle öfke, korku, gerginlik, hayal kırıklığı, güvensizlik, düşmanlık, hasar, imha, tartışma gibi kavramları çağrıştırmaktadır (Doğan, 2016). Fakat Yapılan birçok akademik çalışmada, çatışmanın daha çok alternatiflerin dikkate alınmasına, seçeneklerin daha iyi anlaşılmasına ve daha etkin karar vermeye neden olduğu belirtilmiştir. Ayrıca yüksek düzeyde çatışmanın daha iyi performansla ilgili olduğu da belirtilmektedir (Ceylan vd., 2000) çünkü çatışma özellikle sorunlu zamanlarda güçlü bir yaratıcılık kaynağıdır. Sonuçta, her şey yolunda giderse, yenilik yapmaya veya daha yüksek bir seviyeye geçmeye gerek yoktur (Caudron, 1999). Çatışma kavramını açıklarken sadece şiddet (davranış) veya düşmanlık (tutum) olarak tanımlamak yeterli olmayacaktır, aynı zamanda uyumsuzluk veya pozisyon farklılıklarını da içermesi gerekmektedir (Swanström ve Weissmann, 2005).

Çatışma genellikle iki veya daha fazla tarafın aynı kıt kaynakları aynı anda elde etmeye çalıştığı bir durum olarak tanımlanmıştır (Swanström ve Weissmann, 2005). Dar anlamda çatışma, iki veya daha fazla taraf arasında, tutarsız amaçların, tavırların davranışların ve duyguların yol açtığı zıtlık, geçimsizlik ve anlaşmazlıklar (Pondy, 1967: 296) olarak ifade edilmektedir. Çatışma, iki farklı taraf arasındaki pozisyon, tutum ve davranış noktalarında algılanan farklılıklar olarak açıklanabilir.

Çatışma, insan varlığının kaçınılmaz bir gerçeği ve günlük yaşamın bir parçasıdır (Doğan, 2016). Çatışmayı etkili bir şekilde anlamak ve yönetmek, sosyal ilişkilerin memnuniyetini ve verimliliğini artırabilmektedir. Her türlü insan ilişkisinde ve tüm sosyal ortamlarda insanlar arasında çatışma oluşur. İnsanlar arasındaki çok çeşitli potansiyel farklılıklar nedeniyle, çatışmanın olmaması genellikle anlamlı etkileşimin olmadığını gösterir. Çatışma tek başına ne iyi ne de kötüdür. Ancak, çatışmanın ele alınma biçimi yapıcı veya yıkıcı olup olmadığını belirler. Çatışma, bir ilişkide iki veya daha fazla taraf arasındaki hedeflerin veya değerlerin,

birbirlerini kontrol etme girişimleri ve birbirlerine karşı düşmanca duyguları olarak ifade edilir. Uyumsuzluk veya fark gerçekte var olabilir veya sadece ilgili taraflarca algılanabilir. Bununla birlikte, karşıt eylemler ve düşmanca duygular insan çatışmasının gerçek işaretleridir. Çatışma ya büyük bir yıkım ya da çok yaratıcılık ve olumlu sosyal değişim potansiyeline sahiptir. Bu nedenle, üretken sonuçları en üst düzeye çıkarmak ve yıkıcı olanları en aza indirmek için çalışabilmemiz için temel çatışma süreçlerini anlamak önemlidir (Fisher, 2000). Çatışma sadece değişim arayışına yol açmakla kalmaz, aynı zamanda değişimi daha kabul edilebilir, hatta arzu edilir kılar (Litterer, 1966).

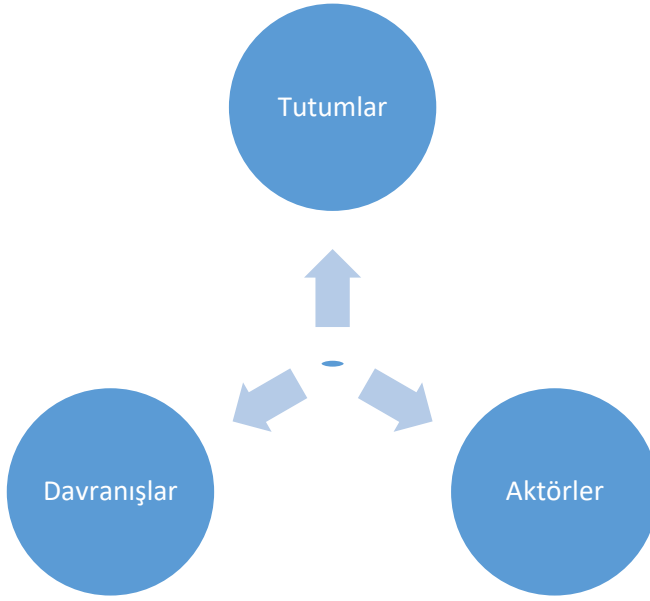
Çatışma farklı şekillerde ortaya çıkmaktadır. Çatışmanın kaynakları ekonomi, değer, güç ve iletişim olarak gösterilebilir. Fisher, çatışma kaynaklarını şu şekilde açıklamaktadır; Ekonomik çatışma, kıt kaynaklara ulaşmak için birbiriyle yarışan nedenleri içerir. Taraflardan her biri mümkün olan en fazlasını elde etmek ister ve tarafların davranışları ve duyguları kazancını en üst düzeye çıkarmaya yöneliktir. Değer çatışması yaşam biçimleri, ideolojiler, insanların inandığı tercihler, ilkeler ve uygulamalar ile uyumsuzluğu içerir. Uluslararası çatışma (örneğin, Soğuk Savaş) genellikle güçlü bir değer bileşenine sahiptir, burada her taraf kendi yolunun doğruluğunu ve üstünlüğünü savunur. Güç çatışması, her bir taraf ilişkide ve sosyal ortamda uyguladığı etki miktarını korumak veya maksimize etmek istediğinde ortaya çıkar. Taraflar birbirlerini kontrol etmeye çalıştıkları için güç de tüm çatışmalara girer. Etkisiz iletişim yanlış iletişim ve yanlış anlama, temel uyumsuzlukların olmadığı durumlarda bile çatışma yaratabilir. Taraflar bir durumdaki gerçeklerin ne olduğu konusunda farklı algılara sahip olabilirler ve bilgi paylaşana ve algılarını netleştirene kadar çözüm mümkün olamamaktadır. Rol çatışması, bir sosyal sistemde birbirine bağımlı olan bireyler arasındaki rol tanımlarında, beklentilerde veya sorumluluklarda çok gerçek farklılıklar içerir. Bir kuruluştaki rol tanımlarında belirsizlikler veya sorumlulukların belirsiz sınırları varsa, ilgili kişiler arasında kişilerarası sürtünme aşaması belirlenir. Çatışmanın nesnel kaynaklara sahip olup olmadığı ya da sadece algısal veya iletişim sorunlarından kaynaklanıp kaynaklanmadığı (Fisher, 2000) tarafların tutum ve davranışlarına göre açıklanabilir.

Çatışma iki farklı düzeyde ortaya çıkabilmektedir bunlar; kişilerarası/ gruplar arası çatışmadır. Kişilerarası çatışma; iki kişinin ilişkilerinde uyumsuz ihtiyaçlar, hedefler veya yaklaşımlar olduğunda ortaya çıkar. “Kişilik çatışması”, çözümlenemeyen insanlarla başa çıkmada güdüler, değerler veya üsluplardaki çok güçlü farklılıkları ifade eder. Örneğin, bir ilişkideki her iki tarafın da iktidara yüksek ihtiyacı varsa ve her ikisi de ilişkide baskın olmak istiyorsa, ikisinin de tatmin olmasının bir yolu yoktur ve bir iktidar mücadelesi başlar. Gruplar arası çatışma ise aynı örgütte etnik veya ırksal gruplar, departmanlar veya karar verme düzeyleri, sendika ve yönetim gibi insan toplulukları arasında ortaya çıkar. Gruplar arası çatışma özellikle gergin ve grup kimlikleri tehdit edildiğinde tırmanma ve zorlanmaya eğilimlidir. Yıkıcı gruplar arası çatışmanın maliyeti, bir

toplum için hem ekonomik hem de sosyal açıdan son derece yüksek olabilir (Fisher, 2000).

Çatışma genellikle mevcut veya gelecekteki ödüllerin veya kaynakların değişmesine veya yeniden tahsis edilmesine yol açar, böylece kuruluşun önemli yönlerini temelden değiştirir (Litterer, 1966). Sonuç olarak çatışmanın yapısının üç bölümden oluştuğu söylenebilir. Bunlar; tutumlar, davranışlar ve aktörlerdir. Aşağıdaki şekilden de anlaşılacağı üzere tutum, davranış ve aktörler karşılıklı olarak birbirlerini etkilemekte ve birbirinden etkilenmektedir.

Şekil 1: Çatışma Yapısı



Kaynak: (Swanström ve Weissmann, 2005).

Günümüzde çatışmanın örgütsel bir gerçek olduğu ve çatışma yönetiminin örgütün işleyişine önemli katkılar sağlayabileceği yönündeki genel akademik kabul artık iş hayatında da yankı bulmaktadır (Ceylan vd., 2000). Örgütlerde çatışma yaygınlığı sadece kişisel deneyimlerden değil, aynı zamanda örgütsel çalışma literatüründe de oldukça belirgindir. Organizasyonlarla ilgili tüm düşünce okulları çatışmanın var olduğunu kabul etmektedir. Klasik organizasyon teorisinin yazarları çatışmayı istenmeyen, organizasyon için zararlı bir olgu olarak görmektedirler. Bireysel davranış analiz eden birçok kişinin temel konumu, bireylerin gerginliği azaltma arzusuyla motive olmalarıdır. Bu nedenle hem terapi hem de örgütsel tasarımdaki reçete, bireyler arasındaki gerilimi azaltacak adımlar atmak veya düzenlemeler yapmaktır (Litterer, 1966). Örgütsel çatışmayı etkin bir şekilde ele almanın olumlu sosyal sonuçlarının ötesinde,

bireysel ve grup etkinliği ve üretkenliğindeki ölçülebilir artışlar sağlayacağı ifade edilmektedir (Cowan, 2003).

Örgütlerdeki çatışma bir grubun diğer gruba karşı çıkmasını ve bir grubun amaçlarına ulaşmak için öbür grubun engellemelerine karşı önlem almasını da kapsamaktadır. Birbirleriyle uyuşmayan amaçların algılanması ve gruplar arasındaki güç mücadelesi çatışmanın kritik nedenleridir (Ceylan vd., 2000).

Cowan, (2003) çatışma ile ilgili düşüncelerini şöyle ifade etmektedir; “daha fazla barış istiyorsak, daha az çatışmaya girmeliyiz, bu da çatışmayı ortadan kaldırmaya değil, daha iyi yönetmeyi ve çözmeyi gerektirir”. Çatışma iyi yönetildiğinde ve etkili bir şekilde ele alındığında, sadece kaynakları korumakla kalmaz üretime geçirir. İyi yönetilen örgütsel çatışma, kaynak üretimine katkı sunduğu gibi güçlü yönetim araçlarından biri olabilir. Kötü yönetilen örgütsel çatışma her zaman olumsuz ve büyük ölçüde gereksiz sonuçlara yol açacaktır.

Çatışma, insanlardan kaynaklanan göreceli yoksunluk olasılığını gördüğünde, daha düşük statüde olduğunu düşündüğu bir kişiden emir almak zorunda kaldıklarında, kendi statülerinin bir kısmını kaybetmelerine ve dolayısıyla yoksun bırakılmalarına neden olur (Litterer, 1966). Bu noktada örgütsel çatışma, toksik liderlik ile bağlantılı bir durum olarak ifade edilebilir. Özellikle çalışanların emir aldıkları yöneticilerinin yeterliliklerini sorgulamaya başladıklarında ortaya çıkmaktadır. Buradan hareketle toksik liderliğin çatışmayı tetiklerici varsayımından yola çıkarak araştırmada sınanmak üzere aşığıdaki hipotezler oluşturulmuştur.

H1a: Toksik liderliğin değer bilmezlik boyutunun görev çatışması üzerinde pozitif etkisi vardır.

H1b: Toksik liderliğin çıkarıcılık boyutunun görev çatışması üzerinde pozitif etkisi vardır.

H1c: Toksik liderliğin bencillik boyutunun görev çatışması üzerinde pozitif etkisi vardır.

H1d: Toksik liderliğin olumsuz ruhsal durum boyutunun görev çatışması üzerinde pozitif etkisi vardır.

H2a: Toksik liderliğin değer bilmezlik boyutunun ilişki çatışması üzerinde pozitif etkisi vardır.

H2b: Toksik liderliğin çıkarıcılık boyutunun ilişki çatışması üzerinde pozitif etkisi vardır.

H2c: Toksik liderliğin bencillik boyutunun ilişki çatışması üzerinde pozitif etkisi vardır.

H2d: Toksik liderliğin olumsuz ruhsal durum boyutunun ilişki çatışması üzerinde pozitif etkisi vardır.

Toksik liderliğin çatışmayı tetikleme durumunun çalışanların çalışma süresine göre farklılık gösterebileceği düşünülmektedir. İşyerinde geçen sürenin insanlarda bazı konulara karşı tahammülsüzlük yaratabileceği ve özellikle negatif durumları tolere edemeyecek duruma getirebileceği yönündeki varsayımdan hareketle çalışma süresinin toksik liderlik ile işyerindeki çatışma arasındaki ilişkiyi düzenleyeceği öngörülmüştür. Bu ilişkiyi test etmek amacıyla aşağıdaki hipotezler oluşturulmuştur.

H3a: Çalışma süresi değer bilmezlik ile görev çatışması arasındaki ilişkiyi düzenler.

H3b: Çalışma süresi çıkarıcılık ile görev çatışması arasındaki ilişkiyi düzenler.

H3c: Çalışma süresi bencillik ile görev çatışması arasındaki ilişkiyi düzenler.

H3d: Çalışma süresi olumsuz ruhsal durum ile görev çatışması arasındaki ilişkiyi düzenler.

H4a: Çalışma süresi değer bilmezlik ile ilişki çatışması arasındaki ilişkiyi düzenler.

H4b: Çalışma süresi çıkarıcılık ile ilişki çatışması arasındaki ilişkiyi düzenler.

H4c: Çalışma süresi bencillik ile ilişki çatışması arasındaki ilişkiyi düzenler.

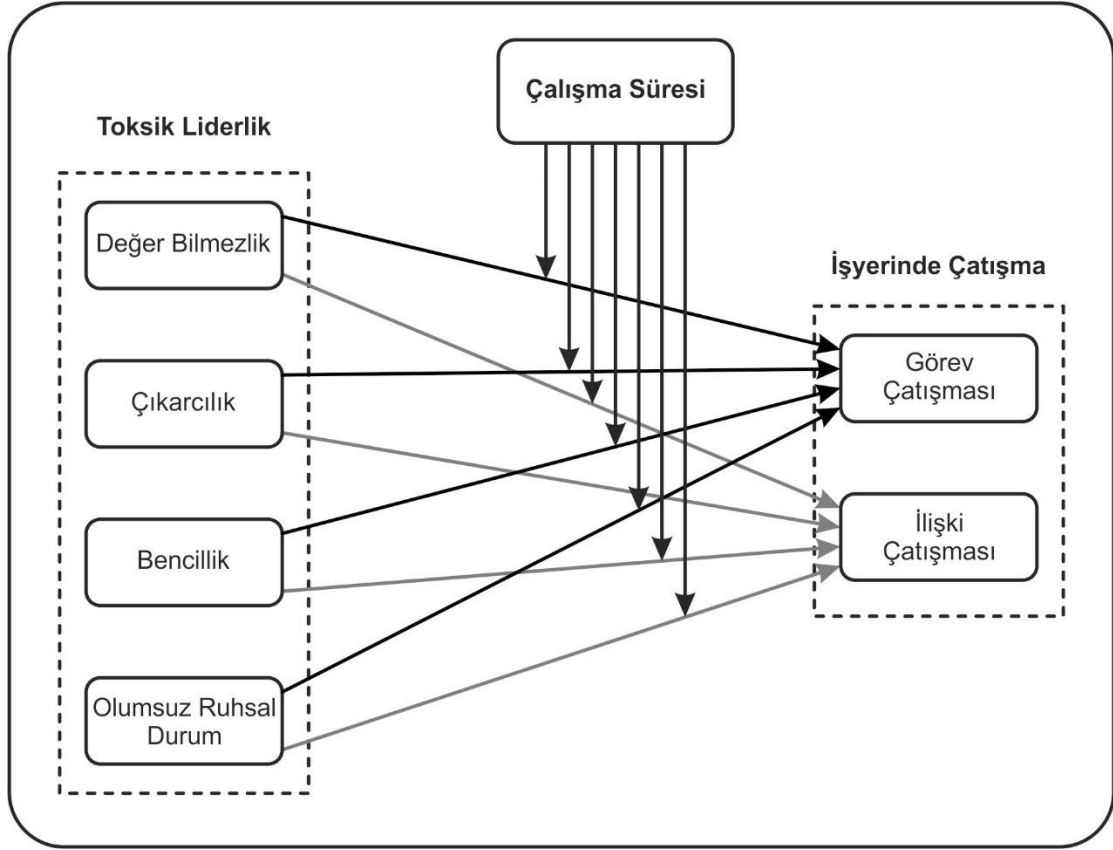
H4d: Çalışma süresi olumsuz ruhsal durum ile ilişki çatışması arasındaki ilişkiyi düzenler.

4. Yöntem

Bu çalışmada toksik liderliğin işyerindeki çatışmaya olan etkisinin ortaya konulması amaçlanmıştır. Bu amaç doğrultusunda, TRB-1 bölgesindeki (Malatya, Elâzığ, Bingöl, Tunceli) imalat işletmelerinin çalışanları ile bir anket çalışması gerçekleştirilmiştir. Nisan – Haziran 2020 tarih aralığında 12’si Malatya, 8’i Elâzığ, 3’ü Bingöl ve 2’si Tunceli’de olmak üzere toplamda 25 imalat işletmesindeki çalışanlardan veriler toplanmıştır. Bu işletmelerden 7’si tekstil, 6’sı gıda, 2’si makina, 2’si kimya, 2’si mobilya, 1’i asansör, 1’i ayakkabı, 1’i kauçuk, 1’i elektrikli teçhizat ve 1’i plastik imalatı yapmaktadır.

Sanayi sicil kayıtları verilerine göre bölgedeki toplam imalat sanayi istihdam sayısı 23,910’dur. Çalışanların tamamına ulaşmak mümkün olmadığından örnekleme yapılmıştır. Örnekleme yöntemi olarak ise kolayda örnekleme yöntemi seçilmiştir. Cohen vd. (2013) 23,910 kişilik bir anakütle için örneklem büyüklüğünü 378 olarak belirlemiştir. Bu çalışmaya 608 kişi katıldığından örneklemin anakütleyi temsil ettiği varsayılmıştır. Araştırmaya katılanların $n = 464$ ’ü erkek (%76,3) $n = 144$ ’ü ise kadındır (%23,7). Kadınların büyük çoğunluğunun tekstil işletmelerinde çalıştığı gözlemlenmiştir. Çalışanların mevcut işyerlerindeki ortalama çalışma süresi ise 4,24 yıldır. Çalışmada test edilmek üzere kurulan araştırma modeli Şekil 2’de verilmiştir.

Şekil 2: Araştırma Modeli



4.1. Ölçüm Araçları

Toksik Liderlik Ölçeği: Çalışmada toksik liderliği ölçmek için Çelebi vd. (2015) tarafından geliştirilen 30 madde ve 4 boyuttan (değer bilmezlik, çıkarıcılık, bencillik ve olumsuz ruhsal durum) oluşan ölçek kullanılmıştır. Örnek ölçek maddeleri: “İletişimi emirler şeklindedir” ve “Kendi başarısızlıklarını çalışanlarına yükler” tarzındadır. Ölçekler 5’li Likert tipindedir ve 1- Hiç Katılmıyorum, 5- Tamamen Katılıyorum şeklinde kodlanmıştır. Ölçeğin Cronbach α değeri boyutlar için sırasıyla; ,84; ,81; ,78 ve ,80 olarak ölçülmüştür.

İşyerinde Çatışma Ölçeği: Çatışma algısını ölçmek için Giebels ve Janssen (2005) tarafından geliştirilen, görev ve ilişki çatışması adında iki boyuttan ve 8 maddeden oluşan çatışma ölçeği kullanılmıştır. Örnek ölçek maddeleri ise “Ne sıklıkla iş arkadaşlarınız, işin nasıl yapılacağı konusunda farklı görüşlere sahiptir?” ve “Ne sıklıkla iş arkadaşlarınızla tartışmalar yaşarsınız?” şeklindedir. Ölçek maddeleri 1- Hiçbir Zaman ve 5- Her Zaman olarak kodlanmıştır. Ölçeğin Cronbach α değeri boyutlar için sırasıyla; ,81 ve 73 olarak ölçülmüştür.

4.2. Geçerlik ve Güvenilirlik Analizleri

Ölçeklerin geçerliliğini test etmek amacıyla öncelikle açımlayıcı faktör analizi (AFA) yapılmıştır. Ölçeklerin faktör analizine uygunluğunu tespit etmek için KMO ve Bartlett testleri yapılmıştır. Ölçeklerin KMO değerinin ,921 olduğu tespit edilmiştir. Bartlett değerinin ise $\chi^2 = 6581,528(220)$; $p = ,000 < 0,05$ bulunmuştur. Literatürde KMO testi ölçüm sonucunun 0.50 ve daha üstü, Bartlett küresellik testi sonucunun da istatistiksel olarak anlamlı olması gerekmektedir (Tavşancıl, 2010). Elde edilen sonuçlara göre ölçekleri AFA'ya uygun olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Ayrıca AFA sonucunda ölçek maddelerinin aslına uygun dağılım gösterdiği tespit edilmiştir.

Fornell ve Larcker (1981) ölçeklerin geçerlilik ve güvenilirliğini sağladığından emin olmak için uyum ve ayırt edici geçerlilik kriterlerini sağlaması gerektiğini belirtmiştir. Buna göre ölçeklerin iyi uyum değerlerine sahip olması (Hair, 2014), tüm faktör yüklerinin 0,50 eşliğinden fazla olması (Fornell ve Larcker, 1981), maddelerin AVE değerinin 0,50'den büyük olması (Bagozzi ve Yi, 1988) ve faktör kompozit güvenilirliğinin (CR) 0,60'a eşit veya daha büyük olması gerekmektedir. Bu bağlamda geçerlilik için ilk adım olan ölçeklerin uyum iyiliği değerleri Tablo 2'de verilmiştir.

Tablo 2: Ölçek Uyum İyiliği Değerleri

| | $\chi^2 /$ df <5 | AGFI >.85 | GFI >.80 | CFI >.90 | NFI >.90 | TLI >.90 | RMSEA <.08 |
|--------------------|---------------------|--------------|-------------|-------------|-------------|-------------|---------------|
| Toksik Liderlik | 3,201 | ,951 | ,956 | ,947 | ,941 | ,952 | ,056 |
| Çatışma | 2,161 | ,977 | ,913 | ,971 | ,961 | ,957 | ,041 |

Tablo 2'den de anlaşılacağı üzere tüm ölçek boyutlarının AVE değerleri 0,50 eşliğini aşarken, CR değerleri 0,60 eşliğinin oldukça üzerindedir. Bu sonuçlarla birlikte kullanılan ölçeklerin geçerlilik ve güvenilirlik sorunu olmadığına karar verilmiştir.

Ölçeklere ilişkin uyum iyiliği değerlerinin literatürde kabul gören sınırlar içerisinde olduğu belirlenmiştir (Hu ve Bentler, 1999). Ayrıca ölçek maddelerinin faktör yüklerinin 0,50'den yüksek olduğu tespit edilmiştir. Ölçeklere ilişkin AVE, CR, ortalama, standart sapma ve korelasyon değerleri Tablo 3'te verilmiştir.

Tablo 3: Tanımlayıcı İstatistikler

| | Ort. | SS. | AVE | CR | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
|--------|------|------|------|------|------|-------|--------|--------|--------|--------|---|
| 1. ÇS | 4,24 | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| 2. DB | 3,84 | ,89 | ,611 | ,838 | ,18* | - | - | - | - | - | - |
| 3. Ç | 3,91 | ,81 | ,644 | ,841 | ,04 | ,28** | - | - | - | - | - |
| 4. B | 3,88 | ,91 | ,586 | ,808 | ,07 | ,26** | ,22* | - | - | - | - |
| 5. ORD | 3,44 | ,93 | ,511 | ,798 | ,02 | ,18* | ,26** | ,18* | - | - | - |
| 6. GÇ | 3,81 | 1,01 | ,588 | ,803 | ,22* | ,24** | ,33*** | ,22** | ,41*** | - | - |
| 7. İÇ | 3,29 | 1,04 | ,503 | ,731 | ,24* | ,21** | ,38*** | ,34*** | ,34** | ,42*** | - |

ÇS = Çalışma Süresi; DB = Değer Bilmezlik; Ç = Çıkarıcılık; B = Bencilik; ORD = Olumsuz Ruhsal Durum; GÇ = Görev Çatışması; İÇ = İlişki Çatışması; Ort = Ortalama; SS = Standart Sapma; AVE = Average Variance Extracted; CR = Composite Reliability *p<0,05; **p<0,01; ***p<0,001

4.2. Hipotez Testleri

Çalışmada test etmek için kurulan hipotezleri test etmek amacıyla hiyerarşik regresyon analizleri yapılmıştır. Bağımsız ve düzenleyici değişkenler regresyon modeline dahil edilmeden önce Z skorları alınmıştır. Böylece çoklu doğrusallık sorunları en aza indirilmiştir (Aiken ve West, 1991). Hipotez testi sonuçları Tablo 4 ve 5'te verilmiştir.

Tablo 4: Toksik Liderliğin Görev Çatışması Üzerindeki Etkisi

| Değişkenler ^a | 1. Adım | | 2. Adım | | 3. Adım | |
|--------------------------|---------|------|---------|------|---------|------|
| | β | S.h. | β | S.h. | β | S.h. |
| Sabit | ,125* | ,181 | ,111* | ,151 | ,658*** | ,032 |
| Değer Bilmezlik | ,044 | ,021 | ,064 | ,044 | ,011 | ,016 |
| Çıkarıcılık | ,344*** | ,038 | ,321** | ,040 | ,297** | ,044 |
| Bencilik | ,284** | ,028 | ,211* | ,038 | ,186* | 0,36 |
| Olumsuz Ruhsal Durum | ,181* | ,022 | ,192* | ,035 | ,194* | ,036 |
| Çalışma Süresi | | | ,324*** | ,062 | ,288** | ,048 |
| Değ.Bil.XÇal.Sür. | | | | | -,011 | ,016 |
| Çık.XÇal.Sür. | | | | | ,321*** | ,038 |
| Benc.XÇal.Sür. | | | | | ,177* | ,026 |
| Ol.Ruh.Dur.XÇal.Sür. | | | | | ,041 | ,018 |
| R ² | 34,2 | | 40,1 | | 48,9 | |
| ΔR ² | - | | 5,9 | | 8,8 | |
| F | 382,186 | | 176,277 | | 141,623 | |

^aBağımlı Değişken: Görev Çatışması; *p<0,05; **p<0,01; ***p<0,001

Bağımlı değişken (görev çatışması) üzerinde bağımsız (toksik liderlik) değişkenin etkisini ve çalışma süresinin düzenleyici etkisini ortaya koymak amacıyla hiyerarşik regresyon analizi yapılmıştır. Analizin ilk aşamasında bağımlı ve bağımsız değişkenin ilişkisini ortaya koymak için kurulan 1. modelin R² = %34,2 ile anlamlı (F(1, 606) = 382,186; p<,001) olduğu görülmüştür. Daha sonra bağımlı değişken ile bağımsız ve düzenleyici değişkenlerin ilişkilerini incelemek için 2.

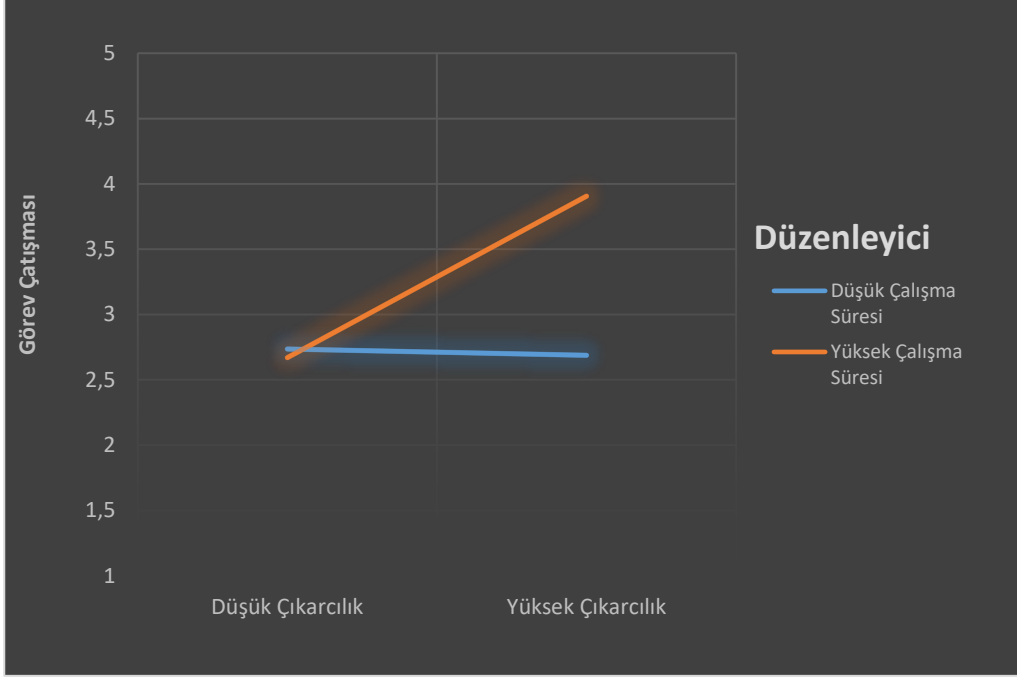
model kurulmuştur. Bu modelin de $R^2 = \%40,1$ ile anlamlı ($F(2, 605) = 176,277$; $p<,001$) olduğu görülmüştür. Son olarak bağımlı değişken ile bağımsız ve düzenleyici değişkenlerin ilişkisini incelemek için 3. model test edilmiştir. Bu modelin de $R^2 = \%48,9$ ile anlamlı ($F(3, 604) = 141,623$; $p<,001$) olduğu görülmüştür.

Bağımlı değişken (görev çatışması) üzerinde bağımsız (toksik liderlik) değişkenin etkisini ve çalışma süresinin düzenleyici etkisini ortaya koymak amacıyla hiyerarşik regresyon analizi yapılmıştır. Analizin ilk aşamasında bağımlı ve bağımsız değişkenin ilişkisini ortaya koymak için kurulan 1. modelin $R^2 = \%34,2$ ile anlamlı ($F(1, 606) = 382,186$; $p<,001$) olduğu görülmüştür. Daha sonra bağımlı değişken ile bağımsız ve düzenleyici değişkenlerin ilişkilerini incelemek için 2. model kurulmuştur. Bu modelin de $R^2 = \%40,1$ ile anlamlı ($F(2, 605) = 176,277$; $p<,001$) olduğu görülmüştür. Son olarak bağımlı değişken ile bağımsız ve düzenleyici değişkenlerin ilişkisini incelemek için 3. model test edilmiştir. Bu modelin de $R^2 = \%48,9$ ile anlamlı ($F(3, 604) = 141,623$; $p<,001$) olduğu görülmüştür.

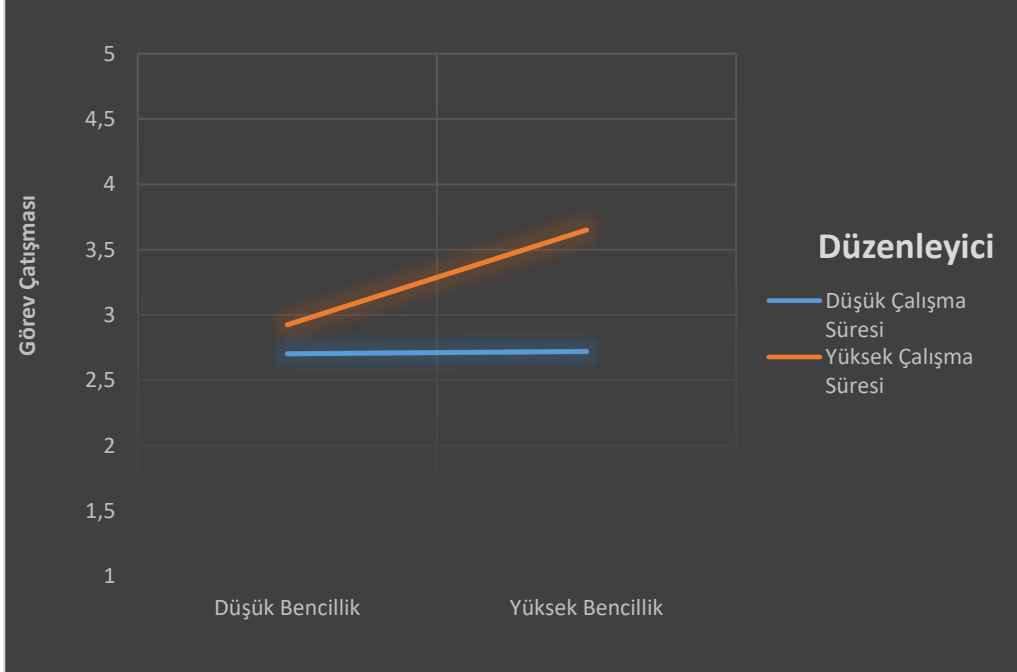
Hiyerarşik regresyon analizi sonuçlarına göre toksik liderliğin çıkarıcılık ($\beta=,297$; $p<,01$), bencillik ($\beta=,186$; $p<,05$) ve olumsuz ruhsal durum ($\beta=,194$; $p<,05$) boyutlarının görev çatışması üzerinde pozitif yönlü ve anlamlı bir etkiye sahip olduğu görülmüştür. Değer bilmezlik ($\beta=,011$; $p>,05$) boyutunun ise görev çatışması üzerinde anlamlı bir etkiye sahip olmadığı tespit edilmiştir. Bu sonuçlara göre “H1a: Toksik liderliğin değer bilmezlik boyutunun görev çatışması üzerinde pozitif etkisi vardır” hipotezi **reddedilirken**; “H1b: Toksik liderliğin çıkarıcılık boyutunun görev çatışması üzerinde pozitif etkisi vardır”, “H1c: Toksik liderliğin bencillik boyutunun görev çatışması üzerinde pozitif etkisi vardır” ve “H1d: Toksik liderliğin olumsuz ruhsal durum boyutunun görev çatışması üzerinde pozitif etkisi vardır” hipotezleri **kabul** edilmiştir.

Düzenleyicilik etkisini test etmek için oluşturulan etkileşim terimleri incelendiğinde çalışma süresinin, toksik liderliğin çıkarıcılık ($\beta=,321$; $p<,001$) ile bencillik ($\beta=,177$; $p<,05$) boyutlarının görev çatışması üzerindeki pozitif etkisini düzenlediği görülmektedir. Değer bilmezlik ($\beta=-,011$; $p>,05$) ile olumsuz ruhsal durum ($\beta=,041$; $p>,05$) boyutlarının düzenleyicilik rolüne sahip olmadığı tespit edilmiştir. Araştırmanın bu bulgularına göre “H3b: Çalışma süresi çıkarıcılık ile görev çatışması arasındaki ilişkiyi düzenler” ve “H3c: Çalışma süresi bencillik ile görev çatışması arasındaki ilişkiyi düzenler” hipotezleri **kabul** edilirken, “H3a: Çalışma süresi değer bilmezlik ile görev çatışması arasındaki ilişkiyi düzenler” ve “H3d: Çalışma süresi olumsuz ruhsal durum ile görev çatışması arasındaki ilişkiyi düzenler” hipotezleri ise **reddedilmiştir**. Düzenleyicilik etkisinin yönünü tespit etmek için çizilen slope matrisleri aşağıda verilmiştir.

Şekil 3: Çalışma Süresinin Çıkarıcılık ve Görev Çatışması Arasındaki İlişkide Düzenleyici Rolü



Şekil 4: Çalışma Süresinin Bencillik ve Görev Çatışması Arasındaki İlişkide Düzenleyici Rolü



Şekillerden de anlaşılacağı üzere doğruların birbirine paralel olmayışı düzenleyici etkinin olduğunu göstermektedir. Çalışma süresinin artmasının her iki boyut için de aynı sonuca sebep olduğu görülmüştür. Buna göre çalışma süresi arttıkça toksik liderliğin bencillik ve çıkarıcılık boyutlarının görev çatışmasını artırdığı sonucuna ulaşılmıştır.

Tablo 5: Toksik Liderliğin İlişki Çatışması Üzerindeki Etkisi

| Değişkenler ^a | 1. Adım | | 2. Adım | | 3. Adım | |
|--------------------------|---------|------|---------|------|----------|------|
| | β | S.h. | β | S.h. | β | S.h. |
| Sabit | ,242 | ,188 | ,411 | ,144 | 2,128*** | ,016 |
| Değer Bilmezlik | ,421*** | ,056 | ,318*** | ,044 | ,288*** | ,011 |
| Çıkarıcılık | ,273** | ,044 | ,224** | ,040 | ,191** | ,028 |
| Bencillik | ,381*** | ,049 | ,289*** | ,038 | ,303*** | 0,26 |
| Olumsuz Ruhsal Durum | ,442*** | ,052 | ,406*** | ,035 | ,401*** | ,028 |
| Çalışma Süresi | | | ,524*** | ,062 | ,461*** | ,032 |
| Değ.Bil.XÇal.Sür. | | | | | ,023 | ,012 |
| Çık.XÇal.Sür. | | | | | ,014 | ,026 |
| Benc.XÇal.Sür. | | | | | -,044 | ,026 |
| Ol.Ruh.Dur.XÇal.Sür. | | | | | ,167** | ,014 |
| R ² | 41,3 | | 52,8 | | 56,4 | |
| ΔR^2 | - | | 11,5 | | 3,6 | |
| F | 221,244 | | 188,612 | | 98,281 | |

^aBağımlı Değişken: Görev Çatışması; *p<0,05; **p<0,01; ***p<0,001

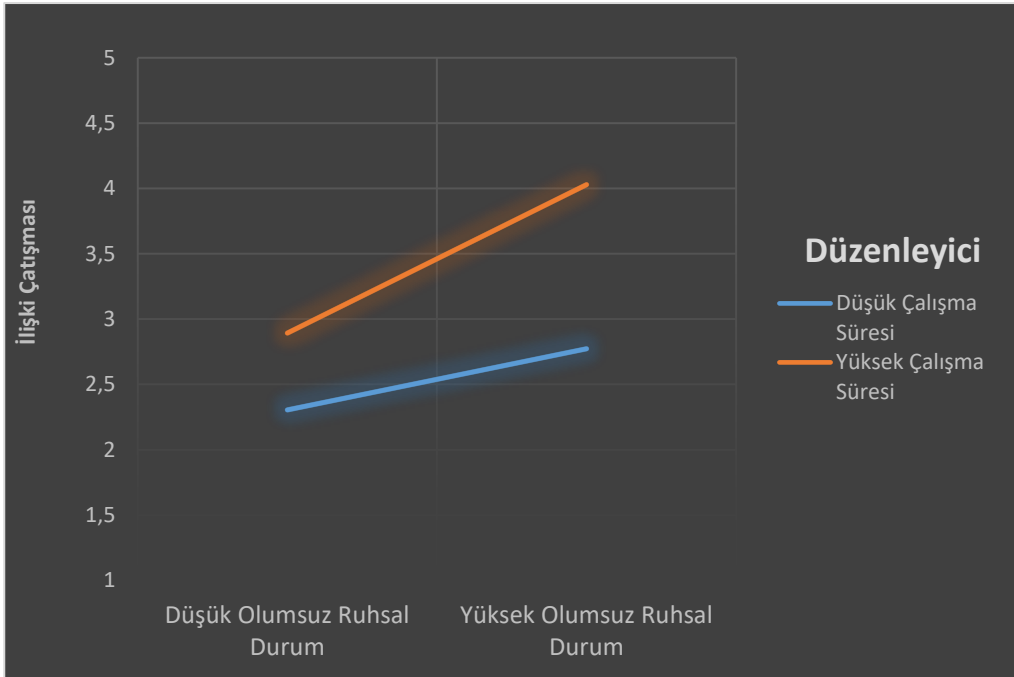
Bağımlı değişken (ilişki çatışması) üzerinde bağımsız (toksik liderlik) değişkenin etkisini ve çalışma süresinin düzenleyici etkisini ortaya koymak amacıyla hiyerarşik regresyon analizi yapılmıştır. Analizin ilk aşamasında bağımlı ve bağımsız değişkenin ilişkisini ortaya koymak için kurulan 1. modelin $R^2 = \%41,3$ ile anlamlı ($F(1, 606) = 221,244$; $p<,001$) olduğu görülmüştür. Daha sonra bağımlı değişken ile bağımsız ve düzenleyici değişkenlerin ilişkilerini incelemek için 2. model kurulmuştur. Bu modelin de $R^2 = \%52,8$ ile anlamlı ($F(3, 604) = 188,612$; $p<,001$) olduğu görülmüştür. Son olarak bağımlı değişken ile bağımsız ve düzenleyici değişkenlerin ilişkisini incelemek için 3. model test edilmiştir. Bu modelin de $R^2 = \%56,4$ ile anlamlı ($F(3, 604) = 98,281$; $p<,001$) olduğu belirlenmiştir.

Regresyon analizi sonuçlarına göre toksik liderliğin değer bilmezlik ($\beta=,288$; $p<0,001$) çıkarıcılık ($\beta=,191$; $p<0,01$), bencillik ($\beta=,303$; $p<0,001$) ve olumsuz ruhsal durum ($\beta=,401$; $p<0,001$) boyutları ilişki çatışması üzerinde pozitif yönlü ve anlamlı bir etkiye sahiptir. Araştırmanın bu bulgularına göre “H2a: Toksik liderliğin değer bilmezlik boyutunun ilişki çatışması üzerinde pozitif etkisi vardır”, “H2b: Toksik liderliğin çıkarıcılık boyutunun ilişki çatışması üzerinde pozitif etkisi vardır”, “H2c: Toksik liderliğin bencillik boyutunun ilişki çatışması üzerinde pozitif etkisi vardır” ve “H2d: Toksik liderliğin olumsuz ruhsal durum boyutunun ilişki çatışması üzerinde pozitif etkisi vardır” hipotezleri **kabul** edilmiştir.

Düzenleyicilik etkisini test etmek için oluşturulan etkileşim terimleri incelendiğinde ise çalışma süresinin, toksik liderliğin olumsuz ruhsal durum ($\beta=,167$; $p<0,01$) boyutunun ilişki çatışması üzerindeki pozitif etkisini düzenlediği görülmüştür. Bu sonuca göre “H4d: Çalışma süresi olumsuz ruhsal durum ile ilişki çatışması arasındaki ilişkiyi düzenler” hipotezi **kabul** edilmiştir. Ayrıca değer bilmezlik ($\beta=,023$; $p>0,05$), çıkarıcılık ($\beta=,014$; $p>0,05$) ve bencillik ($\beta=-,044$; $p>0,05$) alt boyutlarının etkileşim terimlerinin anlamsız olduğu tespit edilmiştir. Buna göre, “H4a: Çalışma süresi değer bilmezlik ile ilişki çatışması arasındaki ilişkiyi düzenler”, “H4b: Çalışma süresi çıkarıcılık ile ilişki çatışması arasındaki ilişkiyi düzenler” ve “H4c: Çalışma süresi bencillik ile ilişki çatışması arasındaki ilişkiyi düzenler” hipotezleri **reddedilmiştir**. Düzenleyicilik etkisinin yönünü tespit etmek için çizilen slope matrisi aşağıda verilmiştir.

Düzenleyicilik etkisinin verildiği Şekil 5'ten de anlaşılacağı üzere çalışma süresi, liderin olumsuz ruhsal durumu ile işyerindeki ilişkisel çatışma arasındaki ilişkiyi güçlendirmektedir. Başka bir deyişle bireylerin çalışma süresi arttıkça liderin olumsuz ruhsal durumundan daha çok etkilenmekte ve ilişkilerde daha yoğun çatışmalar yaşanmaktadır.

Şekil 5: Çalışma Süresinin Olumsuz Ruhsal Durum ve İlişki Çatışması Arasındaki İlişkide Düzenleyici Rolü



5. Sonuç

Schmidt (2014) ve Williams (2005) gibi akademisyenler, liderliğin karanlık bir yönünün olduğunu ve liderliğin sürekli pozitif pencereden ele alınmasının bu durumu gölgede bıraktığını savunmuştur. Bu nedenle liderin karanlık yönünün organizasyonlardaki davranışlara olan etkisinin araştırılmasının önemine vurgu yapmışlardır. Literatürdeki bu açıktan da hareketle bu çalışmada toksik liderliğin işyerindeki görev ve ilişki çatışmasına olan etkisi ele alınmıştır.

Simons ve Peterson (2000), beklentilerin karşılanmaması veya hedeflerin uyuşmaması durumlarında çalışanlar ve liderler arasında çatışmalar yaşanabileceği ve bu durumun her iki tarafa da zararlı olabileceğini belirtmiştir. Toksik liderliğin doğası gereği sergilediği bencillik, çıkarıcılık gibi davranışlar beklentiler ve bireysel hedefler açısından farklılık yaratacağından, toksik liderleri barındıran organizasyonların çatışmaya açık olacağını kestirmek pek güç değildir. Nitekim yapılan analizler sonucunda toksik liderliğin görev ve ilişki çatışması üzerinde pozitif bir etkiye sahip olduğu görülmüştür. Bu bulgulardan da hareketle, toksik liderliğin görev ve ilişki çatışmasını artırdığı sonucuna ulaşılmıştır.

İşyerinde geçen süre, karşılaşılabilecek olumsuz durumlara karşı negatif etkiyi artırmaktadır (Mumford ve Smith, 2004). Başka bir deyişle bireylerin çalışma süreleri arttıkça olumsuzluklara karşı toleransı da aynı oranda düşmektedir. Yeni çalışanlar bazı olumsuzlukları hoş görürken, daha eski çalışanların olumsuzluklara karşı tepkisi daha şiddetli olabilmektedir. Bu gerçeklikten hareketle toksik liderlik ile çatışma ilişkisinde, mevcut işyerindeki çalışma süresinin düzenleyici etkisi incelenmiştir. Yapılan analizler neticesinde çalışma süresinin, toksik liderliğin çıkarıcılık ve bencillik boyutu ile görev çatışması arasındaki ilişkiyi düzenlediği görülmüştür. Başka bir deyişle bireylerin çalışma süresi arttıkça liderin çıkarıcı ve bencil davranışlarının görev çatışmasına dönüşmesi daha da kolaylaşmaktadır.

Yapılan bir diğer düzenleyici etki analizi sonucuna göre çalışma süresi toksik liderliğin olumsuz ruhsal durum boyutunun ilişki çatışmasına olan etkisini düzenlediği görülmüştür. Yani, yine toksik bir davranış olan olumsuz ruhsal durumun ilişki çatışmasını, çalışma süresi arttıkça daha fazla artırdığı tespit edilmiştir. Bu durumda nispeten yeni olan çalışanların liderin olumsuz durumundan daha az etkilendiği, eski çalışanların ise liderin olumsuz ruhsal durumunu tolere edemediği sonucuna ulaşılmıştır.

Toksik liderlik davranışları işyerinde ilişkilere oldukça zarar veren bir davranış olduğundan olabildiğince bu durumdan kaçınmaya özen gösterilmelidir çünkü liderlerin temel görevi çatışma çıkarmaktan ziyade organizasyonu dönüştürerek sorunlara rasyonel çözümler getirmektir (Çiçek ve Kılınç, 2020). Bu bağlamda iş ilişkilerini daha güçlü bir hale getirebilmek adına aşağıdaki öneriler de bulunulmuştur.

- Çalışanlara değerli oldukları hissettirilmelidir, kendilerini değersiz hissettirecek davranışlardan ise kaçınılmalıdır.
- Liderler takipçilerine emirler yağdırmak veya onları küçümsemek yerine aynı gemide olduklarının bilinciyle etkili bir iletişim ağı geliştirmelidir. Gerekirse ilişkiyi işle sınırlandırmayıp iş dışı sorunlara da çözüm önerileri getirebilmelidir.
- Lider, işler iyi gittiğinde sahiplenip, işler sarpa sardığında bu durumu takipçilerine yıkmaktan kaçınmalıdır. Bu davranış karşılıklı etkileşime ve güven unsuruna büyük zararlar verebileceğinden ben yerine biz diyebilme bilinciyle hareket etmelidir.
- Liderler kızgın, sıkıntılı, moralsiz olduğu zamanlarda bunu karşı tarafa aksettirmemelidir. Özellikle ses tonuyla veya hal ve hareketleri ile karşıya yansıttığında ilişkilerin derin yaralar alabileceği göz önünde bulundurulmalıdır.

Çalışmada her ne kadar kısıtlılıklardan kaçınılmışsa da birtakım sınırlılıkların olduğunu belirtmek isteriz. Öncelikle araştırmaya katılımında cinsiyetler arası büyük fark olmuştur. Bu durum her ne kadar imalat sektöründe kadınların azınlıkta olmasına bağlansa da cinsiyet açısından bir karşılaştırma yapılamadığından sınırlılık olarak kabul edilmiştir. Ayrıca çalışmanın genellenebilirliği açısından bir sınırlılık söz konusudur. Çalışmanın yapıldığı bölgedeki imalat işletmeleri, Türkiye'nin genel yapısını yansıtacak çapta bir büyüklükte olmadığından sonuçları genellemek mümkün değildir. Bu durum aynı zamanda gelecek çalışmalar için de bir fırsat olarak değerlendirilebilir. Konunun benzer şekilde daha gelişmiş bir sanayi bölgesinde tekrarlanması ilgili literatüre katkı sunabilecektir.

Kaynakça

- Aiken, L. S. and West, S. G. (1991). Multiple regression: Testing and interpreting interactions. Newbury Park, CA: Sage.
- Appelbaum, S. H., & Roy-Girard, D. (2007). Toxins in the workplace: Affect on organizations and employees. *Corporate Governance: The international journal of business in society*, 7(1), 17-28.
- Ashforth, B. (1994). Petty tyranny in organizations. *Human Relations*, 47(7), 755-778.
- Bacal, R. (2000). Toxic organizations – welcome to the fire of an unhealthy workplace. <http://work911.com/articles/toxicorgs.htm>. (Erişim Tarihi: 11.05.2020)
- Bagozzi, R. P. and Yi, Y. (1988). On the Evaluation of Structural Equation Models. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 16(1), 74-94.
- Caudron, S. (1999). Productive conflict has value. *Workforce*, 78(2), 25-27.
- Ceylan, A., Ergün, E., & Alpkan, L. (2000). Çatışmanın sebepleri ve yönetimi. *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, 1(2), 39-51.
- Cohen, L., Manion, L., & Morrison, K. (2013). *Research methods in education*. Boston: Routledge.
- Cowan, D. (2003). *Taking charge of organizational conflict: A guide to managing anger and confrontation*. Personhood Press.
- Çelebi, N., Güner, H., & Yıldız, V. (2015). Toksik liderlik ölçeğinin geliştirilmesi. *Bartın Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi*, 4(1), 249-268.
- Çiçek, B., & Kılınc, E. (2020). Teknostresin presentizm ve işten ayrılma niyetine etkisinde dönüşümcü liderliğin aracı rolü. *Business and Economics Research Journal*, 11(2), 555-570.
- De Clercq, D., & Belausteguigoitia, I. (2017). Overcoming the dark side of task conflict: Buffering roles of transformational leadership, tenacity, and passion for work. *European Management Journal*, 35(1), 78-90.
- Di Genio, J. (2002). The toxic boss. *Armed Forces Comptroller*, Winter, 14-18.
- Dictionary.Cambridge, (2020). dictionary.cambridge.org/dictionary/english/toxic. (Erişim Tarihi: 13.05.2020)
- Doğan, S. (2016). Conflicts management model in school: A mixed design study. *Journal of Education and Learning*, 5(2), 200-219.
- Einarsen, S., Aasland, M. S., & Skogstad, A. (2007). Destructive leadership behaviour: A definition and conceptual model. *The Leadership Quarterly*, 18(3), 207-216.

- Fisher, R. (2000). Sources of conflict and methods of conflict resolution. International Peace and Conflict Resolution, School of International Service, The American University.
- Flynn, G. (1999). Stop toxic managers before they stop you! *Workforce*, 78(8), 40-46.
- Fornell, C. and Larcker, D. F. (1981). Evaluating Structural Equation Models with Unobservable Variables and Measurement Error. *Journal of Marketing Research*, 18(1), 39-50.
- Giebels, E., & Janssen, O. (2005). Conflict stress and reduced well-being at work: The buffering effect of third-party help. *European Journal of Work and Organizational Psychology*, 14(2), 137-155.
- Hair, J. F. (2014). *Multivariate Data Analysis (7. ed., Pearson new internat. ed)*. Harlow: Pearson.
- Hogan, R., & Kaiser, R. B. (2005). What we know about leadership. *Review of General Psychology*, 9(2), 169-180.
- Hu, L. T., & Bentler, P. M. (1999). Cutoff criteria for fit indexes in covariance structure analysis: Conventional criteria versus new alternatives. *Structural Equation Modeling: A Multidisciplinary Journal*, 6(1), 1-55.
- Indradevi, R. (2016). Toxic leadership over the years—a review. *Purushartha-a Journal of Management, Ethics and Spirituality*, 9(1), 106-110.
- Kellerman, B. (2004). *Bad Leadership: What it is, how it happens, why it matters*. Harvard Business Press.
- Kimura, H. (2003). Overcome toxic management. *Nursing Management (Springhouse)*, 34(1), 26-29.
- Lexico, (2020). <https://www.lexico.com/definition/toxic>, (Erişim Tarihi: 13.05.2020).
- Lipman-Blumen, J. (2011). Toxic leadership: A rejoinder, *Representation*, 47(3), 331-342
- Lipman-Blumen, J. (2006). *The allure of toxic leaders: Why we follow destructive bosses and corrupt politicians-and how we can survive them*. USA: Oxford University Press.
- Litterer, J. A. (1966). Conflict in Organization: A Re-Examination. *Academy of Management Journal*, 9(3), 178-186.
- Mumford, K., & Smith, P. N. (2004). Job tenure in Britain: Employee characteristics versus workplace effects. *Economica*, 71(282), 275-297.
- Pelletier, K. L. (2010). Leader toxicity: An empirical investigation of toxic behavior and rhetoric. *Leadership*. 6(4). 373-389.
- Reed, G. E. (2004). Toxic leadership. *Military review*, 84(4), 67-71.

- Reed, G. E. (2015). *Tarnished: Toxic leadership in the US military*. Potomac Books, An imprint of the University of Nebraska Press.
- Schmidt, A. A. (2008). *Development and validation of the toxic leadership scale* (Master's thesis). Maryland University: Maryland, USA.
- Schmidt, A. A. (2014). *An examination of toxic leadership, job outcomes, and the impact of military deployment* (Doctoral dissertation). Maryland University: Maryland, USA.
- Simons, T. L., & Peterson, R. S. (2000). Task conflict and relationship conflict in top management teams: The pivotal role of intragroup trust. *Journal of Applied Psychology, 85*(1), 102.
- Swanström, N. L., & Weissmann, M. S. (2005). *Conflict, conflict prevention, conflict management and beyond: A conceptual exploration*. Concept paper. Central Asia-Caucasus Institute and Silk Road Studies Program, Johns Hopkins University-SAIS and Uppsala University.
- Tavşancıl, E. (2010). *Tutumların ölçülmesi ve SPSS ile veri analizi*. Ankara: Nobel Yayınları.
- Truhon, S. A. (2016). *Toxic leadership*. In *negative leadership: International perspectives*. Watola, D., & Woycheshin, D. (Edt.). Canadian Defence Academy Press.
- Whicker, M. L. (1996). *Toxic leaders: When organizations go bad*. Praeger Publishers.
- Williams, D. F. (2005). *Toxic leadership in the US Army*. Army War Coll Carlisle Barracks PA.
- Wilson-Starks, K. Y. (2003). *Toxic leadership*. Transleadership Inc. www.transleadership.com (Erişim Tarihi: 18.05.2020).



A Comprehensive Overview to City & Capitalism in the Axis of Max Weber

Ahmet Gündüz

gunduz.1881@gmail.com

Researcher

orcid.org/0000-0002-4825-8575

JEL Code: N90, O18, Z13

Received: 15.08.2020

Revised: 14.09.2020

Accepted: 18.09.2020

Available Online: 21.09.2020

To cite this document

Gunduz, A., (2020), A Comprehensive Overview to City & Capitalism in the Axis of Max Weber, Equinox, Journal of Economics, Business & Political Studies, VII (2), 236-264

Abstract

The aim of this study is; to examine the city and capitalism from the perspective of Max Weber. A literature review will be carried out in this direction. Weber, who affected many areas of the social sciences, is one of the leading authors. He also pioneered studies on the city and capitalism, in the specific case of this study. In his urban theory, he pointed out what was and should have been, while at the same time revealing the history of the western city in detail. In this context, he also addressed the relations of capitalism to the city. According to Weber, capitalism can exist on moral foundations. In the scope of the study, the subject will be examined with subheaders of Weber's period and intellectual field, Weber's historical urban theory, urban community, capitalism and worldly asceticism, why didn't the urban community emerge in other continents, "stahlhartes Gehäuse" or iron cage and critiques.

Keywords: Max Weber, city, capitalism, urban community

Max Weber Ekseninde Kent ve Kapitalizme Kapsamlı Bir Bakış

Öz

Bu çalışmanın amacı; kenti ve kapitalizmi Max Weber perspektifinden irdelemektir. Bu doğrultuda bir literatür taraması yapılacaktır. Sosyal bilimlerin pek çok alanını etkileyen Weber, öncü yazarlardandır. Çalışma özelindeki kente ve kapitalizme dair çalışmalara da öncülük etmiştir. Kent kuramında, olana ve olması gerekene işaret ederken aynı zamanda Batı kentinin tarihini de detaylı bir biçimde ortaya koymuştur. Bu bağlamda kapitalizmin kentle olan münasebetlerine de değinmiştir. Weber'e göre kapitalizm, ahlaki temeller üzerinde var olabilir. Çalışma kapsamında konu; Weber'in dönemi ve entelektüel alan, Weber'in tarihsel kent kuramı, kentsel topluluk, kapitalizm ve dünyevi asketizm, diğer kıtalarda kentsel topluluk niçin ortaya çıkmamıştı, "stahlhartes Gehäuse" ya da demir kafes ve eleştiriler alt başlıklarıyla incelenecektir.

Anahtar Kelimeler: Max Weber, kent, kapitalizm, kentsel topluluk

1. Giriş

Sosyal canlılar olan karıncalar, zaman zaman yüz milyonları bulan nüfuslarıyla yer altına devasa koloniler kurmuşlardır. Örneğin; Afrika'nın İshikari sahilinde incelenen bir karınca türünün kolonisi 2,7 kilometrekarelik bir alanda birbirine bağlı 45 bin adet yuvadan oluşan bir yapı kurmuşlardır. Koloni içerisinde bütün üretim araçlarının yanı sıra yiyeceklerin de düzenli bir şekilde mübadele edildiği bu popülasyon 1.080.000 kraliçe ve 306.000.000 işçiye sahipti. Üç sınıftan oluşan bir kast sistemini idame ettiren bu tür, sisteme istisnasız ve kesin bağlılık gösteriyordu. Üreme, koruma ve yiyecek bulma, koloninin bakım ve inşası olarak üç katı gruba ayrılmışlardı. Koloninin devamlılığı esasına dayalı olarak birbirlerine yardım ediyorlardı (Dorigo, Maniezzo ve Colorni, 1996:29-41). Milyonlarca yıl öncesinden ülkeler ve onların içinde kentler kuran karıncalar, birlikleri andırır biçimde örgütlenmişlerdi. Max Weber'in kastettiği türden bir kentsel topluluk oluşturmaları da örgütlü birliklerle insanlardan önce kenti kurmayı başarmışlardır. Max Weber, sosyal bilimlerin hemen her alanında temayüz etmiş önemli bir bilim insanıdır. Çalışmalarıyla birçok bilim dalının duayenleri arasına girmiştir. Bu çalışmalarından kent ağırlıklı olanlarını çok yönlü ve disiplinli temellere oturtmuştur. Bu bağlamda kentin kapitalizmle ilişkisini de irdelemiştir. Weber'de kapitalizm, idealist bir yaklaşımla ele alınarak ahlakçı bir esas üzerinde inşa edilmiştir.

Batı'da kentlerin gelişimine ve Batı kentinin niteliklerine dair tartışmalar, modern toplumların tanımı açısından önem taşımaktadır. Bu önem; modern toplumun endüstri kentleriyle ortaya çıkmasının yanı sıra birbirinin peşi sıra gelen kapitalizm-modernite ilişkisinin kentlere özgü bir olgu olarak kanıksanmasından gelmektedir. Modern sosyolojinin kurucularının kentle ilgili çalışmalarda karşımıza çıkmasının nedeni de budur. Sosyolog Anthony Giddens, genel sosyolojik ilginin en önemli sorunsallarından bazılarının merkezinde gördüğü kent sosyolojisini, diğerlerinden farklı olarak sosyolojinin bir dalı olmaktan çok daha fazlasını temsil ettiğini savunmuştur (2000:151-152). Max Weber'in, kentin gelişimine dair ortaya koyduğu tarihsel kent kuramının bakış açısı, sosyolojik düşüncüyü önemli şekilde etkilemiştir. Bu çerçevede, Batı tarihini de ele almış olduğu tarihsel kent kuramı, rasyonalist bir perspektifle yazılmıştır.

Bu çalışma kapsamında; genel hatlarıyla Weber'in metodolojisi, O'nun tarihsel kent kuramı, kentsel topluluk ve bu kentsel topluluğun Avrupa'da ortaya çıkışı, Doğu toplumlarında neden bir kentsel topluluğun kendini gösteremediği, kentlerle birlikte yükselen kapitalizmin Weber'e göre taşınması gerektiği tinsel düşünce ve davranışlar irdelenmeye çalışılacaktır. Dolayısıyla çalışmada, Weber'in kente ve kapitalizme dair bakış esasları mercek altına alınacaktır.

2. Weber'in Dönemi ve Entelektüel Alan

Tam adıyla Karl Emil Maximilian Weber, 21 Nisan 1864 tarihinde Almanya'nın (dönemin Prusya'sının) Erfurt kentinde orta sınıf- ya da bu terimin yanına kendi eklediği haliyle orta statüde- bir ailenin çocuğu olarak dünyaya gelmiştir. Babası, Bismarck'ın otokratik liderliğini ve Alman imparatorluğunun bürokratik önderliğini benimsemiş olan Ulusal Liberal Parti (NLP)'nin tanınmış bir üyesiydi (Ringer, 2004:1). Annesi, katı Protestan öğretilerini düstur edinen, kocasından uzaklaşmış bir dindardı (Aron, 1986:546). Max Weber'in ailesi dini inançları yüzünden takibata uğramış ve göçe zorlanmış Protestanlardı (Weber, 2016:419-424). Ringer'a göre (2004:1) Weber, din ile derinden ilgili olmasına rağmen hiçbir zaman inanmış bir insan olmadı. Jonathan H. Turner, Leonard Beeghley ve Charles H. Powers'ın (2010:19) *Sosyolojik Teorinin Oluşumu* adlı eserine göre ise, Protestanlıktan ve ailesinin bu mezhep farklılığından ötürü yaşadıklarından derinden etkilenmiş ve *Protestan Ahlakı ve Kapitalizmin Ruhunu* adlı çalışması böylece doğmuştu.

Max Weber'in çocukluğu, çoğunluğu aile dostlarından olan sanat ve bilim dünyasının önemli simalarının evlerine gerçekleştirdiği ziyaretler sayesinde zengin kültürel bir ortamda geçmiştir. İlk ve ortaöğrenimini Berlin'de bulunan bir özel okulda tamamlamıştır. Fakat asıl birikimini kendi okumalarına ve yukarıda belirtilen zengin kültürel ortama borçlu olacaktır. Erken yaşta öğrendiği Latince, İspanyolca, İngilizce, Rusça, Fransızca dilleri ileriki yaşlarda yapacağı araştırmalarda etkili olmuştur (Aron, 1986:547). Yaşadığı buhranlı hayat ve geçirdiği hastalıklar daha fazla ürün vermesine engel olmuştur. Fakat belki de bu durum, Weber'in daha cesur ve özgün eserler ortaya koymasını sağlamıştır. Winston Groom'ın dediği gibi; “...hayattan ne alacağını asla bilemezsin.” (2002:2). Max Weber, Almanya'da birçok üniversitede sosyoloji, siyasal bilimler, hukuk, ekonomi gibi dersler vermiştir. Yakalandığı zatürre hastalığına yenik düşerek 14 Haziran 1920'de yaşamını yitirdiğinde Münih Üniversitesi'nde kürsüsü bulunmaktaydı (Koch, 1994).

Kent ile ilgili çalışmalarda Max Weber önemli bir yer tutar. M.Ö. 7000'li yıllardan günümüze kent, tarım ve sanayinin bulunuşuyla boyut kazanmıştır. Özellikle sanayi devrimiyle birlikte kentler, global bir niteliğe bürünmüştür. Bu durum beraberinde eskisinden çok farklı sosyolojik, hukuki, askeri ve ekonomik birçok kompleks ilişkiyi doğurmuştur (Kaypak ve Gündüz, 2018). Üretimin kentlerde yoğunlaşmasıyla birlikte kentlere olan ilgi artmış bununla beraber sanayi kenti, eşitsizliklerin daha ayırt edilebilir biçimde gözlemlenebildiği mekânlar olmuştur. Ailevi, dini, sosyolojik, politik, mimari v.s. konularda yazarın kentlerden beklentilerine dair kurguladığı fenomenlerin anlatımına dayanan adına kentsel ütopyalar denilen bakış açılarının yer aldığı eserler verilmeye başlanmıştır. Bu süreçte Saint Simon (1964), Robert Owen (1991), François Marie Charles Fourier (1996) mekânın şekillendirilmesiyle toplumun şekillendirilebileceği fikri temelinde kentsel ütopyalar ortaya atmışlardır.

1900'lü yılların başından itibaren de sanayi kentinin doğal kaynakları kirletmesine, kentin yapısal bozulmalarına tepki olarak Ebenezer Howard'ın (2013) bahçe ve kenti bir arada kurguladığı, Frank Lloyd Wright'ın (1963) portatif işlevselliğe sahip kentlerden kurulu ütopyasını yazdığı eserler ortaya çıkmıştır. Doğrudan kentlere yönelik bir analiz veya kuramlarının bulunmamasına rağmen Weber'in çağdaşı ve ilgili konuda akademik ve fikri öncüller olmaları sebebiyle Ferdinand Tönnies (2002) ve Karl Marx (2015) ortaya koydukları kavramsallaştırma ve yöntemlerle kent sosyolojisinin kuramsallaşmasında önemli yere sahiplerdir. 20. yüzyılın hemen başında Delos F. Wilcox (1904) kenti, mesafenin ortadan kalkmasının, çıkarlarına çoğalmasının sembolü olarak görür. Wilcox'a göre kentin koşulları demokrasinin saf veya ideal biçimine zarar vermiştir. Kentin ahlaki ve sosyal ideallerini her yerde tüm insanlara empoze etme eğilimi gösterdiğini ileri süren Wilcox'a göre sokaklar, bağlı olduğu kentin bünyesinde taşıdığı sorunların sembolik bir modelini yansıtır.

Disiplinli bir kent kuramı kavramsallaştırması açısından Chicago Okulu kapsayıcı ve bütünlüklü olarak önemli bir yer tutar. Chicago Okulu; 20. yüzyılın ilk yarısında, etkili dönemini ise 1915-1930 yılları arasında geçirmiş, sosyal bilimler araştırmalarına yön veren ve esasen sosyoloji çalışmaları üzerinde yoğunlaşmış bir bölümdür. 1892'de Chicago Üniversitesi'nde Sosyal Bilimler ve Antropoloji adıyla kurulan okulun en önemli temsilcileri; Robert Ezra Park, Ernest W. Burgess, Louis Wirth ve Roderick D. McKenzie gibi isimlerdir. Bu isimler, kentin birbirinden farklı boyutları üzerine öncül araştırmalarıyla kent çalışmaları üzerinde teşvik edici bir etki yaratmışlardır. Park ve Burgess' e göre kent; tipik bölge ve kesimlerin ayırt edici özelliğiyle fiziksel bir portre sunmuştur (2015; 1923:657-680). Bu fiziksel portrenin 'yasalar' ve 'süreçler' olarak tabir edilen kavramlarının daha net izahını yapmak da McKenzie'ye düşmüştür (1924:287-301). Weber incelemesi açısından ve Chicago Okuluna düşünsel anlamda Weber'in bıraktığı izlenim bakımından analiz etmek gerekirse; doktorasını Almanya'da yapan ve Simmel'in yanı sıra Winderband'ın da öğrencisi olan Robert Ezra Park, Max Weber'in ekolünden etkilenmiştir (Arlı, 2012:128; Serter, 2013:68). Louis Wirth ise, "Urbanism as a way of life " adlı eserinde; "Elimizdeki mevcut çalışmalar içinde kentselliğin sistematik teorisine en fazla yaklaşanlar, Max Weber'in 'Die Stadt' ve Robert E. Park'ın 'The City: Suggestions For Investigations Of Human Behaviour In The Urban Enviroment' adlı etkili makaleleridir." diyerek Chicago Okulundan olmayan Max Weber'in kent çalışmaları üzerindeki hakkını teslim ve tasdik etmiştir (1938:8). Dolayısıyla, yukarıda bahsedildiği gibi, bütünlüklü ve disiplinli ilk kent okulunda (Chicago) Weber'in etkisinin varlığı yadsınamaz. Bunu bazen birçok farklı kent kuramında da, örneğin *Ulaşım Teorisi*'nde¹, görmek mümkündür (Cooley, 1894).

¹ *Ulaşım teorisi*; Charles Horton Cooley'in, bir kentin oluşumunda en önemli unsur olarak gördüğü fiziksel ve/veya ekonomik iletişimdeki uygunluğa endeksli olarak en elverişli alana yerleşimin kurulması fikridir. Bunu

Fritz Ringer, Weber'in kültürel dünyasını bir "entelektüel alan" kavramıyla tanımlar (2004:7-18). "Entelektüel alan"; belirli bir zamanda ve mekânda, çeşitli entelektüel durumları ele alan etmenlerden oluşur. Ancak söz konusu alan, izole elementlerin bir toplamı olmayıp yapılandırma veya ilişkiler ağına tekabül eder. Alandaki unsurlar sadece birbirleriyle belirli şekillerde ilişkili değildir; her biri kendine özgü bir etkiye sahiptir (Bourdieu, 1983:311-356). Weber'in çalışmalarını genel olarak incelediğimizde Ringer'in hakkını teslim etmek işten değildir. Max Weber, kuramlarında sunduğu fonksiyon, parametre veya nitelikleri tek başlarına yeterli kabul etmez. Zira tek başlarına olmaları veya ayrı ayrı ve birbirinden soyutlanmış halde var olmaları, Weber'in kuramlarının bir kompozisyon oluşturması açısından, kabul edilemezdir. Dolayısıyla onun tarihsel kent kuramı üzerine bu perspektifle eğilmek gerekir. Nitekim Weber, kent ile ilgili salık verdiği niteliklerin her birinin etkisini ancak bu nitelikler bir arada var olduğunda kıymete şayan görür. İşte "entelektüel alan" kavramından tam olarak kastedilen de budur.

Dönem itibariyle Weber, kapitalizm ve endüstri bakımından ileri ülkelerin sömürge yarışına girdikleri, kutuplaşmanın belirgin bir şekilde yükseldiği ve nihayet Birinci Dünya Savaşının yaşandığı yılların tanığıdır. Yaşadığı dönemin sorunlarına çözüm arar bir şekilde "olması gereken" mefhumu zaman zaman eskide bulmuş zaman zaman da yeni kuramlarla salık vermiştir. Weber, kendi entelektüel dünyasını anlamamıza yardımcı olacak ve üzerinde durulması gereken bazı kavramlar da geliştirmiştir (2015:61):

"Sosyal eylemler: sosyologlar için nihai analiz birimleri olan bu eylemler, ilgili taraflar açısından bir anlamı olan insanlar arası ilişkilerdir.

Sosyal ilişkiler: Bu kavramı, sosyal eylemde görünen unsurların istikrarlı bir düzenlemesini ifade etmek için kullanabiliriz.

Sosyal kurumlar: Sosyal ilişkileri bütün bir sosyal eylemler ağı içerisinde soyut bir şekilde kavramsallaştırmanın benzer bir yolu.

Topluluk: Tek bir kurum tarafından değil bir kurumlar düzeninin ayırt ettiği, insanlar arası yaşamın topyekun sistematik bir birimi olarak kentsel topluluk kavramında Weber, zamanında geçerli pek çok kısmi kent konseptini hesaba katabilen teorik formülasyonu buluyordu."

3. Weber'in Tarihsel Kent Kuramı

Max Weber, kentlerin kurulmasından itibaren geçirdiği tarihsel tekâmül sürecini aynı zamanda insanoğlunun tekâmül süreci olarak kabul eder. Weber,

günümüzde kısmen *kentsel bütünleşiklik* ile bağdaştırmak mümkündür. Ayrıca bu etkilenimi Marksist yazından Manuel Castells'in birçok çalışmasının bir araya getirilmesiyle oluşturulan *Kent, Sınıf, İktidar* adlı eserinde de görebiliriz (2014).

The Agrarian Sociology of Ancient Civilizations adlı çalışmasında söz konusu sürecin Doğu'da ve Batı'da farklı geliştiğini ancak belirli bir aşamaya kadar hemen hemen benzer seyrettiğini bununla beraber çıkış noktalarındaki farklılığın toplumsal yapıyı belirlemedeki başatlığına işaret eder (1988). Yerel yönetimin merkezi otorite içinde özerkleşmesi Weber'in işaret ettiği asıl kentin oluşumunda ana etmendir. Yalnız bu ana etmeni oluşturacak güç, üçüncü bölümde detaylandırılacak olan, *stadtische gesellschaft*² olacaktır. Weber ilgili süreçleri altı evrede değerlendirmektedir (Weber, 1988:69-75):

- 1- Weber'e göre ilk aşamada güvenlik sağlamak amacıyla saldırılara karşı inşa edilen surlar dâhilinde, sakinlerini *oikos*³'un ve köylülerin oluşturduğu, kentler gelişmiştir. Ancak bu evrede köy ekonomik hayatın merkezidir.
- 2- Ardından toprak, köle, sürü ve hazineye sahip olarak tebaasının üzerinde hâkimiyet kuran ve kişisel maiyeti bulunan kralın egemenliğinde, kent niteliğine daha fazla bürünmüş kaleler ortaya çıkmıştır.
- 3- Sonraki aşamada aristokratik kent devletleri ortaya çıkmıştır. Bu aristokratik kent devletleri Antikite'deki Akdenizli halkların klasik geleneklerine benzer özellikteki sakinlerden oluşmaktaydı ve aristokratları rantiyeci toprak sahipleri oluşturmaktayken emeği ise köleler temsil etmekteydi.
- 4- Bu evre, kralın hegemonyasını sağlamlaştırdığı adımı oluşturur. Kral öncelikle yeterli ekonomik kaynak üzerinde sahipliğini meşrulaştırarak maiyetinin ve askeri gücünün itaatini kazandı. Sonra daha önemli bir hamle yaparak hiyerarşik biçimde teşkilatlanmış, krala daha elverişli idare imkânı sağlayan bürokrasiyi ortaya çıkardı. Ancak kent, sarayın bulunduğu kraliyet başkentinden ibaretti. Bu evrede Doğu ve Batı kentlerini karakterize eden ve iki cenah arasında kentin tarihsel ve sosyolojik gelişimi açısından yol ayrımı olarak nitelendirilebilecek bir farklılaşma ortaya çıkmıştır.
- 5- Bu evrede ise klanların kent üzerindeki ve kentin de kırsal üzerindeki egemenliği ortadan kalkmıştır.
- 6- Son aşamada yurttaşların egemen haklarının toprak mülkiyetine endeksli olmadığı demokratik yurttaş polisi ortaya çıkmıştır. Bu aşama, Batı kentinin temeli olacaktır (Weber, 1988:69-75).

Max Weber, kentin geçirdiği tarihsel evrelerin yukarıdaki sonuçlarından çok bu tarihsel evrelerdeki süreçlere odaklanmıştır. Aşamaların nasıl gerçekleştiğini ve kendi kabul ettiği "olması gerekeni" aktarmıştır. Zira "kentler, hükümdarın sarayından bağımsız olarak... yabancı işgalcilerin, denizaşırı savaşçıların, tüccar yerleşimcilerin veya yerli grupların çıkarlarının aracının çıkarlarıyla birleşmesi ile

² Kentsel topluluk

³ Hane halkı

ortaya çıkabilirler.” (Weber, 1978:1224). Merkezi otoritenin zayıf yapıda örgütlenişi bu ortaya çıkışı kolaylaştıran temel faktör olmuştur. Kentin tanımının ve taşınması gereken faktörlerin önüne geçen ise, Weber’de, kapitalizmin gelişimi ve kent ilişkileri örgüsünde kilit unsur olan (*stadtische gesellschaft*) kentsel topluluktur (2012:1038; 2015).

Özellikle politik ve hukuki veya idari ve demografik anlamlandırmalarda kentleri tanımlamanın başat ölçütü nüfustur. Günümüzde bu tür ölçütler kullanılmaya devam edilmektedir. Hatta çoğu zaman kent; mutad bir şekilde birbirine yakın, kimi zaman da bitişik, inşa edilmiş yoğun bir ev yerleşimine işaret edilerek ifade edilir. Fakat artık sosyal bilimlerin pek çok alanında bu durum yadsınmaktadır (Pustu, 2006). Max Weber *Die Stadt* (1921) adlı çalışmasında, bu duruma dikkat çeker. Zira Weber’e göre bu türden bir yorum muğlâklık taşır. Weber’in yaşadığı dönemde dahi pek çok kentte bulunmayan bir aradaki nüfus yoğunluğu kimi köylerde, örneğin Polonya kolonyal bölgesinde, bulunmaktadır (Weber, 2015:73). Dolayısıyla nüfusa bağlı büyüklük, kenti tanımlamak için tek başına yeterli ölçüt olamaz.

Weber, iktisadi bir tanımlamayla kenti, söz konusu yerleşimde yaşayanların hayatlarını ve geçimlerini tarımdan değil; esasen ticaret ve alışverişten kazandıkları bir birim olarak görür ve ekler: “*Ancak ticaret ve alışverişin hâkim olduğu tüm mahalleri ‘kent’ saymak da tümüyle uygun olmaz.*” (Weber, 2015:74). Aksi halde, kalabalık nüfuslarının yanı sıra aile mensuplarıyla hemen hemen babadan oğla geçen ve tek bir ticari yapıdan müteşekkil Asya ve Rusya’daki ticaret köylerini de kent olarak kabul etmek gerekir.

Weber’e göre kentin niteliklerine bir de ‘*ekonomik çok yönlülük*’ boyutunu ilave etmek gerekir ki, bu da tek başına kentin karakteristik özelliğini yansıtmaya yetmez. ‘*Ekonomik çok yönlülük*’ feodal bir toplumsal yapı ve bir pazarın varlığı veya kentte düzenli ve sürekli hale gelen bir mübadele yani mal değiş tokuşu ile kazanılabilir. Weber’e göre; feodal ya da prensliğe dayalı bir yapının ekonomik ve politik gereksinimleri ticaret ürünlerinde, bir talep oluşması ve malların mübadelesi açısından, uzmanlaşmayı özendirir. Fakat Weber, kent olarak kabul görmüş ve tarihsel olarak mühim yerleşimlerin *oikos*’u ne kadar büyük ve kalabalık olurlarsa olsunlar geleneksel anlamda kent adıyla anılmadığına da dikkat çeker. Bu türden yerleşimlerde lordun veya prensin *oikos*’una satılan mallar, o yerleşimdekilerin en önemli gelir kaynağı sayılmaktadır. Mal değiş tokuşu ise, geçici değil düzenli ve sürekli bir hal aldığına, kent sakinlerinin hayatlarını kazanmalarında lüzumlu bir boyuta taşınacağından genel anlamda daha önemlidir (Weber, 1964; 2015:70-75). Zira pazar, Weber’e göre, koloninin ekonomik merkezini meydana getirir. Ortaçağ’da ve sıklıkla Doğu, Kuzey ve Orta Avrupa’daki sınır bölgelerinde bu türden kentlerin kapitalistik temeli zuhur etmekteydi. Bu bölgeler, senkronize halde *oikos* ve düzenli-sürekli pazarlara sahip olmasının yanı sıra periyodik olarak gezgin tüccarların faal olduğu yabancı pazarlara da ev sahipliği yapmaktaydı. Bu pazarların çekim alanı

haline gelmesi, lord veya prensin koruma garantisine ve pazara katılımı cazip hale getirmek üzere vereceği tavizlere, yani pazar kurmalarına ve buraya yerleşimci bulmalarına verilecek izne, bağlıydı. Yabancı ticaret mallarının düzenli olarak gelmesi/getirilmesi, mihmandarlık parası, koruma ücretleri, pazar vergileri, ticari davalardan gelen vergiler bu konuda merak edilen önemli uygulamalardı. Lord veya prens, vergilerini ve pazar dolaylarında Pazar için yerleşmeler gerçekleşmeye başlayınca toprak kirasını ödeyebilen zanaatkâr ve tüccarlardan şehirde yerleşmelerini isteyebilir ve hatta bundan kazançlı da çıkabilirdi. Bu durumlar, lord veya prens için adeta fırsat anlamına geliyordu. Çünkü vergiler, ücretler ve kiralardan yanı sıra kimi zaman da doğrudan sermaye koyarak devletin gelirinin ve 'değerli sikkeler' hazinesinin artmasını sağlayabiliyorlardı. Eklemek gerekir ki, yerleşimler, bir lord veya prensin varlığına bağlılığı olmayabiliyordu (2015:73-76). Yukarıda Weber'in izlerini taşıdığından bahsedildiği gibi, Charles Horton Cooley'in (1894) *ulaşım teorisine* uygun olarak yerleşim, müsait bir kavşak noktasında esasen bir pazar yerleşimi olarak doğabiliyordu. Kavşak noktalarındaki ulaşım araçları, orada ikamet etmeyen lord veya prenslere taviz yoluyla veya bizzat ilgili tarafların el koymalarıyla değiştirilmekteydi. Bir lord veya prene bağlı olmayan yerleşimler, yabancı işgalcilerin, deniz savaşıçılarının, tüccarların ve ticareti idame ettirmeye gönüllü yerli unsurların birlikteliğinden doğan ve Ortaçağ'ın başlarından itibaren bu yerleşimler, Weber'in tabiriyle '*katıksız bir pazar şehri olabiliyordu.*' (Weber, 2015:75). Weber, ekonomik bağlamda kent tipleri arasında her türden tüketim ve üretim açısından da bir ayırım yapar (2015:77):

"Sakinlerinin ekonomik açıdan soyluların hane halklarının satın alma gücüne bağımlı olduğu prensin şehri gibi, daha fazla sayıdaki tüketicinin (örneğin, rant gelirleri sahiplerinin) satın alma gücünün yerleşik esnaf ve tüccarların ekonomik fırsatlarını belirlediği şehirler de vardır. Gelirlerinin türü ve kaynağı bakımından daha büyük tüketici kitlesi, hayli farklı tiplerde olabilir. Legal ve illegal gelirlerini şehirde harcayan memurlar olabilir veya şehir dışından elde ettikleri kira gelirlerini veya siyasetin belirlediği gelirlerini şehirde harcayan lordlar yahut diğer siyasal güç sahipleri olabilir. Her iki durumda da şehir, prenslik şehrine çok yaklaşır, çünkü çok sayıdaki tüketicinin satın alma gücünü sağlayan patrimonial ve siyasal gelirlerle bağımlıdır. Pekin, bir memurlar şehri idi. Serfliğin askıya alınması öncesinde Moskova, toprakların kiraya verildiği bir şehirdi."

Weber'in izah ettiği işlevsellik öylesine liberal bir bakış açısına sahiptir ki, söylemlerinden yasal ve yasa dışı edinimlerin kentlerde değerlendirilmesi durumuna olağan ve olumlu bir tutumla yaklaşmaktadır. Benzer durumu, Weber'in etkilediğini iddia ettiğimiz, Chicago Okulunda da görmek mümkündür. Kentlerde büyümenin ve gelişmenin göç, gecekondulaşma ve ilgili kentin kendine ait gelenek ve göreneklerinin bozulmasına ve bu bozulmanın önünün alınamayıp sosyal organizasyonsuzluğa ve kent kültüründe

bozulmalara ve oradan da illegal fillere yol açacağına fakat bu sürecin kentin yükselerek kendini idame ettirmesi için normal karşılanması gereken bir süreç olduğuna dikkat çeken Chicago Okulu, kent ve suç arasında doğal olduğunu savunduğu bir ilişki kurar (Gündüz, 2018:29-35).

Kentsel toprak kiralınının, toprak mülkiyetindeki alım satım konusunda oluşan monopol tarafından belirlendiği kentler, soylular olarak isimlendirilen kentli aristokrasinin elinde toplanan alışveriş ve ticaretten doğmaktadır. Weber'e göre; bu türden kentler Antik çağlardan Ortaçağ'a yaygın görülmüş, ekonomik manada rant değil kentin kira bedellerinin kazanç elde edenlerce ev sahiplerine ödendiği (haraç) ticaret kentleridir. Yine de genel tüketiciler, işinden elde ettiği kazancını kentlerde harcayan rantiyeciler olabilir. Weber böyle durumlarda, Avrupa'nın Arnhem kentini örnek göstererek, satın alma gücünü kapitalist biçimde şekillenen para rantı gelirlerine dayandırır. Satın alma gücünün otonom olarak belirlendiği emekli maaşlarına bağlı olduğu Wiesbaden gibi *emekliler kenti* de ortaya çıkabilir. Bu türden ekonomik niteliğe sahip yerleşik grubun var olduğu kentsel oluşumlar *tüketici kenti* olarak tanımlanabilir. Weber'de *üretici kentler* ise, kuzeyde yer alan Essen ve Bochum'da kendini bulduğu gibi imalatçıların, yabancı ülkelere arz edilen hazırlık endüstrilerinin, fabrikaların var olmasına veya Asya'nın eski Ortaçağ tipi kentlerinde görüldüğü üzere yerelin zanaatkâr ve tüccarlarının mallarını ticaret amacıyla uzaklara göndermelerine bağlıdır. Weber'e göre; tüketici kentinde tüketicinin satın alma gücü çoğunlukla; yabancı menşeli malların kar güdüsüyle yerel pazarda satılmasına, yerli üreticilerin ürünlerinin yabancılara satılmasına veya *ara ticari kent* örneğiyle depolanarak ya da depolanmadan dışarıya satılmasına dayanır (2015:78). Weber, bu ekonomik etkinliklerin birleşiminin çok sık bir biçimde gerçekleştiğini savunur. *Commenda*⁴, *societas maris*⁵, bir *tractator*⁶'ın kendisine yerleşik kapitalistlerce yatırılan sermaye ile satın aldığı ürünlerle Levanten pazarlarına yol almasıyla benzerlik kuran Weber (2017:205-206), *tractator*'ın ürünlerini seyahat ederek çoğu kere Doğu'da satıp kazancıyla buradan aldığı ürünleri yerel pazara satmak üzere tekrar yola çıkışından bahsetmektedir. Elde edilen kar ise, *tractator* ve kapitalist arasında paylaşılmaktaydı. Ticarete konu olan girişim ve faaliyetler hakkında ise Weber (2015:79);

“Ticaret şehrinin satın alma gücü ve vergi kapasitesi, ... yerel ekonomik yapıya bağlıydı-üretici şehrinde ise bunun tam tersi söz konusuydu. Gemicilik ve nakliyat işinin ve sayısız toptan ve perakende faaliyetin sağladığı ekonomik fırsatlar, tüccarların emrindeydi. Bununla birlikte, bu yapıların ekonomik aktivitesi tümüyle yerel perakende ticareti için yapılmıyor, önemli ölçüde dış ticaret için yapılıyordu. Prensipite bu durum, ulusal ve uluslararası

⁴ Kelime anlamı itibarıyla; vekâletle ticari iş gören kimse. Yaygın kullanımıyla ise bir ortaklık türü olarak komandit şirket biçiminin bilinen ilk hali

⁵ Deniz ticareti ortaklığı

⁶ Gezgin Tüccar

finansörlerin veya büyük bankaların (Londra, Paris, Berlin) veya anonim şirketlerin ya da kartellerin (Duesseldorf) mekânı olan modern kentlerin durumuna benziyordu. Buradan şu sonuca varıyoruz: Bugün, hiçbir zaman olmadığı kadar, firmaların kazançlarının baskın bir kısmı, kazancın elde edildiği yerden ziyade, kendi mahalline akmaktadır. Dahası, işletme hâsılatlarının artan bir oranı, işletmenin metropoliten mahallindeki meşru alıcıları tarafından değil, banliyö villalarında, kırsal tatil yerlerinde veya uluslararası otellerde tüketilmektedir. Bu gelişmelere paralel olarak, hemen hemen tamamen iş kuruluşlarından oluşan 'şehir-kasabalar' veya 'şehir-ilçeler' doğmaktadır."

Kapitalizmin kendi sistemi içindeki bir paradoksu andıran asıl kazancın *main center'a* geri dönmesi durumu beraberinde bir yaratıcılık barındırmıştır. Elde edilen kazancın tüketimi yeni kentler doğurmuş ve bu durum tüketim-üretim-tüketim ekonomik ekseninde bir döngü yaratmıştır. Weber (2015:79), iktisadi bir kent teorisinin gerektirdiği ayrımları fazlalaştırma amacını taşımadığını ileri sürer ve kentlerin neredeyse her zaman karma türler gösterdiklerini ekler. Buna rağmen, şayet, kentlerin ekonomik açıdan sınıflandırması yapılacaksa bunun kentlerin hâkim ekonomik bileşeni bazında yapılması gerektiğini salık verir.

Günümüzde kentli olarak kanıksanan insan modelini kendi gıda ihtiyacını kendisi üretmeyen ve kentin ekonomik ve sosyal mekânıyla ahenkli bireyler olarak kabul etmemize rağmen Antikite kentlisini ayırt eden en önemli özellik, *kleros*⁷ idi. Söz konusu durum, tahmin edilebilir ki, Ortaçağ'ın gerisindeydi ancak Ortaçağ'da da Antikite'de olduğu gibi tarımsal mülkiyet, Avrupa'nın güneyinde kuzeyinden daha çok geçerli olmak üzere, tüccar sınıfının elinde toplanmıştı. Ortaçağ'da başka örnekler de sunmak mümkündür. Örneğin; Miltiades'in Gelibolu yarımadasındaki egemenliği ya da denizaşırı yerlerde Cenevizli Grimaldiler gibi aristokratik ailelerin toprak üzerindeki lordluğa dayanan egemenliği iktidarın başat kaynağının toprak olduğu dönemlerdi. Temelde köleci bir üretim sistemine sahip olan Antik toplumda kent, kenti çevreleyen toprakların sahibi olan soyluların ikamet ettikleri merkezler olarak ortaya çıkmaktadır (Sunar, 2011:427). Esasen kent içindeki araziler ile bireysel anlamda yurttaşların hakları, kentin ekonomi-politiğinin içeriği değildi; fakat koşullara göre arazinin bireylere kent tarafından garanti edilmesi de zaman zaman rastlanan karma durumlardandı. Bu karma durum ise, sadece, arazileri kendilerine kent tarafından garanti edilen bireylerin aristokratlardan olması şartıyla vuku bulmaktaydı. Geçmişte sık uygulanan bir durum olarak araziler, kent yönetiminin dolaylı yardımıyla iktisap ve muhafaza edilebilmekte, kent yönetimi ise ekonomik ve politik kullanma hakkından pay elde edebilmekteydi.

⁷ Ekip dikmek için kullanılan parsellenmiş toprak

Max Weber'e göre (2015:82); Gustav Von Schmoller (1904) tarafından ortaya konan ayrımlara atfen, kentin gıda üreticisi olarak toprakla ilişkisi, kentsel ekonominin bir boyutunu içerir. Bu kentsel ekonomi, oikos ekonomisi ile *ethnikos*⁸ ekonomi arasında özel bir ekonomik aşamayı oluşturur. Bununla birlikte kent bu manada düşünülürse politik ekonomik kapsam, safi ekonomik kapsam konseptiyle girift bir yapıya bürünür. Pazarda günlük ihtiyaçları düzenli bir şekilde satan esnaf ve tüccarın bir arada yaşaması gerçeği kent kavramını sona erdirmez. Fakat sadece tarımsal gereksinimlerin temininin, kapalı yerleşimlerde gerçekleştiği, tarımsal üretimin tarım harici kazançlarla ilişkili olarak vuku bulduğu yerlerde ve pazarların önem ifade ettiği durumlarda kentlerden değil; ancak alışveriş ve ticaret mahallerinden ve küçük pazar kasabalarından söz etmek mümkündür.

Kentler; nüfusun, bir aradaki evler kümesinin, pazarın yanı sıra ekonomik bir birliğe de sahiptirler. Bu ekonomik birlik, kendisine ait toprağa dayalı mülkiyeti, gelir ve giderlerden oluşan bir bütçeye sahiptir ve köylerde de ortaya çıkabiliyordu.

Geçmiş zamanların kentleri, sadece ortaya çıkarılan düzenlemelerle karakterize ediliyordu. Otlaklara dair düzenlemeler, başkasının arazisinden izinsiz geçmeye konulan sınırlamalar, odun ve saman ihracatıyla ilgili düzenlemeler köylere ait düzenlemelerdi ve uygulamalar, birliğin ekonomik politikasını oluşturuyorlardı. Kentsel ekonomik politikanın getirdiği tedbirlerin, zamanın ulaşım koşullarına göre iç alanlardaki kentlerin büyük bir çoğunluğunun yakın iç bölgelerdeki tarımsal kaynaklara bağımlı oldukları da bir gerçektir. Kentsel ticaret alanlarının büyük çoğunluğunda kent pazarları, malların mübadelesi için gerekli ortamı sağlıyordu. Roma ve Atina'nın tahıl politikalarından hareketle bunun denizcilik kentleri için geçerli olduğunu söylemek mümkündür (Koch, 1994). Ticaret amacıyla üretim, uzmanlaşmış küçük kuruluşlarda zanaat teknolojisi biçiminde örgütlenmişti. Söz konusu üretim ya çok az bir sermayeyle ya da hiç sermaye koymadan az sayıdaki usta zanaatkar tarafından gerçekleştiriliyordu. Müşterilerini de, büyük ölçüde yerel perakendeciler oluşturuyordu. *Kentsel ekonomik politika* ise, toplulukları sürekli ve uygun fiyatlı bir arzla tatmin etmeyi ve esnaf ve tüccarların ekonomik fırsatlarına ölçün getirmeyi dikkate alacak biçimde yerel kent ekonomisinin koşullarını istikrara kavuşturma çabasıydı. Ortaya çıktığı yer ise, lonca sisteminin politik sistemiydi. Ancak belirtmek gerekir ki; Weber, kentsel ekonomik politikayı, ekonomik evrim sürecinde global bir evre olarak görmemektedir. Zira bütün kentlerin gelişiminde bir geçiş aşaması olduğu iddia edilemez. Sermayesi ve tüketici ilişkileri olmayan uzmanlaşmış, pek büyük olmayan kuruluşlar bazında üreticiler ve tüccarlar arasında kurulan ekonomik ilişkiyle yerel kentsel pazar, takasın alternatifini temsil etmekteydi. Bununla beraber *oikos*'ta uzmanlaşmış bir bağımlı ekonominin çalışma ve vergiler açısından sistematik biçimde

⁸ Ulusal

bölünmüş performansları söz konusudur. Kentsel ekonomik politikanın düzenlenmesi, *oikos* ekonomisinde kombinasyona dönüşen faaliyetlerin geleneksel ve feodal sözleşmeye dayalı örgütlenmesine benzetmek mümkündür. Weber'e göre (2015:84); kenti karakterize eden söz konusu konseptleri izah ederken 'kentsel ekonomik alan', 'kentsel otorite', 'kentsel alan' benzeri nosyonları kullanmaya yönelmemiz kentin, safi ekonomik kategorilerin dışında bir dizi kavramla incelenmesi gerektiğinin işaretidir. Weber, kent analizi için ihtiyaç duyulan siyasal nitelikli ek nosyonların, prens tarafından belirlendiğine işaret etmektedir (2015:85);

“Kent analizi için gerekli ek konseptler, siyasal niteliklidir. Bu da, kendini zaten, bizzatihi kentsel ekonomik politikanın, sakinleriyle beraber kentin siyasi egemenliğinin sahibi olan bir prensin işi olabileceği gerçeğinde göstermektedir. Bir kentsel ekonomik politikanın var olduğu böyle bir durumda bu politika, kentin sakinleri için belirlenmektedir, onlar tarafından değil. Ancak bu durumda bile kent, yine de, kısmen özerk bir birlik, özel siyasal ve idari düzenlemelere sahip bir topluluk sayılmalıdır.”

Ekonomik bakımdan kent niteliğini taşıyaması bile bir başkent politik-idari açıdan kent olarak kabul edilebilir. Ortaçağ'da hukuki olarak kent sayılan ve sakinlerinin geçimlerinin, neredeyse tamamını, tarımdan kazandığı bölgeler mevcuttu. Weber'e göre (2015:85); bu şekildeki yarı kırsal olan, ancak politik-idari bakımdan kent olarak kabul edilen yerleşimlerden tüketici, üretici, ticaret kentlerine geçme işi daha kolaydır. Bu yerleşimlerde toprağın sahipliğiyle ilgili düzenlemenin türü de kırsal toprak sahipliği biçimlerinden farklıdır. Bu farklılık, konut sahibi ve dönem itibarıyla beraberinde gelen arsa sahipliğinde yatmaktadır. Zira kentteki konutların idari ve hukuki durumu özel vergi ilkeleriyle angaje edilmiştir. Bunun kanıksanması bakımından ve kırsaldaki yerleşimlerden farklı olarak politik-idari kent konsepti için, Weber'e göre, daha önemli gereklilikteki kaleler mevcuttur.

Weber'e göre (2015:87); Antikite'de, Ortaçağ'da Avrupa'nın dâhilinde ve haricinde kentlerin aynı zamanda kale ya da garnizon olması çok önemlidir. Ancak garnizon ve kaleler de kentsel ekonomik politika gibi global bir evreyi temsil etmez. Örneğin Japonya'da kale veya garnizonun olmadığı savunmasız kentler vardı. Hatta bu konuda Rathgen (1911), idari bakımdan, Japonya'da, bazı kentlerin varlığından dahi şüphe etmiştir. Doğu'da, Japonya'nın bu durumuna rağmen, Çin'de ise her kent çok büyük sur halkalarıyla çevriliydi. Fakat belirtmek gerekir ki, idari açıdan kent olarak kabul edilmeyen pek çok sayıda ekonomik kırsal yerleşim, surlara sahipti. Başta Sicilya olmak üzere Akdeniz'in geniş birçok bölgesinde ise kent surları dışında bir yerleşim alanı neredeyse yoktur. Bu durum elbette, özellikle kara haydutlarının ani baskınlarla verdikleri zarardan ötürü alışlagelmiş güvensizliğin bir sonucudur.

Eski Yunan'da surların olmamasına rağmen garnizon kenti özelliği taşıyan yerleşimler de mevcuttu. Örneğin Sparta bunlardan biriydi. Ulusal kırsal köy şeklinin, ilk zamanlarda, kilitlenebilen ve geceleri büyükbaş hayvanların köy bölgesindeki merkezi koruma alanına sürülürken geçirildikleri tek bir girişi olan çitle çevrili bir çember biçiminde standartlaştığı anlaşılmaktadır. Benzer biçimde, bölgelerin zirvesine inşa edilen duvarlı sığınaklar birçok bölgede yaygındı (Domingues, 1994).

İngiltere'de, Anglo-Sakson dönemde, garnizon-kent (borough veya burgh) olarak yapılandırılan yerleşim "shire"⁹a bağlıydı. Garnizon-kentlerde kaleler işgale uğradığında, sürekli garnizon niteliğiyle bekçiler ve vassallar bulundurulmakta, bu bekçiler ve vassallar maaşa bağlanmakta veya topraktan ödeme yapılmaktaydı. Weber'e göre (2015:88); Frederick William Maitland'ın (1891) teorisinde olduğu gibi daimi savaşçı bulundurulan kalelerden Anglo-Sakson garnizon-kentine akıcı geçişler vardı. Bu garnizon-kentlerin siyasi konumu, kentteki arazi ve ev mülkiyetinin yasal niteliği gibi kaleye bakma ve savunma görevince belirleniyordu. Weber (2015:88), askeri amaçlı kale yapımının atların askeri amaçla kullanımından bile daha eski olduğunu ileri sürer.

Max Weber; Hıristiyanlaşma döneminde Rusya'da, Suriye'de Thutmose'in hükümlü döneminde kale yapımının hızlandığına dikkat çeker. Ortaçağ'da siyasal anlamda bağımsız üst bir sınıfın gelişmesi, İtalya'da *castelli* adıyla anılan kaleler ile başlamıştır. Weber'e göre; Kuzey Avrupa'da vassalların bağımsızlığı, devasa bir kale yapımı süreciyle ilgiliydi. Almanya'da ise, modernitede dahi, milletvekili olabilmenin koşullarından biri bir kaleye sahip olmaktı. Başlangıçta ise bir kaleye sahip olmak o bölgenin askeri hâkimiyetine sahip olmak anlamına geliyordu. Bu hâkimiyet lordların, bir şövalyeler konfederasyonunun, bakanları ve memurlarıyla bir yöneticinin elinde olabiliyordu. Soylular olarak nitelendirilen bu sınıf, bu kalelerde yaşıyorlardı ya da kalede paralı askerler, vassallar, hizmetkarlardan oluşan bir garnizon bırakıyorlardı. Kalenin etrafında yerleşiklerin kimi zaman tamamı kimi zaman da bir kısmı, *burgess*¹⁰ olarak, kale ile ilgili belli görevlerin yerine getirilmesi konusunda zorunlu olarak hizmet göstermekle yükümlüydü. Örneğin; surların yapımı ve onarımı, nöbet, savunma hizmetleri ve gerektiğinde askeri soyluların iletişim ve tedarik gibi hizmetlerini yerine getirmek bu yükümlülükler arasındaydı. Kent sakini, kentin askeri birliğine katıldığı sürece kendi mülkünün bir parçası olarak kabul ediliyordu. Burgh konutları, istihkâmını sürdürdüğü sürece o *burgess*'in mülkiyetindeydi. Kralın veya aristokrasinin garantörlüğü altındaki Pazar hukukunun yanında askeri hukuk da yer almaktaydı. Kentlerin pazar alanları kimi zaman da hem ordunun talim ve içtima mahalli hem de ekonomik mübadele mahalli olarak her iki işleve de aynı anda sahip olabiliyordu. Böylece kale ve pazar çoğu zaman yan

⁹ Vilayet olarak adlandırılacak bir idari bölge birimi

¹⁰ Yurttaş

yana ve uyumlu biçimde birbirlerini tamamlıyorlardı (Maitland, 1901). Askeri talim ve içtima alanı ile pazar her yerde mekân olarak aynı değildi. Eski Atina'da *πρυτανία*¹¹, başlangıçta politik ve dini faaliyetlerin yanı sıra ekonomik mübadele alanı olarak da kullanılmış olan *agoradan* çok daha sonraki bir gelişmedir. Roma'da da *comitium* ve *campus maritus*, ekonomik özelliğe sahip *foradan* ayrıydı. Askeri ve siyasi nitelikli kale ve garnizon ile ekonomik nitelikli sivil sakinler arasında girift ve kentin ayrı parçalardan oluşmuş bütünlüğü açısından son derece önemli bir ilişki vardı (Weber, 2015:91):

“Nerede bir kale vardysa, savaşıların malikânelerindeki talep ve ihtiyaçları karşılamak üzere zanaatkârlar gelip oraya yerleşmiştir. Bir prensin askeri hane halkının tüketme gücü ve bunun garanti ettiği koruma, tüccarları cezpl ediyordu. Bundan başka, lord, bu sınıfları çekmeye ilgi gösteriyordu, çünkü ya alışveriş ve ticareti vergilendirerek ya da sermaye koyup sürece katılarak kendi parasal gelirini artırma durumundaydı. Zaman zaman da lord, kendisi ticari girişim içerisinde bulunuyor, hatta tekeline alıyordu. Deniz kalelerinde, gemi sahibi veya limanın yöneticisi olarak lord, denizden getirilen korsanlıkla yahut normal yoldan elde edilen kazançlardan pay almak durumundaydı.”

Yukarıda bahsedildiği gibi, Kuzey Afrika'da Cyrene'de, Mısır'da kent yöneticilerinin ticari faaliyetlere katıldıklarının örnekleri çoktur. Sonuç olarak Antikite'nin ilk dönemlerinde ve Ortaçağ'da kentli kapitalistler ve finansörleri, ilkesel olarak, ticari “kurumsallaşmanın” yerleşik tüccarlarından ayrılıyordu.

4. Kentsel Topluluk, Kapitalizm ve Dünyevi Asketizm

Bir insanın özgürlüğünü satın alabilme fırsatı, özgür olmayan küçük kent sakinlerinin ekonomik faaliyetini canlandırmaktaydı (Weber, 2015:107).

Şehir havası insanı özgürleştirir (Weber, 2015:108).

4.1. Kentsel Topluluk ve Kapitalizm

Max Weber, ister ekonomik bağlamda bir yerleşim olsun ister de idari-politik konseptle meydana getirilmiş kale veya garnizon olsun bunların mutlaka topluluk oluşturdukları veya topluluk tarafından oluşturuldukları anlamına gelmediğini savunur (2015:93). Weber'e göre, tam anlamıyla kentsel topluluk, bir olgu olarak sadece Avrupa'da ortaya çıkmıştır. Suriye, Fenike, ve Mezopotamya gibi Yakın Doğu'da istisna olarak bazı yerleşimleri saymak mümkündür, fakat bunlar iptidai halde ve sayıca çok azdı. Bir kentsel topluluktan söz edebilmek için o yerleşim birimi ticari ilişkilerin görece hakimiyetinin temsilcisi olmasının yanında yerleşim alanının kompozisyonu şu özellikleri ortaya koyabilmelidir (Weber, 2015:93):

¹¹ Eski Atina'da meclisin toplanma alanı

- *Bir kale,*
- *Bir pazar,*
- *Kendine ait bir mahkeme ve hiç değilse özerk bir hukuk,*
- *İlgili bir birlik biçimi*
- *En azından kısmi bir özerklik ve kendi kendini yönetebilme ve sonuçta seçilmelerinde kent sakinlerinin katılımının gerçekleştiği yetkililerce yönetilme*

Kentsel topluluğun kendine münhasır politik nitelikleri, yalnızca ayrı bir yeni sınıf olan özel bir sınıfın varlığıyla kendini göstermiştir. Bu kurallara göre kritik edildiğinde Ortaçağ'da Avrupa yerleşimleri ancak kısmen gerçek kent olarak addedilebilir. Weber'e göre (2015:93); 18. yüzyılın yerleşimleri dahi sakinleriyle birlikte çok az ölçüde gerçek birer kentsel topluluk oluşturabilir. Yine aynı kuralın kritiğinde, seyrek istisnalar dışında, Asya yerleşimlerinin hemen hepsi pazara ve kalelere sahip olmasına rağmen kentsel topluluk değillerdi.

Weber, Ortaçağ Avrupa kentinin Asya'daki çağdaşlarıyla dikkat çekici bir zıtlık barındırdığını ileri sürerek özellikle Avrupa kentinin en saf haliyle gelişme gösterdiği Silezya'ya¹², yani Alplerin kuzeyindeki kentsel oluşumlara, işaret eder. Doğu kentlerinde olduğu gibi Avrupa'da da bir pazar, alışveriş ve ticaret merkezleri, kaleler, tüccar ve zanaatkar loncaları hatta zaman zaman özerk anayasanın yapıldığı yerleşimler de mevcuttu. Ancak yukarıdaki seçilmelerinde kent sakinlerinin katılımının gerçekleştiği yönetilme maddesi Doğuların bilmedikleri bir şeydi.

Klasik sosyolojinin kurucularından Emile Durkheim'ın (Durkheim, 2014:95-97) bastırıcı hukuk olarak tasnif ettiği ceza hukukunu diğer örgütlü hukuk dallarından ayrı tutması gibi Max Weber de kentteki toprak mülkiyetine uygulanan hukukun, tarım topraklarına uygulanandan farklı olduğunu savunmuştur. Üstelik bu durum sadece Avrupa'ya özgü değildi ve dünyanın çoğu yerinde uygulanan bir durumdu. İlkesel olarak kentsel toprak sahipliği çoğunlukla devredilebilir ve herhangi bir önleme olmadan miras bırakılabilir. Fakat kent dışında malikâneli araziler ve köylü toprakları değişik şekillerde köyden, köylülerden ve pazar topluluğundan yana sınırlamalara tabidir. Ancak bu durum Ortaçağ Avrupa'sında sık rastlanan bir durum değildir.

Kent yerleşimi, her zaman ve her yerde kent dışından kente yapılan göçlerle oluşmuştur. Özellikle eskiden, alt sınıfların yaşam koşullarındaki elverişsizlik hastalıkların ve çoğu zaman ölümlerin artmasına neden olduğundan kentin emek işgücünü karşılayabilmek için kent, göç almak zorunda kalıyordu. Her statü ve/veya toplumsal sınıftan gruplar, her dönem, kentte buluşmuşlardır. Antikite'de özgürler, köleler, soylular, saray erkânı ve hizmetçileri; Ortaçağ'da paralı askerler, memurlar, papazlar, keşişler kentte yer almışlardır.

¹² Günümüzde Almanya'nın doğusunu, Polonya'nın batısını, Çek Cumhuriyeti ve Slovakya'nın kuzeyini işaret eden bölge

Başlangıçta, illegal olmakla beraber, özgür olmayanlar ya da köleler gibi kent sakinlerinin büyük kısmı yalnızca lordlarına vergi veriyorlardı. Bu grup, özgür olanlarla birlikte ekonomik bakımdan bağımsız, yasal kentliler sınıfını oluşturuyorlardı. Kentin ticaret ve alışveriş açısından uygunluğu ve bu uygunluğun gelir getirme fırsatlarıyla oluşturduğu pazar, lordların esaret altında tuttuğu köleleri veya özgür olmayanları ekonomik olarak sömürmesine yol açtı (Weber, 2015:107). Antikite’de de olduğu gibi, lord, onları ticaret veya zanaatta eğitilmiş birer köle haline getirdikten sonra bir işletme sermayesi ile iş görebilmeleri için gerekeni teçhiz ederek özgürlüklerine karşılık geçimlerini kentte aramalarına izin veriyordu. Dolayısıyla Atina’da özgürlerin ve özgür olmayanların ücret karşılığı, aynı iş grubunda istihdam edilebilmelerinin nedeni budur (Weber, 2015:107).

Antikite’de ve Rusya’da rasyonel ticaret ve alışverişin oluşturduğu fırsatlarla kazanılan servetin büyük bir bölümünün özgürlüğüne kavuşanların elinde toplanması bir tesadüf değildi. Bu durum Avrupa yerleşimlerinde de vardı ancak Ortaçağ kentinde daha çok önem kazandı. Bu önem, topluluğun eski ama olanaklarının da bir o kadar fazla olduğu Kıta kentlerinde daha ziyadeydi. Çünkü buralarda, kent sakinleri, bilinçli bir şekilde ve neredeyse tüm diğer kentsel gelişmelerin aksine özgürlüklerini kazanmak için çaba göstermişlerdir.

Başlangıçta kentlerin sunduğu ekonomik imkânlar, burada yerleşenler arasında alım-satım ve gelirini artırma saikiyle göçler kolaylaştırıldı. Özgür olmayanlardan her birinin kentte gelirini artırması ve yeni imkânlar bulmasıyla, lordu tarafından tazminat ödemeye zorlanması kentliler arasında bir çıkar dayanışması meydana getirmiştir. Kent sakinleri, artık, lorda karşı gelme hakkını kendilerinde bulabiliyor ve bunu uygulayabiliyorlardı. Weber’e göre (2015:108) bu durum; Ortaçağ’da Avrupa kentinin diğerlerinin tümünden farklı olarak büyük, devrimci bir yeniliğiydi.

Kent sakinlerinin, lordlarına karşına başkaldırısı, çoğu kez özgür olmayanları kente kabul etmeme taahhüdünde bulunmaya zorlanmalarına yol açmıştır. Kent sakinleri ise, şayet ortada ekonomik bir kısıtlama yoksa, bu durumu umursamıyorlardı bile. Söz konusu istisnai kısıtlamalara rağmen kentte, çoğunlukla, özgürlük havası hâkimdi. Bunun yanında bir de Kuzey Avrupa’daki sakinlerinin özgür seçimiyle kent görevlilerini işbaşına getirdiği birçok kentsel yerleşim mekânında aristokratik bir tabaka yükselmeye başladı. Bir statü farklılaşması gelişme gösterirken diğer kent sakinlerine göre ekonomik güçleri sayesinde memuriyet makamları, yükselmeye başlayan aristokratik ailelerin ellerinde monopolleşiyordu. Bu kent aristokrasisi, kuzeyde ve güneyde bulunan birçok kentte yarış atı besleyen şövalyelerden oluşuyordu. Ancak kent aristokrasisinin “soyluluğu”, kırsal şövalye aristokrasisi tarafından reddediliyordu. Evlilikten doğan haklar ile varis olmayan vassalın toprağı kullanma haklarının tekrar lorda iade edilmesi hakkının dışında tutuluyorlardı. Hatta iki kesim arasındaki bu karşıtlık, kentsel şövalye aristokrasisinin

turnuvalara katılmaktan kırsal şövalye aristokrasi tarafından engellenmelerine kadar gitmiştir. Weber, bu durumu, kentin kompozisyonu içerisinde toplumsal bir denge oluşturmaya çalışan büyük güçlerin varlığıyla yorumlamıştır. Ona göre; kentteki bu sert farklılaşma yine kentin lehine sonuçlar vermiştir (2015:109).

Ortaçağ ve modern zamanları birbirinden ayıran zaman diliminde Alman, Fransız, İngiliz, İtalyan birçok yerleşimde kentsel aristokrasinin oluşturduğu bir konsey ya da kent sakinlerinin oluşturduğu bir konsey hâkimiyeti sağlamıştır. Kırsal kesim asaleti ile statü bağlarının kesilmesi durumu, görece daha belirgin şekilde, Kuzey Avrupa'nın kentsel yerleşimlerinde meydana geldi. Güney'de ve özellikle İtalyan kentsel yerleşimlerinde ise aksine, kentlerin hızlı gelişmeleri beraberinde taşra soylularının kentlerde yerleşmesini getirdi.

4.2. Kapitalizm ve Dünyevi Asketizm

Max Weber, kapitalizmin sırf kuru kar güdüsüyle, elde etme ve kazanma hırsıyla izah edilemeyeceğini ve asla bu sayılanlarla aynı şey olamayacağını savunur. Ona göre kapitalizmin ruhu; yayılcı emperyalizm, fetih, spekülasyon, maceracı kar tutkusu ve kazanma hırsı gibi rasyonel olmayan duygulardan arındırılmıştır(Weber, 2006; 2019; Kılıç ve Demirçelik, 2011:185-186).

Weber'in kapitalizmle işaret ettiği şey endüstriyel kapitalizmdir. Tarihsel hareketler dizisi içinde farklı toplumların kapitalist vasıfları haiz ekonomik faaliyetler içinde bulduklarını savunan Weber'e göre (2019), kapitalizmin iki önkoşulu vardır: tamamlayıcı önkoşul ve zorunlu önkoşul. Burjuvazinin varlığı, kentleşme, endüstriyel teknolojik gelişme ve rasyonel hukuk kapitalizmin maddi yönünü ihtiva eder ki, bu onun tamamlayıcı önkoşulunu oluşturur. Weber'in kapitalizm için, zorunluluk atfettiği, ikinci önkoşulu ise Protestan ahlakıdır. Hıristiyanlık içindeki üç ana mezhepten biri olan Protestanlık; 16. yüzyılda Avrupa'da başlayarak yayılan, esasen Katolik Kilisesi'ne karşı cephe almış ve kendini dinin özüne dönüş olarak tasvir etmiş, Reform sürecinin sonucu olan bir yorumlama biçimidir. Reform, 1500'lü yıllarda Hıristiyanlık dininde yeni yorum ve düzenlemelerle Almanya'da doğmuş, ardından Fransa ve İngiltere'de ve sonra diğer ülkelerde etkili olmuş sürece verilen addır (Kılıç ve Demirçelik, 2011:186). 1517 yılında Martin Luther'in Almanya'nın Wittenberg Kilisesi kapısına astığı protestodan ötürü bu adı alan Protestanlık, Fransa'da John Calvin, İsviçre'de Huldrych Zwingli tarafından biçimlendirilmiştir.

Protestanlık, temelde, insanların bireysel olarak Tanrı ile doğrudan ilişki kurabilecekleri, dolayısıyla Tanrı ve kul arasına hiç kimsenin giremeyeceği, bu yüzden günah çıkarma ritüelini reddettikleri, insanların İncil'i kendilerinin okuyup yorumlaması gerektiği temel fikirlerinden zuhur etmiştir (Akalin, 2005). Ancak Protestanlık, bundan ibaret değildir. Söz konusu bu mezhebin; Calvenizm, Pietizm, Metodizm ve Baptist Hareket olmak üzere dört farklı

yorumu bulunmaktadır. Calvenizm ise Asketizm ve Dünyevi Asketizm olmak üzere farklı iki değerlendirmeden oluşur. Asketizm; temel olarak gerçek yaşamdan soyutlanarak, Tanrı'ya ibadete yönelmeyi öğütlemektedir. Katı bir kadercilik anlayışı hâkimdir. Calvenizm'in diğer bir değerlendirmesi olan dünyevi asketizm, yani Weber'in işaret ettiği ahlak veya öğreti, iki tür insanın varlığına işaret eder. Bunlardan birincisi; Tanrı tarafından seçilmiş insanlardan oluşur. Öğretiye göre, seçilmiş bu insanlar cennetlidir. Dünyevi asketizmin birinci tür insanına Tanrı özel bir yetenek lütfederek bu durumu gösterir. Ancak özel bir yeteneği olmayan insanlar ise, dünyevi asketizmin ikinci grubuna dâhildirler. Onlar kurtuluşa ermek ve Tanrı'nın rızasını kazanmak için yüksek bir iş ahlakıyla çalışıp zenginliğe yönelmelidirler. Zira çalışmak ibadettir ve Katolik yoruma zıt olarak, fakirlik asla kader değildir.

Weber'e göre (2019); kapitalizm, dünyevi asketizm ahlakıyla donanmalıdır. Zira başlangıçta, kapitalizm bu ahlakla kurulmuştur. İnsan, dünyevi asketizmle öylesine yüksek bir iş ahlakına sahip olmalıdır ki, bir yandan Tanrı'yı unutmadan dürüst ve çalışkan olmalı diğer yandan maddi zenginlik gayesiyle işi için var olmalıdır. Ancak bu zenginlik çabası insanı, hırslarına yenik düşürmemelidir. Gerek çalışan olsun gerekse işveren gösterişten, gücünün verdiği kibirden, lüksten kaçınarak toplumda görgüsüzce fark edilmeye çalışmamalıdır.

Weber, kapitalizmin tinsel dayanağının Protestan ahlakı içinde Dünyevi Asketizm olması gerektiği kanaatindedir. Ona göre kapitalizm başlangıçta İspanya ve Portekiz gibi Katolik ülkelerde ortaya çıkmasına karşın endüstriyel kapitalizm Hollanda, İngiltere ve Almanya gibi Protestan ülkelerde bu ahlak üzerine kurulmuş ve gelişmiştir. Endüstriyel kapitalizmin başarısı ve ona duyulan ilgi ve güven varsa bu dünyevi asketizmin tinsel başarısı sayesinde (Weber, 2012).

5. Diğer Kıtalarda Kentsel Topluluk Niçin Ortaya Çıkamamıştı?

Max Weber, kentsel topluluk türünden bir topluluğun, tam anlamıyla, yalnızca Avrupa'da ortaya çıktığını savunmuştur. Yukarıda sayıldığı gibi kentsel topluluğun geçirdiği tarihi bir süreç Doğu'da hiç yaşanmamıştır. Weber'in işaret ettiği beş temel niteliğe bir arada neredeyse hiç rastlanmamıştır.

Çin'deki büyük ticaret ve alışveriş merkezlerinin tümü ve küçük olanlarınsa büyük çoğunluğu bir kaleye sahip yerleşimlerdi. Söz konusu duruma Mısır, Yakın Doğu ve Hindistan'ı da dâhil etmek mümkündür. Hatta bu buralardaki alışveriş ve ticaret merkezlerinin hukuki birer birimler oluşturduğu da sıklıkla görülmüştür. Ancak kent sakinlerince seçilmiş özerk bir yönetim Doğu'ya yabancı bir olguydu. Loncaların ve kastların kentlerde konumlanması ise, Weber'e göre, yalnızca bir tesadüften ibaretti (Weber, 2015:94). Ayrıca özerkliğin yokluğundan ziyade kent sakinlerinin oluşturduğu birlik, ilkel bir biçimde kendini gösteriyordu.

Çin’de kent sakinleri, bilinçli bir şekilde, hukuki olarak atalarının tapınaklarının bulunduğu kendilerinin de bağlarını koparmadığı kırsala aitlerdi. Ruslar da gelirini kentte elde eder fakat hukuki açıdan kırsal sakini olarak kalırlardı.

Kentin semt ve sokak gibi idari birimlerinin sakinlerinin kesin görevleri ve kimi zaman da hakları vardı. Örneğin Japonya’da, huzuru sağlama görevinde kent veya onun bölgelerindeki sakinler, kişilerin güvenliği için dini bakımdan kolektif olarak sorumlu tutulabiliyorlardı. Bu nedenle, seçilmiş görevlileri veya yaşlılardan oluşan kurulu olan topluluklar oluşturmaları mümkündü.

Machi-Bugyo, birden fazla sivil idari organla, kendi kendini yöneten sokak topluluklarından daha üst bir topluluk olarak kurulmuştur (Stallings, 2002). Buna karşın Antikite ya da Ortaçağ’dakine benzer bir kent hukuku mevcut değildi. Bir ortaklık anlamında kent yoktu. Özerklik ve yerel yönetime katılım bilinmeyen bir şeylerdi. Çin köylerindeki pek çok soruna, yaşlılardan müteşekkil kurulun önderliğinde çözüm aranırdı. Hindistan kırsalındaki köylüler, çok önemli durumlarda hemen hemen tam bir özerklik içinde yaşıyorlardı. Rusya’nın köylerinde çiftçilerden oluşan komünler de Çar III. Alexandre dönemine kadar neredeyse tam bir özerkliğe sahiplerdi.

Yakın Doğu’nun genelinde yaşlılardan oluşan kurul, Yahudi yerleşimlerinde de *sekenim*, yerel yönetimlerin ve mahkemelerin yöneticisiydi (Weber, 1967:16). Weber’e göre (2015:95); Asya kentleri yüksek bir memurun ya da prensin makamı olduğu için bu durum burada gerçekleşmemiştir. Zira böyle bir özelliğe sahip kentler, söz konusu yüksek memur veya prensin gözetimi altındaydı. Bununla beraber kent, bir kaleye sahipti ve hukuki yetkilerle donanmış kraliyet görevlilerince yönetiliyordu. Bu durum Yahudi yerleşimlerinde de böyleydi (Weber, 1967:18).

Weber (2015:95), Yahudiler arasındaki memurlar ve yaşlılardan oluşan ikili yapının nedeni hakkında kraliyet dönemini işaret eder. Kralın memurları kurdukları bürokratik krallıklarda belirgin bir biçimde kamuoyu görüşüne tabiydiler.

Japonya’da sınıflar feodal bir yapıda örgütlenmişlerdi. Atlı ve atsız yönetici memurlar, köylülerle ve kısmen mesleki birliklerde esnaflar ve tüccarlarla bir aradaydılar. Buna rağmen, burada da yurttaşlık ve kentsel topluluk yabancı kavramlardı. Çin’de de durum, Japonya’dakinden farksızdı. Hem Çin’de hem de Japonya’da meslek kuruluşları kendi kendilerini yönetmelerine rağmen yurttaşlık ve kentsel topluluk fikrinden uzaktılar. İşin ilginç tarafı kırsal kendi kendini yönetiyor olmasına rağmen kentler kraliyet yetkililerini resmi makamı olduğundan kendi kendini yönetme yetisine sahip değildi.

Eski Mısır’da ve Yakın Doğu’da kentler, merkezi yönetimin pazar imtiyazlarıyla birer resmi idari merkez görevi görüyorlardı. Bununla beraber, kentsel topluluk ve yurttaşlık yine yabancı kavramlardı. Önceleri feodalizmin hüküm sürdüğü Mısır’da, imparatorluk döneminde Weber’in ifadesiyle; “bürokratik bir katipler

yönetimi” belirdi (2015:97). Eski Mısır’ın denizden veya kervanlarla yapılan ticaret yolu üzerinde olması ilgili ticaretin kavşak noktalarında kent-krallıklarını ortaya çıkardı. Weber’e göre (2015:97) bu kent-krallıklarında kutsal-seküler bir karakter baskındı.

Savaş arabacılığı devrinde kent evlerinde aristokratik ailelerin artan gücü önemli bir gelişmeydi (Weber, 1967:14). Kenan kentlerindeki sakinlerce arabalarla savaş yapan şövalyelerden oluşan bir birlik belirdi. Köylü çiftçileri hizmetkârlığa ve kente bağlı kalmaya zorlayan söz konusu şövalyeler, kral tarafından da tanındı. Ancak merkezi yönetimin artan gücüyle beraber şövalyeler de kayboldu.

Weber’e göre (2015:98); Hz. Muhammed döneminin Arabistan kıyılarında bir tür aristokrasi kentlerde egemen oldu. Kentin ve aristokrasinin özerkliğinin baskın devletlerde olduğu gibi ortadan kaldırılmadığı İslam kentlerinde varlığını devam ettirdiğini savunan Weber, İslami yönetim altında eski Doğu şartlarının genellikle muhafaza edildiği görüşündedir. Kentli aileler ve prensin memurları arasında değişebilir bir özerklik oranı kendini göstermiştir. Yerleşik kentliler, ekonomik fırsatlardan, topraktan ve kölecilikten iktisap edilen servetle güç konusunda pozisyon elde ediyorlardı. Yasal bakımdan olmasa bile prensler ve memurlar, aristokrasinin gücünü hesaba katmak durumundaydılar. Arap kentleri, Ortaçağ’da da var olan klan yerleşimleriydi. Mekke kentinin etrafında, Hz. Ali’nin soyundan gelen bir *devis*’in mülkiyeti altında *bilad*¹³ bulunurdu. *Bilad*, bedeviler, köylüler ve yavaşmalar tarafından istila ediliyordu. Bir *devis*, ataları bir zamanlar şerif olmuş, hukuken halife, vali veya şerif tarafından göreve getirilen herhangi bir kişi olabiliyordu. Şerif, çoğunlukla özgürlüğü olmayan biriydi. Örneğin, Halife Harun Reşid zamanında şerif, Berberi bir köleydi. Mekke kentinde ikamet etmek, hacılar ve Mekke’nin öteden beri bir alışveriş merkezi olduğu düşünüldüğünde, ekonomik fırsatlardan yararlanma imkânı demektir. Bu sebeple kentin *emir*’i, Mekke’de ikamet ederdi. Zaman zaman kurulan ittifaklarla barış içinde alışveriş ve ticaret yapılırdı. Bu alışveriş ve ticaretten elde edilecek kazancı paylaşmaya kotalar konulurdu. Tarihi süreç içerisinde modern dönemler hesaba katıldığında Mekke kenti, bu modern zamanlarda bazı resmi görevliler tanımıştır:

- *Kağıt üzerinde, Türklerin ihdas ettiği yüksek idari konsey (meclis),*
- *Türk vali (Gerçekte Türk vali, etkili otoritedir ve muhafız konumundadır,*
- *Otorite, onaylanmış haklara sahip dört kadı ile paylaşılmaktadır,*
- *Şerif, aynı zamanda kent birliğinin de başıdır,*
- *Loncalar, özellikle kılavuzlar ve ardından kasaplar, mısır tacirleri ve diğerleri,*
- *Kent semtleri, kendi ihtiyarları ile birlikte kısmen özerktir*

¹³ Beldeler

Yukarıda sayılan resmi görevliler veya otoriteler, pek çok bakımdan rekabet halindeydiler (2015:98-100).

Weber; Hindistan'ın çeşitli bölgelerindeki tabulardan ve kast sisteminden, Asya'daki klan örgütlenmesinin totemizminden, atalar kültü benzeri gizemli ritüel ve toplumsal olgulardan bahsederek Avrupa'da *conjuratio*¹⁴ gibi kardeşlik birlikteliklerinin oluşmasının önünde bu türden engellerin bulunmadığı yorumunu yapar (2015:115).

Weber'e göre (1967; 2015); Antik Filistin bölgesinin "medeni" toplumu, Antik Akdeniz kentliliğinin bir türüdür. Weber, İsrail kenti en iyi dönemdeyken, Helenik Ortaçağ kentlerine benzer biçimde, kendi silahlarına sahip olmak için bir araya gelen kalıtsal, karizmatik klanların ekonomik bir birliği olduğu görüşündedir.

Weber'e göre; Antik Yunan ve Roma'da olduğu gibi silahlara hakimiyet ve tekelleşme mücadelesi ve bu mücadeleden doğan kentli hegemonyasının kent yöneticileri ile tedricen güç kaybeden köylüler arasında bir sosyal tabakalaşma sonucunu doğurmuştur. Ona göre, bu bölgedeki peygamberlerin mücadelesinin ana teması da tam da bu sosyal gerilim üzerine kurulmuştur. Buradan çıkan sonuç ise Yahudi rasyonelleşmesi olmuştur (Weber, 1967).

Weber'e göre (2015; 1967), çoğunlukla, Doğu'da kentlerin yükselmesiyle kentsel topluluğun oluşmasının önündeki engellerin artması arasında bir paralellik vardır. Bir paradoksu andıran söz konusu durum, kentlerin yükselmesine bağlı olarak kent yöneticilerinin gücünün de despotizme dönüşen biçimde artması izah edilmelidir. Elbette bu, oluşan toplumsal zeminle vücut bulmuş sosyal bir olgudur. Bu sosyal olgunun altında yatan neden ise yaşanan coğrafya ve iklimden doğmuştur.

Hwang Ho, Chang Jiang, Ganj, Fırat, Dicle ve Nil Nehirlerinin düzensiz rejimleri, tarım alanlarının elverişli bir şekilde kullanılması ve korunması için su kanalları ve setler yapma fikrini ortaya çıkarmıştır. Zira nehirlerin düzensiz rejimi, suyun yükselme ve alçalma zamanlarının belirsizliği kimi zaman kuraklıkla kimi zaman da nehirlerin taşarak tarım arazilerini kullanılmaz duruma getirmesiyle sonuçlanıyordu. Kurulan su kanalları ve setlerle bölgenin sürdürülebilir tarım ve yaşam alanına dönüştürülmesi gerekliliği ise, inşa edilen kanal ve setlerin yapımında ve daha sonra bakım ve onarımında çok sayıda insanın düzenli çalışmasını zorunlu kılmıştır. Söz konusu düzenli çalışma tam bir siyasal bağlılık, bürokrasi ve yönetim teknikleriyle mümkün kılınmıştır.

İnsanların tarım ve yaşamlarını idame ettirebilmek adına kurdukları su kanalları ve setler, aynı zamanda tarihin ilk otoriter monarşilerini kurmaları anlamına gelmişti (Sander, 2009:29-32; Hatt ve Reiss, 2002:27-36; Kaypak ve Gündüz, 2018).

¹⁴ İtalya'da kardeşlik olarak anılan birlikler

Akarsularla değil, mevsimlik yağışlarla, kısıtlı bir bölgede, tarımın uygulandığı o dönem Avrupa'sında otoriter kent devletler yoktur. Ayrıca bilindiği üzere, İlkçağlardan hatta daha öncesinden itibaren uzun süren yağışlar, Avrupa topraklarının kalın bir balçık tabakasıyla kaplanması dolayısıyla geçtiğimiz birkaç yüzyıla kadar bu topraklarda tarım yapılamamasına neden olmuştur (Sander, 2009).

Antik Filistin'in coğrafi koşullarının yanında iklimsel kategoride sahip olduğu, dönem itibariyle, düzenli yağışlar, Doğu'da ihtiyaç duyulduğu türden setler yapma gereksiniminin vücut bulmamasıyla sonuçlanmıştır (Weber, 1967). Söz konusu süreç Asya'da ya da Yakın Doğu'daki gibi bir baskı oluşturmadığından bölgede güçlü kent devletler veya söz konusu bölgelerde yer aldığı türden otoriter monarşiler kurulmamıştır.

Coğrafya ve iklim koşulları, tarihsel süreç içerisinde sosyolojik olgular doğurmuştur. Kimi bölgedeki yoğun yağışlar, söz konusu bölgede uzun süre tarımsız ama daha özgür bir ortam yaratmış; kimi bölgelerdeki düzensiz yağış ise "despotik yönetimleri" ortaya çıkarmıştır (Weber, 2014).

Yakın Doğu'nun monarşilerinde sermaye biriktirme ve yatırım türünden ekonomik gelişmeler yoktu. Kent devletlerinin birlikte sosyal ilişkilerde Yunan uygarlığının karakteristiğini ortaya koyan büyük bir değişim başlamıştır. Kıyı bölgelerinden yapılan deniz aşırı ticaret gemicilik ve kolonileşme faaliyetlerinin artması demektir. Antik Yunan'da polis, sadece idari ve siyasi bir merkez değil aynı zamanda ticaret ve alışverişin ekonomik merkeziydi. Max Weber, Doğu kentlerini ise genel olarak her nerede olursa olsun kara kenti olarak vasıflandırmıştır.

6. "*Stahlhartes Gehäuse*" Ya Da Demir Kafes

Eşyaya boyun eğdirmeye baksınlar, yoksa onun buyruğuna girerler.
(Horatius)

Max Weber, özellikle, *Protestan Ahlakı ve Kapitalizmin Ruhü* adlı eserinde üzerinde durduğu ve üçüncü bölümde bahsettiğimiz üzere kapitalist ekonomik sistemin Protestanlığın dünyevi Asketizm değerlendirmesi üzerinde yaşamını sürdürmesi gerekliliğine vurgu yapmıştır. Ona göre; dünyevi Asketizm, kapitalizm vasıtasıyla dünyayı yeniden inşa etmek ve dünyevi asketizmin kendi emellerini gerçekleştirmek gayesiyle Tanrı'yı unutmadan bir iş ahlakı geliştirme çabasıdır.

Çalışmayı ibadet olarak gören dünyevi asketizm, gösterişten ve vahşi hırsla bezenmiş salt kar güdüsünden sıyrılarak Tanrı'nın rızasını kazanmayı öğütlemiştir. Ancak Weber, Baxter'in "*dünyevi mallar, her an üstümüzden atabileceğimiz nitelikte ince bir pelerin gibi...durmali*" benzetmesine atfen,

pelelerinin aslında üzerimizde demirden bir kafese¹⁵ dönüşmeye başladığını ileri sürmüştür (2006:82). Aydınlanma döneminin yüksek ruhu sönmeye başlamış ve dünyevi mallar insanlar üzerinde hiç olmadığı kadar güç kazanmıştır. Artık dünyevi Asketizme değil de mekanik bir temele dayanan kapitalizm, sorgulamaktan vazgeçmiş insanların yalın dünyevi tutkularla birleşmiş bir kazanç uğraşısına evrilmiştir (2006:83). Weber, bununla kalmayıp, *Parlement et gouvernement dans l'Allemagne reorganisee* adlı İngilizceye *Parliament and Government in Reorganized Germany* olarak çevirilmiş çalışmasında dikkat çekici ifadeler kullanmıştır. Söz konusu eserde Weber, Eski Ahit'teki peygamber betimlerine atfen "gelecek zamanların tutsaklığı" diye bahsettiği, insanların Eski Mısır'daki gibi yeniden köle olacakları zamanlardan söz eder (2004:336). Bu konuda Maurice Merleau-Ponty'den Georg Lukacs'a birçok filozofun yer aldığı ve Weberci Marksizm adıyla anılan bir akım doğmuştur (Löwy, 2018). Kapitalizm en belirgin haliyle kentlerde kendini göstermektedir. Dolayısıyla Weber'in kastettiği türden bir *demir kafes* insanların her birini içine alarak kafeslere hapsolmuş kentlileri ya da kafeste olan kentin kendisini duyarsız bir yığın haline mi getirmektedir? Daha çok kazanmak hırsı ve menfaate dayalı ilişkiler, insanları iş ahlakını terk edip gayri meşru yollara sevk ederek tek amacı tüketim toplumuna ait bireylere dönüştürerek zihnimizin kafeslere evrilmesine mi neden olmaktadır?

Demir kafes'in algılanışında, kentle doğrudan ilişkilendirilebilecek, akla gelen ilk somut örneklerden bir diğeri yüksek güvenliğin siteleri varlığıdır. Lüks bir kafesin içinde fakat durumdan hoşnut veya sorgulamadan idame ettirilen bir yaşam biçimi olarak Weber'in anlatımına uymaktadır.

7. Eleştiriler

Max Weber, sosyal bilimlerin, çalıştığı, pek çok alanında öncüdür. Günümüzde birbirinden ayrılmış birçok anabilim dalında kuramları ve metodolojisiyle halen geçerli olarak kabul edilen bir bilim adamıdır. Elbette Weber'e yönelik eleştirilerin olması tabii bir durumdur. Birincisi, yukarıda bahsedildiği gibi ilgili alanlarda önceliği temsil etmesi eleştiri almasını anlaşılır kılıyor. İkincisi ve daha önemlisi, bu durum böyle olmasa bile bir insan olarak Weber, eleştirilebilir.

Özellikle konumuz olan tarihsel kent kuramıyla özgün bir bakış açısı getirdiği kent, ilk defa münhasıran incelenen bir alan olmuştur. Kenti, Antikite'den günümüze tarihsel bir süreç içinde anlatmıştır. Eleştirilerden bazıları da doğrudan buna yönelik olmuştur. Kentle bütünleşen kapitalizmin Protestan ahlakına denk yüksek bir çalışma

¹⁵ Terim, eserin orijinalinde, '*stahlhartes gehause*' şeklinde geçmektedir. Kelime kelime çevirmek gerekirse; *çelik gibi kılıf* ya da *çelik konut* anlamlarına gelmektedir. Talcott Parsons tarafından İngilizceye '*iron cage*' olarak kazandırılmıştır.

ruhuyla başlamış olduğu iddiası, pek çok siyasi tarihçi tarafından olumsuz karşılanmıştır. Bu konuda yaygın görüş; Avrupa’da görelî de olsa yerel güvenliğin sağlanmaya başlamasıyla para etmeyen kara haydutluğu ve deniz korsanlığı suçlarının meslek değiştirerek ticarete yönelmeleridir. Değerli maddelerin ele geçirilmesinde zor kullanmak geçerli olmayan bir yol olunca bunlara ticaretle erişmeye yönelmişlerdir. Ancak burada altı çizilmesi gereken husus; deniz korsanları ve kara haydutlarının sadece meslek değiştirmiş olmalarıdır, alışkanlıklarını değil (Sander, 2009:75-76).

Protestan Ahlakı ve Kapitalizmin Ruhu ile ilgili bir eleştiri de Marksist cenahtan gelmiştir. Bu eleştiri başlangıçta doğrudan Weber’e yapılmış olmasa da zamanla oklar Weber’e dönmüştür. Zira endüstriyel kapitalizmi yücelten ve Protestan ahlakı üzere bir meslek yaşamı edinilmesini uygun gören fikirlere karşı başta Karl Marks ve sonra ardılları karşı çıkmıştır. Örneğin Marks ve Engels (2013), Protestanlığı kastederek, uydurulmuş bir mezhep olduğu yorumunu yapmıştır. Onlara göre (2013; 2015); önce kapitalizm, sonra da kapitalizme uygun bir dini inanış icat edildi.

Max Weber’in bürokrasi kuramına yöneltilen eleştiriler, yakın tarihin ve günümüzün en popüler eleştirileridir. Aslında esas olarak kapitalizmi savunan Weber, Neo-liberal ve yeni-sağ politikaların ürünü olan Yeni Kamu Yönetimi ve yönetim kavram ve olguları etrafında kritiğe tabi tutulmaktadır. Geleneksel Bürokrasi veya Geleneksel Kamu Yönetimi adlarıyla anılan ve esasen Weber’e ait olan kuram ve metotlar, gelişen çağa ayak uyduramadığı gerekçeleriyle eleştirilmektedir (Hughes, 2016). Özellikle 1960-70’li yıllarda devletten memnuniyetsizliğin sorumlusu olarak geleneksel kamu yönetimi görülmüştür.

Türk sosyoloji geleneğinde Weberyen perspektifi benimsediği bilinen Sabri F. Ülgener, *Protestan Ahlakı ve Kapitalizmin Ruhu* adlı, Weber’e ait eserde, Weber’in, İslam dinine yönelik bakış açısı eleştirilmiştir. Weber’i, sık kullandığı, “seçmeci yakınlaşma” ile eleştiren Ülgener’e göre, İslam kentlerini irdelerken Weber kendi metodolojisine sadık kalmamıştır (Özgiraz, 2003).

Avrupa, Doğu, Yakın Asya veya Filistin olarak betimlenen, coğrafya ve iklim koşullarından etkilenecek kurulduğu tespiti yapılan sosyolojik olguyla aslında Weber, dini inanış parametresi temelinde kurduğu toplumsal oluşum tablosunun dışına çıkmıştır. Şayet dini inanış toplumların karakterine nüfuz eden bir unsur olarak kabul edilirse, coğrafi veya iklimsel koşulların bunda etkili olmaması gerekirdi.

8. Sonuç

Max Weber, kendine özgü metodolojisi içinde hukuk, sosyoloji, iktisat gibi sosyal bilimlerin pek çok alanında ardıllarını etkileyen başlangıçlar yaparak çalıştığı alanlarda belirgin izler bırakmıştır. Konumuz olan kent kuramı açısından tarihsel ve rasyonel parametreler ortaya koyarak bölgeler üzerinde bir sınıflandırma yapmıştır.

Weber'in metodolojisini oluşturan ideal tip analizi ve tarihsel analiz, kimi çevrelerce eleştirilse de bir yaklaşık bir asırdır saygı duyulan bilimsel bir içeriğe sahiptir. Çağdaşlarının aksine farklı bir bakış açısı geliştiren ve bunu sosyolojik tespitlerinde kullanan Max Weber; değerler sosyolojisi konusunda önemli belirlemelerde bulunması ve örnekler vermesinin yanı sıra toplumda değer kavramının anlamının, yerinin ve işlevinin ne olduğunu kuramsal düzeyde açıklama çabasıyla sosyoloji literatürüne büyük katkılar sağlamıştır. Fakat zamanın hakim düşüncesi olan pozitivizm, insan hayatında ve toplumsal ilişkilerde değerleri ve ona ilişkin anlam kodlarını ciddiyle önemseyen Weber'in sosyolojik araştırma pratiğinde "değerden bağımsız" bir sosyoloji yapılabileceği yönündeki iddiasını büyük ölçüde etkilemiştir. Dolayısıyla bu durum Weber'i içinde bulunduğu çağın düşünce sistemine yakınlaştırırken kendi sosyolojisinde birtakım tutarsızlıkları ortaya çıkarmıştır. Gerçekte, neredeyse son yüz yıllık literatürde Weber sosyolojisi ile ilgili birçok olumlama, eleştiri ya da tartışma görmekteyiz. Aslında, Weber'le ilgili her bir çalışma, araştıranın ona atfettiği "değer" üzerinden farklı bir okuma ile vücut kazanmış görüşleri yansıtıyor.

Sonuç olarak Weber'in kentle ilgili açıklamalarının temeli, Batı'nın biricik ve benzersizliğinin gösterilmeye çalışılmasından ibaret bir bakış açısını teşkil etmemektedir. Bu dar bir bakış açısı olur. Oysaki yukarıda gördüğümüz gibi Max Weber kapitalist sisteme eleştiriler getirebilmektedir. Salt kapalı bir perspektifle düşüncelerini aktarmamış ve önsel gerekçelerle meseleye yaklaşmamıştır. Doğu hakkında sahip olduğu bilgiler genel olarak eleştirilmiştir. Aynı eleştirileri günümüzde bürokrasi kuramına yönelik de almaktadır. Ancak kabul etmek gerekir ki tamamen tutarlı olmasa da disiplinli çalışmalarıyla henüz Weber'i alternatifi olarak farklı güçlü bir disiplin de ortaya çıkarmıştır.

Max Weber'in tarihsel kent kuramı bir yandan kent sosyolojisi açısından güçlü bir kaynak oluştururken diğer yandan da Batı kent veya uygarlıklarının da tarihi olarak kabul edilebilir.

Kaynakça

- Akalın, K.H. (2005). Avrupa'da burjuvazinin yükselmesinde rasyonel ekonomik etkinliğin Asketik içeriğinin rolü. *Selçuk Üniversitesi Karaman İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 5(2), 97-110.
- Arlı, A. (2012). *Kent sosyolojisi*. (Ed. Köksal Alver). İstanbul: Hece Yayınları
- Aron, R. (1986). *Sosyolojik düşüncenin evreleri*. (Çev. Kemal Alemdar). Ankara: İş Bankası Yayınları
- Bourdieu, P. (1983). The field of cultural production or the economic world reserved. *Poetics*, 12(4/5), 311-356.
- Burgess, E. W. (1923). The study of the delinquent as a person. *American Journal of Sociology*, 28(6), 657-680.
- Castells, M. (2014). *Kent sınıftıdır*. (Çev. Asuman Türkün). Ankara: Phoenix Yayınları
- Cooley, C. H. (1894). The theory of transportation. *Publications Of The American Economic Association*, 9(3), 13-148.
- Domingues, J. M. (1994). *The city Rationalization and freedom in Weber*. Routledge.
- Dorigo, M., Maniezzo, V & Colorni, A. (1996). Ant system: optimization by a colony of cooperating agents. *IEEE Transactions on Systems, man, and cybernetics, Part B: Cybernetics*, 26(1), 29-41
- Durkheim, E. (2014). *Toplumsal işbölümü*. (Çev. Özer Ozankaya). İstanbul: Cem Yayınevi.
- Fourier, C. (1996). *Fourier: 'The Theory of the Four Movements'*. Cambridge University Press.
- Giddens, A. (2000). *Tarihsel materyalizmin çağdaş eleştirisi*. (Çev. Ümit Tatlıcan). İstanbul: Paradigma Yayınları.
- Groom, W. (2002). *Forrest Gump*. Washington Square Press
- Gündüz, A. (2018). Kent kültürünün kent ve suç ilişkisi üzerindeki etkisi: Hatay örneği. Hatay Mustafa Kemal Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Kamu Yönetimi Anabilim Dalı Yüksek Lisans Tezi, Hatay.
- Hatt, K. P. & Reiss, J. A. (2002). 20. yüzyıl kenti. (Çev. ve Der. Bülent Duru ve Ayten Alkan). Ankara: İmge Yayınevi.
- Howard, E. (2013). *Garden cities of to-morrow*. Routledge.

- Hughes, O. (1998). *New Public Management in Public Management and Administration*. London: Palgrave.
- Kaypak, Ş. ve Gündüz, A. (2018). Kent uygarlığı ve demokrasi üzerine bir inceleme. *Al-Farabi Uluslararası Sosyal Bilimler Dergisi*, 2(2), 1-21.
- Kılıç, R. ve Demirçelik, M. (2011). Mülkiyet kavramının tarihsel gelişimi sürecinde Ortaçağ ve Reform. *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, (30), 181-190.
- Koch, A. M. (1994). The ontological assumption of Max Weber's methodology. *Texas Journal Of Political Studies*. 17(1), 5-21.
- Löwy, M. (2018). *Demir kafes*. (Çev. Nihan Çetinkaya). İstanbul: Ayrıntı Yayınları
- Maitland, F. W. (1891). *The court law*. London: Quaritsch
- Maitland, F. W. (1901). *The charters of the borough of Cambridge*. Cambridge University Press
- Marx, K. ve Engels, F. (2013). *Komünist manifesto*. (Çev. Celal Üster ve Nur Deriş). İstanbul: Can Yayınları.
- Marx, K. (2015). *Kapital*. (Çev. Mehmet Selik). İstanbul: Yordam Kitap.
- McKenzie, R. D. (1924). The ecological approach to the study of the human community. *American Journal Of Sociology*, XXX, 287-301.
- Owen, R. (1991). *A new view of society and other writings* (Vol. 799). Penguin UK.
- Özgiraz, A. (2003). Sabri F. Ülgener'in Max Weber eleştirisi. *İ.Ü. Siyasal Bilgiler Fakültesi Dergisi*, (28), 49-61.
- Park, R.E. ve Burgess, E.W. (2015). *Şehir kent ortamındaki insan davranışlarının araştırılması üzerine öneriler*. (Çev. Pınar Karababa Kayalığı), Ankara: Heretik Yayıncılık
- Pustu, Y. (2006). Küreselleşme sürecinde kent "Antik Site'den dünya kentine". *Sayıştay Dergisi*, 60, 129-151
- Rathgen, K. (1911). *All gemeine Verfassungen und Vewaltungsgeschichte*. Leipzig: Huebner
- Ringer, F. (2004). *Max Weber: an intellectual biography*. The University of Chicago Press.
- Saint-Simon, H. (1964). *Social organization: the science of man and other writings* (Vol. 1152). Harper & Row.

- Sander, O. (2009). *Siyasi tarih: İlkçağlardan 1918'e*. Ankara: İmge Kitabevi.
- Schmoller, G. V. (1904). *Über einige Grundfragen der Sozialpolitik und der Volkswirtschaftslehre*.
- Serter, G. (2013). Şikago Okulu kent kuramı: Kentsel ekolojik kuram. *Planlama Dergisi*, 23(2), 67-76.
- Stallings, R. A. (2002). Weberian Political Sociology and sociological disaster studies. *Sociological Forum*, 17(2), 281-305.
- Sunar, L. (2011). Weber'in tarihsel şehir sosyolojisi: Modern toplumun temeli olarak şehir. *Sosyoloji Dergisi*. 22(3), 423-442.
- Tönnies, F. (2002). *Community and society*. (Translated by Charles P. Loomis). New York: Dover.
- Turner, J. H., Beeghley, L. ve Powers, C.H. (2010). *Sosyolojik teorinin oluşumu*. (Çev. Ümit Tatlıcan). Bursa: Sentez Yayıncılık.
- Weber, M. (1921). *Die stadt*. *Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik*, (47), 621-772.
- Weber, M. (1964). *The theory of social and economic organization*. (Translated by A. M. Henderson & Talcott Parsons). New York: The Free Press.
- Weber, M. (1967). *Ancient Judaism*. (Translated by Hans H. Gerth & Don Martindale). London: Collier Macmillian Publishers.
- Weber, M. (1978). *Economy and society*. (Ed. Guenter Roth & Claus Wittich). Vol. 2, Berkeley: University of California Press.
- Weber, M. (1988). *The Agrarian Sociology Of Ancient Civilizations*. (Translated by Richard I. Frank). London: Verso Books.
- Weber, M. (2004). *Parliament and Government in Reorganized Germany*. (1917). "Euvres politiques 1895-1919" içinde, (Translated by Elisabeth Kaufman, Jean-Philippe Mathieu, Marie Ange Roy), Paris: Albin Michel.
- Weber, M. (2006). *Die protestantische Ethik und der Geist des Kapitalismus*. Quellensammlung.
- Weber, M. (2012). *Ekonomi ve toplum*. (Çev. Musa Ceylan). İstanbul: Yarın Yayınları.
- Weber, M. (2014). *Hukuk sosyolojisi*. (Çev. Latif Boyacı). İstanbul: Yarın Yayınları.
- Weber, M. (2015). *Şehir modern kentin oluşumu*. (Çev. Musa Ceylan). İstanbul:

Yarın Yayınları

- Weber, M. (2016). *Din sosyolojisi*. (Çev. Latif Boyacı). İstanbul: Yarın Yayınları.
- Weber, M. (2017). *General economic history*. Routledge.
- Weber, M. (2017). *Sosyal bilimler metodolojisi*. (Çev. Vefa Saygın Ögütü).
İstanbul: Küre Yayınları.
- Weber, M. (2017). *Meslek olarak siyaset*. (Çev. Levent Özşar). İstanbul: Biblos
Kitabevi.
- Weber, M. (2019). *Die Protestantische ehtik und der geist des kapitalismus*.
İstanbul: Karbon Kitaplar.
- Wilcox, D. F. (1904). *The American city: A problem in democracy*. New York:
Macmillan.
- Wirth, L. (1938). *Urbanism as a way of life*. *The American Journal Of Sociology*.
44(1), 1-24.
- Wright, F. L., & Walker, D. D. (1963). *The living city*. Published by Horizon
Press: New York.