

# ANADOLU ÜNİVERSİTESİ

## İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ DERGİSİ

İNGİLİZLERE VERİLEN PETROL İMTİYAZLARININ İRAN'A  
TESİRİ

*Alper YILDIRIM*

ATTITUDES OF Y AND Z GENERATIONS TOWARDS  
ONLINE SHOPPING

*Kenan ATEŞGÖZ – Cemil ULUKAN*

DÜŞÜK NAKİT AKIŞ SEVİYELERİNDE İŞLETME  
SERMAYESİNİN KAYNAK ROLÜ VE SABİT YATIRIMIN  
NAKİT AKIŞ DUYARSIZLIĞI

*Cihan ÇOBANOĞLU – Ümit GÜMRAH*

BİST BANKA ENDEKSİ (XBANK) İLE GELİŞMİŞ ÜLKE  
BANKACILIK ENDEKSLERİ ARASINDAKİ VOLATİLİTE  
ETKİLEŞİMİNİN DCC-GARCH MODELİ İLE ANALİZİ

*Ercüment DOĞRU – Batuhan METEDOĞLU*

KRİZLER ÇAĞINDA OECD ÜLKELERİNDE TASARRUF,  
DOĞRUDAN YABANCI SERMAYE YATIRIMLARI VE  
EKONOMİK BÜYÜME: 2000-2020 DÖNEMİ

*Fatma ARSLAN – Oytun MEÇİK*

THE COVID-19 PANDEMIC PROCESS AND HUMAN  
RESOURCES MANAGEMENT PRACTICES: A  
QUALITATIVE STUDY ON THE BANK MANAGERS'  
PERSPECTIVES

*Ali Aslan ŞENDOĞDU – Kadir AKSAY*

MÜŞTERİ VATANDAŞLIK DAVRANIŞI ÜZERİNE BİR  
LİTERATÜR İNCELEMESİ

*İlknur AKBAŞ – Ebru TÜMER KABADAYI  
Nilşah ÇAVDAR AKSOY – Alev KOÇAK ALAN*

TRC3 BÖLGESİNDE (MARDİN, BATMAN, SİİRT, ŞIRNAK)  
VERGİ AHLAKININ BELİRLEYİCİLERİ: NİTEL BİR ANALİZ

*Şahin AY – Canatay HACIKÖYLÜ*

KAMU YÖNETİMİNDE KADIN: TOPLUMSAL CİNSİYET  
TEMELLİ BİR DEĞERLENDİRME

*Mısra CİĞEROĞLU ÖZTEPE*

AVRUPA BİRLİĞİNDE SÜRDÜRÜLEBİLİR KALKINMA VE  
YEŞİL EKONOMİNİN GELİŞİMİ

*Rümeysa GEVHER – Hakan ACET*

UZAKTAN ÇALIŞMA YAŞAM ÖLÇEĞİ: GEÇERLİK VE  
GÜVENİRLİK ÇALIŞMASI

*Abdullah Zübeyr AKMAN – Fetullah EVLİYAOĞLU  
H. Ebru ERDOST ÇOLAK - Meral ERDİRENÇELEBİ*

TÜRKİYE CUMHURİYETİ'NDE PARLAMENTODA KADIN  
TEMSİLİ

*Melike ÇAKIR – Rifat KARAKOÇ*

JOHN LOCKE'TA MÜLKİYET, SİVİL YÖNETİM VE  
HOŞGÖRÜ

*Nalan Yeşim ERDOĞAN*

GEÇİŞ EKONOMİLERİNDE GELİR EŞİTSİZLİĞİ İLE  
EKONOMİK KÜRESELLEŞME ARASINDAKİ İLİŞKİ

*Hatice AKDAĞ – E. Yasemin BOZDAĞLIOĞLU*

ÇALIŞANLARIN PROSOSYAL MOTİVASYONU İLE  
DUYGUSAL EMEK ARASINDAKİ İLİŞKİDE ÖRGÜTSEL  
ÖZDEŞLEŞMENİN ROLÜ

*Gökhan KARADİREK*

JAPON MODERNLEŞMESİNE ALMAN KATKISI: YENİ  
ÜRETİM BİÇİMİNE ÖZGÜ YÖNETSEL BİLGİNİN  
AKTARIMI

*İsmail Bahadır TURAN*

INTERNATIONAL POLITICS AND ETHICS: POSITIVE,  
NEGATIVE AND RECIPROCAL DUTIES ON GLOBAL  
POVERTY

*Burak BAŞKAN*

TÜRKİYE'DE REEL DÖVİZ KURUNUN BELİRLEYİCİLERİ:  
DOĞRUSAL VE DOĞRUSAL OLMAYAN ARDL  
BULGULARI

*Burcu BERKE*

OTEL İŞLETMELERİNDE ALGILANAN ÖRGÜTSEL ENGEL  
VE GÖREV SABOTAJI İLİŞKİSİNDE ÖRGÜTSEL SİNİZMİN  
ARAÇILIK ROLÜ

*Aslı Özge ÖZGEN ÇİĞDEMLİ*

*Mehmet Selman KOBANOĞLU*

*Selen UYGUNGİL ERDOĞAN*

İŞE ADANMIŞLIK VE ÖRGÜTSEL ÖZDEŞLEŞMENİN  
ÖRGÜTSEL VATANDAŞLIK DAVRANIŞINA ETKİSİ

*Necmettin GÜL – Gökten ÖNGEL*

ULUSLARARASI GÖÇ İLE İLGİLİ YÖK VE ETHOS TEZ  
VERİ MERKEZLERİNDE YER ALAN AKADEMİK  
ÇALIŞMALARIN BIBLYOMETRİK ANALİZİ

*Mustafa Tayfun ÜSTÜN*

İNSAN HAKLARI, TOPLUMSAL CİNSİYET EŞİTLİĞİ VE  
AVRUPA BİRLİĞİ: AVRUPA PARLAMENTOSUNDA KADIN  
TEMSİLİ ÜZERİNE BİR İNCELEME

*Duru ŞAHYAR AKDEMİR*

*Selenay TÜFEKÇİOĞLU - Berkay KARLIDAĞ*

DIŞA AÇIKLIK, DÖVİZ KURU VE ENFLASYON: TÜRKİYE  
İÇİN ASİMETRİK BİR ANALİZ

*Cem GÖKCE*

ESNEK İSTİHDAMIN BAĞLAMSALLAŞTIRILMASINDA  
BASKI GRUPLARININ ROLÜ: SCHUMPETERYEN  
ÇALIŞMA DEVLETİ ÇERÇEVESİNDE BİR ÇÖZÜMLEME

*Salih ARSLAN – Ragıp YILMAZ*





**ISSN: 2687-184X**  
Ulusal Hakemli Dergi

**ANADOLU ÜNİVERSİTESİ İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER  
FAKÜLTESİ DERGİSİ**

**JOURNAL OF ANADOLU UNIVERSITY FACULTY OF  
ECONOMICS AND ADMINISTRATIVE SCIENCES**

**Cilt/Volume: 24 Sayı/Number: 1**



**ANADOLU ÜNİVERSİTESİ İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ DERGİSİ**

**JOURNAL OF ANADOLU UNIVERSITY FACULTY OF ECONOMICS AND ADMINISTRATIVE SCIENCES**

**Sahibi: Anadolu Üniversitesi Adına Rektör Prof. Dr. Fuat ERDAL**

**Owner: On behalf of Anadolu University, Rector Prof. Dr. Fuat ERDAL**

**Yayın Yönetmeni / Editor in Chief: Aytül Ayşe CENGİZ**

**Dizgi/Typest: Ayşegül ŞAHİN – Aykut YAKAR**

**Teknik Hazırlık: Ahmet Yılmaz BOZKAYA**

**Kapak Tasarım/Cover Design: Furkan ÇINAR**

**ANADOLU ÜNİVERSİTESİ İKTİSADI VE İDARI BİLİMLER FAKÜLTESİ DERGİSİ**  
**JOURNAL OF ANADOLU UNIVERSITY FACULTY OF ECONOMICS AND ADMINISTRATIVE**  
**SCIENCES**

**EDİTÖR/EDITOR**

**Prof. Dr. Aytül Ayşe CENGİZ**

Anadolu Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi 26470 Eskişehir – Türkiye

Tel/Phone: +90 222 335 05 80 – Dahili/Ext: 3303

e-posta/e-mail: [aacengiz@anadolu.edu.tr](mailto:aacengiz@anadolu.edu.tr)

**EDİTÖR YARDIMCILARI/ASSOCIATE EDITOR**

**Arş. Gör. Dr. Ayşegül ŞAHİN**

Anadolu Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi 26470 Eskişehir – Türkiye

Tel/Phone: +90 222 335 05 80 – Dahili/Ext: 3360

e-posta/e-mail: [aysegulsahin@anadolu.edu.tr](mailto:aysegulsahin@anadolu.edu.tr)

**Arş. Gör. Aykut YAKAR**

Anadolu Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi 26470 Eskişehir – Türkiye

Tel/Phone: +90 222 335 05 80 – Dahili/Ext: 3336

e-posta/e-mail: [aykut\\_yakar@anadolu.edu.tr](mailto:aykut_yakar@anadolu.edu.tr)

**ALAN EDİTÖRLERİ / SECTION EDITORS**

**Prof. Dr. Deniz KAĞNICIOĞLU-Çalışma Ekonomisi ve Endüstri İlişkileri**

**Doç. Dr. Yener ŞİŞMAN- Çalışma Ekonomisi ve Endüstri İlişkileri**

**Prof. Dr. Erol KUTLU-İktisat**

**Prof. Dr. Erkan ÖZATA-İktisat**

**Doç. Dr. İsmail Onur BAYCAN-İktisat**

**Prof. Dr. Ayşe Banu BAŞAR-İşletme**

**Doç. Dr. Zeynep ÖZATA-İşletme**

**Prof. Dr. Şebnem TOSUNOĞLU-Maliye**

**Dr. Öğr. Üy. Yusuf Ziya BÖLÜKBAŞI- Siyaset Bilimi ve Kamu Yönetimi**

**YAYIN KURULU / EDITORIAL BOARD**

**Prof. Dr. Elif DAĞDEMİR- Anadolu Üniversitesi**

**Prof. Dr. Cenk SÖZEN- Başkent Üniversitesi**

**Prof. Dr. Nurdan ASLAN – Marmara Üniversitesi**

**Prof. Dr. Sevgi Ayşe ÖZTÜRK – Anadolu Üniversitesi**

**Prof. Dr. Mehmet Oğuz ARSLAN – Anadolu Üniversitesi**

**Prof. Dr. Yeliz MERT KANTAR – Eskişehir Teknik Üniversitesi**

## DANIşMA KURULU/ ADVISORY BOARD

Prof.Dr. Ahmet ERKUş	<i>Bahçeşehir niversitesi</i>
Prof.Dr. Ayşen SİVRİKAYA	<i>Hacettepe niversitesi</i>
Prof.Dr. Birgl ÇİFTÇİ	<i>Muğla Sıtkı Koçman niversitesi</i>
Prof.Dr. Cem SAATçİOğLU	<i>İstanbul niversitesi</i>
Prof.Dr. Çiğdem KIREL	<i>Anadolu niversitesi</i>
Prof.Dr. Erinç YELDAN	<i>Kadir Has niversitesi</i>
Prof.Dr. Erol TAYMAZ	<i>Ortadoğu Teknik niversitesi</i>
Prof.Dr. Fatih TEMİZEL	<i>Anadolu niversitesi</i>
Prof.Dr. Fernando Fita ORTEGA	<i>University of Valencia</i>
Prof.Dr. Fuat ERDAL	<i>Anadolu niversitesi</i>
Prof.Dr. Gülfidan BARIş	<i>Anadolu niversitesi</i>
Prof.Dr. Güneş ZEYTİNOğLU	<i>Anadolu niversitesi</i>
Prof.Dr. Hasan Hüseyin BAYRAKLI	<i>Afyon Kocatepe niversitesi</i>
Prof.Dr. İbrahim KIRCAOVA	<i>Yıldız Teknik niversitesi</i>
Prof.Dr. İlyas şIKLAR	<i>Anadolu niversitesi</i>
Prof.Dr. İsa SAğBAş	<i>Afyon Kocatepe niversitesi</i>
Prof.Dr. Kemal YILDIRIM	<i>Anadolu niversitesi</i>
Prof.Dr. Metin COşGEL	<i>University of Connecticut</i>
Prof.Dr. Mine OYMAN	<i>Anadolu niversitesi</i>
Prof.Dr. Mustafa Erkan ÜYÜMEZ	<i>Anadolu niversitesi</i>
Prof.Dr. Nuran CÖMERT	<i>Marmara niversitesi</i>
Prof.Dr. zcan DAğDEMİR	<i>Eskişehir Osmangazi niversitesi</i>
Prof.Dr. Özgür TONUS	<i>Anadolu niversitesi</i>
Prof.Dr. Özlem ZEYBEK İşİğİOK	<i>Uludağ niversitesi</i>
Prof.Dr. Recep PEKDEMİR	<i>İstanbul niversitesi</i>
Prof.Dr. Reinhard RESCH	<i>Johannes Kepler University</i>
Prof.Dr. Saime ÖNCE	<i>Anadolu niversitesi</i>
Prof.Dr. Süleyman SZEN	<i>Anadolu niversitesi</i>
Prof.Dr. şehamet BÜLBÜL	<i>Marmara niversitesi</i>
Prof.Dr. Tony ROYLE	<i>University of York</i>
Prof.Dr. Uğur YOZGAT	<i>İstanbul Kültür niversitesi</i>
Prof.Dr. Verda CANBEY ÖZGÜLER	<i>Anadolu niversitesi</i>
Prof.Dr. Yılmaz KILIÇASLAN	<i>Anadolu niversitesi</i>

<b>İNGİLİZLERE VERİLEN PETROL İMTİYAZLARININ İRAN'A TESİRİ</b> THE INFLUENCE OF OIL PRIVILEGES GIVEN TO THE BRITISH ON IRAN <i>Alper YILDIRIM</i>	1-19
<b>ATTITUDES OF Y AND Z GENERATIONS TOWARDS ONLINE SHOPPING</b> Y VE Z KUŞAKLARININ ONLINE ALIŞVERİŞ TUTUMLARI <i>Kenan ATEŞGÖZ – Cemil ULUKAN</i>	20-49
<b>DÜŞÜK NAKİT AKIŞ SEVİYELERİNDE İŞLETME SERMAYESİNİN KAYNAK ROLÜ VE SABİT YATIRIMIN NAKİT AKIŞ DUYARSIZLIĞI</b> THE ROLE OF WORKING CAPITAL AS A SOURCE AND CASH FLOW INSENSITIVITY OF FIXED INVESTMENT IN LOW CASH FLOW LEVELS <i>Cihan ÇOBANOĞLU – Ümit GÜMRAH</i>	50-74
<b>BIST BANKA ENDEKSİ (XBANK) İLE GELİŞMİŞ ÜLKE BANKACILIK ENDEKSLERİ ARASINDAKİ VOLATİLİTE ETKİLEŞİMİNİN DCC-GARCH MODELİ İLE ANALİZİ</b> ANALYSIS OF THE INTERACTION OF VOLATILITY BETWEEN BIST BANK INDEX (XBANK) AND DEVELOPED COUNTRY BANKING INDICES WITH DCC-GARCH MODEL <i>Ercüment DOĞRU – Batuhan METEDOĞLU</i>	75-90
<b>KRİZLER ÇAĞINDA OECD ÜLKELERİNDE TASARRUF, DOĞRUDAN YABANCI SERMAYE YATIRIMLARI VE EKONOMİK BÜYÜME: 2000-2020 DÖNEMİ</b> SAVINGS, FOREIGN DIRECT INVESTMENTS AND ECONOMIC GROWTH IN OECD COUNTRIES IN THE AGE OF CRISIS: 2000-2020 PERIOD <i>Fatma ARSLAN – Oytun MEÇİK</i>	91-115
<b>THE COVID-19 PANDEMIC PROCESS AND HUMAN RESOURCES MANAGEMENT PRACTICES: A QUALITATIVE STUDY ON THE BANK MANAGERS' PERSPECTIVES</b> COVID-19 PANDEMİ SÜRECİ VE İNSAN KAYNAKLARI YÖNETİMİ UYGULAMALARI: BANKA YÖNETİCİLERİNİN GÖRÜŞLERİNE YÖNELİK NİTEL BİR ÇALIŞMA <i>Ali Aslan ŞENDOĞDU – Kadir AKSAY</i>	116-150
<b>MÜŞTERİ VATANDAŞLIK DAVRANIŞI ÜZERİNE BİR LİTERATÜR İNCELEMESİ</b> A LITERATURE REVIEW ON CUSTOMER CITIZENSHIP BEHAVIOR <i>İlknur AKBAŞ – Ebru TÜMER KABADAYI – Nilşah ÇAVDAR AKSOY – Alev KOÇAK ALAN</i>	151-169
<b>TRC3 BÖLGESİNDE (MARDİN, BATMAN, SİİRT, ŞIRNAK) VERGİ AHLAKININ BELİRLEYİCİLERİ: NİTEL BİR ANALİZ</b> DETERMINANTS OF TAX MORALE IN TRC3 REGION (MARDİN, BATMAN, SİİRT, ŞIRNAK): A QUALITATIVE ANALYSIS <i>Şahin AY – Canatay HACIKÖYLÜ</i>	170-202

<b>KAMU YÖNETİMİNDE KADIN: TOPLUMSAL CİNSİYET TEMELLİ BİR DEĞERLENDİRME</b> WOMEN IN PUBLIC ADMINISTRATION: A GENDER-BASED EVALUATION <i>Mısra CİĞEROĞLU ÖZTEPE</i>	203-223
<b>AVRUPA BİRLİĞİNDE SÜRDÜRÜLEBİLİR KALKINMA VE YEŞİL EKONOMİNİN GELİŞİMİ</b> THE DEVELOPMENT OF THE SUSTAINABLE DEVELOPMENT AND GREEN ECONOMY IN THE EUROPEAN UNION <i>Rümeysa GEVHER – Hakan ACET</i>	224-253
<b>UZAKTAN ÇALIŞMA YAŞAM ÖLÇEĞİ: GEÇERLİK VE GÜVENİRLİK ÇALIŞMASI</b> REMOTE WORKING LIFE SCALE: VALIDITY AND RELIABILITY STUDY <i>Abdullah Zübeyr AKMAN – Fetullah EVLİYAOĞLU - H. Ebru ERDOST ÇOLAK - Meral ERDİRENÇLEBİ</i>	254-277
<b>TÜRKİYE CUMHURİYETİ'NDE PARLAMENTODA KADIN TEMSİLİ</b> REPRESENTATION OF WOMAN IN PARLIAMENT IN THE REPUBLIC OF TURKEY <i>Melike ÇAKIR – Rifat KARAKOÇ</i>	278-293
<b>JOHN LOCKE'TA MÜLKİYET, SİVİL YÖNETİM VE HOŞGÖRÜ</b> JOHN LOCKE ON PROPERTY, CIVIL GOVERNMENT AND TOLERATION <i>Nalan Yeşim ERDOĞAN</i>	294-313
<b>GEÇİŞ EKONOMİLERİNDE GELİR EŞİTSİZLİĞİ İLE EKONOMİK KÜRESELLEŞME ARASINDAKİ İLİŞKİ</b> THE RELATIONSHIP BETWEEN INCOME INEQUALITY AND ECONOMIC GLOBALIZATION IN TRANSITIONAL ECONOMIES <i>Hatice AKDAĞ – E. Yasemin BOZDAĞLIOĞLU</i>	314-331
<b>ÇALIŞANLARIN PROSOSYAL MOTİVASYONU İLE DUYGUSAL EMEK ARASINDAKİ İLİŞKİDE ÖRGÜTSEL ÖZDEŞLEŞMENİN ROLÜ</b> THE ROLE OF ORGANIZATIONAL IDENTIFICATION IN THE RELATIONSHIP BETWEEN EMPLOYEE PROSOCIAL MOTIVATION AND EMOTIONAL LABOUR <i>Gökhan KARADİREK</i>	332-350
<b>JAPON MODERNLEŞMESİNE ALMAN KATKISI: YENİ ÜRETİM BİÇİMİNE ÖZGÜ YÖNETSEL BİLGİNİN AKTARIMI</b> GERMAN CONTRIBUTION TO JAPANESE MODERNIZATION: TRANSFER OF ADMINISTRATIVE KNOWLEDGE OF THE NEW PRODUCTION STYLE <i>İsmail Bahadır TURAN</i>	351-380
<b>INTERNATIONAL POLITICS AND ETHICS: POSITIVE, NEGATIVE AND RECIPROCAL DUTIES ON GLOBAL POVERTY</b> ULUSLARARASI SİYASET VE ETİK: KÜRESEL YOKSULLUK ÜZERİNE OLUMLU, OLUMSUZ VE MÜTEKABİL GÖREVLER <i>Burak BAŞKAN</i>	381-399



## [İÇİNDEKİLER](#)

- TÜRKİYE'DE REEL DÖVİZ KURUNUN BELİRLEYİCİLERİ: DOĞRUSAL VE DOĞRUSAL OLMAYAN ARDL BULGULARI** 400-424  
*DETERMINANTS OF REAL EXCHANGE RATE IN TURKEY: LINEAR AND NONLINEAR ARDL FINDINGS*  
**Burcu BERKE**
- OTEL İŞLETMELERİNDE ALGILANAN ÖRGÜTSEL ENGEL VE GÖREV SABOTAJI İLİŞKİSİNDE ÖRGÜTSEL SİNİZMİN ARACILIK ROLÜ** 425-450  
*MEDIATING ROLE OF ORGANIZATIONAL CYNICISM IN THE RELATIONSHIP BETWEEN PERCEIVED ORGANIZATIONAL OBSTRUCTION AND TASK SABOTAGE IN HOTEL BUSINESSES*  
**Aslı Özge ÖZGEN ÇİĞDEMLİ - Mehmet Selman KOBANOĞLU - Selen UYGUNGİL ERDOĞAN**
- İŞE ADANMIŞLIK VE ÖRGÜTSEL ÖZDEŞLEŞMENİN ÖRGÜTSEL VATANDAŞLIK DAVRANIŞINA ETKİSİ** 451-470  
*THE EFFECT OF WORK ENGAGEMENT AND ORGANIZATIONAL IDENTIFICATION ON ORGANIZATIONAL CITIZENSHIP BEHAVIOR*  
**Necmettin GÜL – Gökten ÖNGEL**
- ULUSLARARASI GÖÇ İLE İLGİLİ YÖK VE ETHOS TEZ VERİ MERKEZLERİNDE YER ALAN AKADEMİK ÇALIŞMALARIN BİBLİYOMETRİK ANALİZİ** 471-496  
*BIBLIOMETRIC ANALYSIS OF ACADEMIC STUDIES ON THE INTERNATIONAL MIGRATION IN THESIS CENTER OF COUNCIL OF HIGHER EDUCATION (YOK) AND ETHOS*  
**Mustafa Tayfun ÜSTÜN**
- İNSAN HAKLARI, TOPLUMSAL CİNSİYET EŞİTLİĞİ VE AVRUPA BİRLİĞİ: AVRUPA PARLAMENTOSUNDA KADIN TEMSİLİ ÜZERİNE BİR İNCELEME** 497-517  
*HUMAN RIGHTS, GENDER EQUALITY, AND EUROPEAN UNION: A STUDY ON WOMEN'S REPRESENTATION IN THE EUROPEAN PARLIAMENT*  
**Duru ŞAHYAR AKDEMİR - Selenay TÜFEKÇİOĞLU - Berkay KARLIDAĞ**
- DIŞA AÇIKLIK, DÖVİZ KURU VE ENFLASYON: TÜRKİYE İÇİN ASİMETRİK BİR ANALİZ** 518- 534  
*OPENNESS, EXCHANGE RATE AND INFLATION: AN ASYMMETRIC ANALYSIS FOR TURKEY*  
**Cem GÖKCE**
- ESNEK İSTİHDAMIN BAĞLAMSALLAŞTIRILMASINDA BASKI GRUPLARININ ROLÜ: SCHUMPETERYEN ÇALIŞMA DEVLETİ ÇERÇEVESİNDE BİR ÇÖZÜMLEME** 535- 558  
*THE ROLE OF PRESSURE GROUPS IN CONTEXTUALIZING FLEXIBLE EMPLOYMENT: AN ANALYSIS IN THE FRAMEWORK OF THE SCHUMPETERIAN WORKFARE STATE*  
**Salih ARSLAN – Ragıp YILMAZ**

## İNGİLİZLERE VERİLEN PETROL İMTİYAZLARININ İRAN'A TESİRİ\*

Alper YILDIRIM<sup>1</sup>

### Öz

İran, sahip olduğu yeraltı kaynakları sebebiyle 20. yüzyıldan itibaren birçok devletin odak noktası olmuş, bu durum Batı sömürge siyasetinin İran üzerindeki tesirini arttırmıştır. 19. yüzyılın son çeyreğinde İran'da petrol varlığına dair yapılan araştırmalar olumlu sonuç verince, bu kaynağın getirisinden mahrum kalmak istemeyen Batılı girişimciler imtiyaz elde etme telaşına düşmüşlerdir. İlerleyen süreçte dünya enerji ihtiyacının kömürden petrole dönüşümü başlamış ve bu durum hammaddeden yoksun Batılı sanayi ülkelerini petrol arayışına itmiştir. Bu hususta müteşebbis William Knox D'Arcy'nin kendi imkânlarıyla elde ettiği imtiyazlar daha sonradan İngiltere Devleti'nin dikkatini çekmiştir. Böylece İngiltere, İran petroleri özelinde bölgede yeni bir siyasetle ortaya çıkmıştır. Bu çalışmanın amacı İran petrol imtiyazlarının verilme koşullarını tespit etmek, bu imtiyazların Batılılar tarafından ele geçirilme sürecini ve tüm bu aşamaların İran üzerine tesirini ortaya koymaktır. Bu çerçevede çalışma 19. yüzyılın sonlarından, İngiltere Devleti'nin APOC'un %51 hissesine ortak olduğu 1914 yılına kadar geçen süreyle ve İran coğrafyasıyla sınırlandırılmıştır.

**Anahtar Kelimeler:** İran, Petrol, İmtiyaz, D'Arcy, İngiltere

**JEL Kodları:** F50, F51, F52, F53, F54, Q34.

## THE INFLUENCE OF OIL PRIVILEGES GIVEN TO THE BRITISH ON IRAN

### Abstract

Due to its underground resources, Iran has been the focal point of many states since the 20th century, and this has increased the influence of Western colonial policy on Iran. In the last quarter of the 19th century, when the researches on the existence of oil in Iran yielded positive results, Western entrepreneurs, who did not want to be deprived of the income of this resource, rushed to obtain concessions. In the following process, the transformation of the world's energy need from coal to oil started and this situation pushed the Western industrial countries, which lacked raw materials, to search for oil. In this regard, the concessions that the entrepreneur William Knox D'Arcy obtained with his own means later attracted the attention of the British State. Thus, the UK has emerged with a new policy in the region with regard to Iranian oil. The aim of this study is to determine the conditions for granting Iranian oil concessions, to reveal the process of obtaining these concessions by the Westerners and the impact of all these stages on Iran. In this context, the study was also limited to the geography of Iran, from the end of the 19th century to 1914, when the British State became a shareholder of 51% of APOC.

**Keywords:** Iran, Oil, Privilege, D'Arcy, England

**JEL Codes:** F50, F51, F52, F53, F54, Q34.

\* Bu çalışma Alper Yıldırım'ın Prof. Dr. Hasan Hüseyin Adaloğlu danışmanlığında, Eskişehir Osmangazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Tarih Doktora Programı'nda 29.06.2022 tarihinde savunulan "Kaçarlar Devrinde İran Petrolleri (1872-1925)" başlıklı doktora tezinden türetilmiştir.  
<sup>1</sup>Dr, ESOGÜ Sosyal Bilimler Enstitüsü, [alper.tae@gmail.com](mailto:alper.tae@gmail.com), <https://orcid.org/0000-0001-9803-0766>

## GİRİŞ

Petrolün, eski devirlerden beri İran coğrafyasında varlığı bilinmektedir. Sağlık, inşaat, aydınlanma, tamir vb. alanlarda istifade edilen bu madene 19. yüzyılın ortalarından itibaren farklı bir önem atfedilmiştir. Zira petrolün sanayi sektöründe kullanılabilmesinin anlaşılmasıyla Batılı devletler bu madenin peşine düşmüşlerdir. İran’da petrol varlığının bilimsel kanıt bulması ise onun ele geçirilme sürecini hızlandırmıştır. Dönemin Kaçar hükümetinin zayıf durumu ise bu süreci daha da kolaylaştırmıştır.

Artan borçluluk nedeniyle siyasî bağımsızlığın kaybedilmesi modern Ortadoğu tarihinde tanıdık bir olgudur. Bu durum çoğu kez toplumun daha geniş katmanları üzerinde zayıflatıcı etkiler yaratmıştır (Cronin, 2004, s. 1).

19. yüzyılın ikinci yarısından itibaren Batılı sömürgeci devletler, başta petrol olmak üzere İran’ın yeraltı kaynaklarını ele geçirmeye çabaladılar. Bu amaçla birtakım bahanelerle İran’a seyyahlar, arkeologlar, jeologlar ve askerî heyetler yollayarak İran’da araştırmalar yaptırıldılar. Bu heyetler, araştırmalar neticesinde raporlar hazırlayıp konu ile ilgili malumatlar ortaya koydular. Bu raporlar madenlerin tespit edilip çıkarılması hususunda önemli bir yere sahiptir (Tîmurî, 1338 h.ş., s. 97). Bu durum D’Arcy imtiyazının oluşma sürecinde ön plana çıkmıştır. İranlı bir gümrükçü olan Anton Kitabçıhan (Kitabçıyan/Kitabgi), İran’da petrol varlığı hususunda birtakım çevreleri ikna çabasına girmiş ve imtiyazın ortaya çıkmasında önemli bir rol oynamıştır. Kitabçıhan’ın, İran’da petrol varlığına dair ileri sürdüğü iddialar, Fransız hükümeti tarafından görevlendirilen M. J. De Morgan adlı (Fransız) bilim insanının çalışmalarına ve raporlarına dayandırılmıştır. Morgan İran’ın kültürü, arkeolojisi, jeolojisi ve toplumsal yapısı hakkında İran’da bilimsel çalışmalar yapması amacıyla 1889-1891 seneleri arasında görevlendirilmiştir (Ferrier, 1982, s. 27).

İran tarihinde petrolle alakalı dönüm noktası sayılabilecek olaylardan biri de D’Arcy imtiyazının verilmesi hadisesidir. Bu imtiyaz, İngiltere-İran ilişkilerinde yeni bir sürecin başlangıcı olmuştur. Bu hususta imtiyazın oluşma süreci ve sebep olduğu siyasî-ekonomik değişimler çalışmamızın ana eksenini oluşturmaktadır. Bu çalışma temelde aşağıdaki ana soruları tartışacak ve bunlara cevap arayacaktır:

- İran’da petrol varlığına dair bilimsel iddialar ilk ne zaman ortaya atılmıştır?
- İran petrollerine yönelik imtiyaz girişimleri ne yönde şekillenmiştir?
- İngilizlerin imtiyazlar hususundaki talepleri nelerdir?
- Elde edilen imtiyazlar İran hükümetine nasıl tesir etmiştir?



Çalışmanın konusu temel olarak, İran petrollerinin yabancı sermayenin tekeline girmesi ve daha sonra İngiltere Devleti'nin imtiyazları ele geçirme sürecidir. Bu hususta çalışma İran'ın, İngiltere'nin gözündeki öneminin değişimi ve dönüşümünü ortaya koymak ve bu hususta İngilizlerin izlediği politikaları açıklığa kavuşturmak açısından önem arz etmektedir. Bu minvalde çalışma 19. yüzyılın sonlarından 1914 yılına kadarki süre ile ve İran coğrafyasıyla sınırlandırılmıştır.

Çalışmanın hazırlanmasında literatür taraması yöntemiyle İran, İngiltere ve Osmanlı arşiv kayıtlarından, güncel kaynaklardan ve dönem kaynaklarından istifade edilmiştir. Ayrıca konu merkezli bir metot izlenerek bölümlendirmeler kavramsal olarak ele alınmıştır.

Konu ile ilgili doğrudan ya da dolaylı olarak daha önceden yapılmış bazı çalışmalar mevcuttur. Bizim çalışmamız, İran'daki petrol imtiyazları meselesinin hem İran hem de İngiliz ana kaynakları gözetilerek, politik-ekonomik açılardan ele alınması sebebiyle bu alanda yapılmış diğer çalışmalardan ayrılmaktadır. Ayrıca bu alanda yapılmış çalışmalar ekseriyetle birinci el kaynaklardan yoksundur. Çalışmamız, bu eksiklikleri gidermesi bakımından da diğer çalışmalardan farklılık göstermektedir.

## İRAN'DA PETROL VARLIĞINA DAİR İDDİALAR VE SERMAYEDAR ARAYIŞI

1891 senesinde, Baron Julius de Reuter'in adamları İran'da imtiyaz arayışındayken, Kirmanşah Valisi petrol araştırmaları yapılması amacıyla Fransız bilim insanı (arkeolog-jeolog) Morgan'ı Kirmanşah'a davet etti. Yapılan araştırmalar ve elde edilen bulgular, 1892 yılında Paris'te "Annales des Mines" adlı dergide yayınlandı. Bu durum Morgan tarafından şu şekilde aktarılmıştır:

*"Hamedan ile Irak-ı Arabî'nin Türkiye sınırı (Şubat-Mart 1891) arasındaki yolculuğum süresince, bu ülkenin jeolojik çizgilerini her açıdan özetlemem mümkün oldu. Ne yazık ki, gözlemlerimi derinleştirme fırsatım olmadı. Çünkü Kürdistan dağ silsilesi ile ilgili ayrıntılı bir çalışma İran'da birkaç yıl ikamet etmeyi gerektirmektedir. Fakat Kirmanşah Valisi Essâm-el Moulk'un (Essam'ül Mülk) talepleri doğrultusunda, bir süre neft yataklarının incelenmesi amacıyla İran'da bulundum. Bunun neticesinde Kirmanşah Valisi, keşfedilen mineraller ve doğal mum (ozokerit) hakkında kısa süre içerisinde kendisine beyanat vermemi istedi."* (Morgan, 1892, s. 227).

Kirmanşah Valisi'nin isteği üzerine Morgan daha sonra araştırmalarını Kirmanşah-Türkiye (Osmanlı Devleti) sınırı etrafında yoğunlaştırmıştır. Yapılan araştırmalar neticesinde Morgan şunları ifade etmiştir:

*"Kerkouk (Kerkük), Kasr-é-Chirin (Kasr-i Şirin) ve Chah Kuh (Şah Kuh) dolaylarında bitümlü kaynaklar vardır. Bu kaynaklar Kuzey-Güney eksenli olabilir ancak eldeki teknolojik aletlerle konu ile ilgili daha fazla yorum yapılamamaktadır."* (Morgan, 1892, s. 231).

Görüldüğü üzere Morgan, Kasr-i Şirin dolaylarında petrol kaynaklarının olduğuna işaret etmiştir. Ancak Morgan'ın çalışması bu bölgelerdeki petrol miktarı ile ilgili bilgi vermekten ziyade, bölgenin petrol hususunda araştırılmaya değer emareler taşıdığını ortaya koymuştur. Morgan, bu alanın zengin petrol yataklarına sahip olup olmadığını tespitinin ancak teknik çalışmalara ve yatırımlara bağlı olduğunu söylüyor. Bunun için de finans gerektiğine dikkati çekiyor.

Kitabçıhan, yukarıda adı geçen makaleden haberdar olup gözünü petrolün işaret edildiği bölgelere çevirdi. O, ilk olarak Fransız sermayesini petrol bölgelerine çekmek için bir süre çabaladı. Ancak Fransız yatırımcılar buraya ilgi göstermedi. Kitabçıhan bu kez İngiliz yatırımcıları çekmek ümidiyle, o sırada Paris'te bulunan eski İran sefiri İngiliz Sir Henry Drummond Wolf'un yanına gitti. (McBeth, 1985, s. 6).

Kitabçıhan'ın Paris'e gitmesinin sebebi başlangıçta her ne kadar bir İran sergisine katılmak içinmiş gibi gösterilse de onun amacı esasında İran petroleri için bir yatırımcı bulabilmektir (Yergin, 2017, s. 132). Bu sebeple Kitabçıhan 27 Ekim 1900 tarihinde İran'daki petrol varlığı ile alakalı görüşlerini Drummond Wolf'a açıkladı (Ferrier, 1982, s. 29). Sonrasında Kitabçıhan, Drummond Wolf'tan, tanıdığı İngiliz sermayedarlarla görüşmesini ve onları petrol araştırmaları yapmaları amacıyla İran'a davet etmesini rica etti. Drummond Wolf uzun seneler İran'da sefarette görev aldığından, İran'ın petrol varlığından haberdardı. Bu sebeple Drummond Wolf, Kitabçıhan'ın sözlerine itibar etti ve ona teminat verdi. Daha sonra da Paris'ten Londra'ya hareket eden Drummond Wolf orada William Knox D'Arcy ile tanıştı. Eski sefir Drummond Wolf, D'Arcy'e İran'daki petrol alanlarından bahsetti ve onu petrol arama hususunda teşvik etti (Şemîm, 1387 h.ş., s. 284; Ferrier, 1982, s. 29).

Drummond Wolf bir süre sonra Kitabçıhan'ı D'Arcy ile tanıştırmak amacıyla Londra'ya davet etti. Kitabçıhan, D'Arcy'e Morgan'ın makalesini göstererek İran'daki petrol varlığından bahsetti (Şemîm, 1387 h.ş., s. 285). D'Arcy, Morgan'ın makalesini okuduktan sonra onun Kirmanşah dolaylarında petrol bulunduğu iddiasından oldukça etkilendi (Hodâdîyân, 1396 h.ş., s. 15). Ayrıca D'Arcy bu hususta Londra'da petrol jeolojisi danışmanlığı yapan Boverton Redwood'un tavsiyelerini de dikkate almıştı. Redwood'un İngiliz petrol muhitiinin en yetkili kişilerinden biri olması D'Arcy'yi oldukça ikna etmiş olmalı ki (Morton, 2017, s. 21) D'Arcy, jeolog H. T. Burls ve yardımcısı Dalton'u bir an önce İran'a gönderdi. Jeologların D'Arcy'e yolladıkları raporlarda Kasr-i Şirin ve Şuster başta olmak üzere İran'ın birçok bölgesinde petrol varlığına işaret edilmekteydi (Anglo-Persian Oil Company Ltd, 1924, s. 6; Şemîm, 1387 h.ş., s. 285).

## **WILLIAM KNOX D'ARCY'NİN PETROL İMTİYAZLARINI ELDE ETMESİ**

M. J. De Morgan'ın 1892'de İran petroleri ile ilgili yayımladığı makale bazı müteşebbislerin dikkatini çekmeyi başardı. (Bahadori, 1956, s. 15). Bu durum Kitabçıhan'ı heyecanlandırdı ve o, petrol imtiyazını elde etmesi amacıyla müteşebbisleri bu yönde teşvik etti. Yapılan çabalar netice vermiş ve



Kitabçıhan, müteşebbis William Knox D'Arcy'yi İran'da petrol varlığına ikna etmiştir. Bu aşamada Morgan'ın ortaya koyduğu bilimsel veriler D'Arcy'yi ikna sürecinde büyük rol oynamıştır (Sâdıkyân, 1389 h.ş., s. 13).

Kitabçıhan ile Drummond Wolf, petrol imtiyazıyla ilgili kendi aralarında müzakerede bulundular ve bu hususta William Knox D'Arcy'e cazip teklifler sundular. Nihayetinde Drummond Wolf, petrol imtiyazı konusunu D'Arcy'ye anlattı ve bu imtiyazı alması yönünde ona tavsiyelerde bulundu (Ferahmend, 1385 h.ş., s. 163). Bunun üzerine D'Arcy, 1901 (h. 1319) senesinde İran hükûmetiyle imtiyaz görüşmeleri sağlanması amacıyla Marriott adlı temsilcisini Kitabçıhan ile birlikte Tahran'a gönderdi (SÂKMÂ, Şomâre-yi Sened: 1352982, Menba': 240/7300, s. 4). Marriott, Drummond Wolf'un referansı ile her türlü izni alma hususunda dönemin İngiliz dışişleri temsilcisi Arthur Hardinge ile görüşmelerde bulundu (Şemîm, 1387 h.ş., s. 285).

Marriott ve Kitabçıhan 17 Nisan'da Tahran'a ulaştıktan sonra, Sadrazam'ı İngiliz elçiliğine davet ettiler. Fakat başlarda Şiîlerin kutsal sayılan Muharrem ayı sebebi ile ona ulaşamadılar. Nihayetinde birkaç gün sonra, 21 Nisan'da Sadrazam Eminü's-Sultan ile bir toplantı gerçekleştirildi. Toplantının konusu genel olarak İngilizlerin ve Rusların İran'daki muhtemel faaliyetleri oldu. Fakat Marriott ve Kitabçıhan Sadrazam'ın D'Arcy ismine karşı herhangi bir tepki vermesinden çekindiklerinden, imtiyazlarla alakalı Sadrazam'a bir teklifte bulunamadılar. Ancak İngiliz dışişleri temsilcisi Hardinge, Sadrazam'a Marriott ve Kitabçıhan ile ilgili olumlu referans verdi. Hardinge, onların İran için faydalı olacaklarını ve kendilerine itimat edilmesinde bir endişeleri olmaması gerektiğini beyan etti (Ferrier, 1982, s. 34, 35).

Hardinge'nin referansı kanaatimizce Sadrazam'ın fikrini olumlu yönde değiştirerek onun imtiyazlar konusuna daha sıcak bakmasını sağlamıştır. Rusların 19. yüzyıldan itibaren İran'ı nüfuzu altına almaya çalışması, İran'ı kendince bir denge politikası izlemek zorunda bırakmış olmalıdır. Zira İran, İngilizler ve Ruslar arasında bir imtiyaz mücadelesi alanına dönmeye başlamıştır. Bu sebeple İngiliz diplomatının Marriott ve Kitabçıhan hakkındaki referansları, imtiyazın seyrini pozitif yönde değiştirmiş ve Ruslara karşı bir denge politikası oluşturulması açısından somut bir adım olmuştur.

Petrol imtiyazları hususunda Arthur Hardinge, İran'a geldikten sonra kendisine ilk olarak bir İngiliz şirketi için İran'dan petrol imtiyazı elde etmesi görevinin verildiğini ifade etmiştir. (Hardinge, 1928, s. 278). Bu durum Ali Ferahmend'in eserinde şöyle aktarılmıştır:

*"Tahran'a yeni geldiğim zaman Sir Henry Drummond Wolf bir kâğıda bir şeyler yazıp bana verdi ve beni Mr. Marriot ile tanıştırdı. Kâğıtta Mr. Marriot'un maden imtiyazı elde etme ile alakalı bilgi vereceği yazılı idi."* (Ferahmend, 1385 h.ş., s. 163).

Hardinge, *A Diplomatist in the East* eserinde ayrıca, Kitabçıhan ve Drummond Wolf'un İran-Türkiye sınırındaki petrol varlığına ciddi bir şekilde inandıklarını da belirtmiştir (Hardinge, 1928, s. 278).

Tüm bu görüşmeler, petrol hakkındaki fikir beyanları ve raporlar İran hükûmetinden petrol imtiyazı elde etme sürecini hızlandırmıştır. Ayrıca İngiltere her ne kadar o zamana değin imtiyaz sürecine resmî olarak müdahale etmese de D'Arcy ve ekibine destek vermiştir.

Esasında İran'da petrol varlığı uzun süreden beri bilinen bir gerçektir. Hatta İranlılar sahip oldukları ilkel yöntemlerle bile bazı bölgelerden kısmen petrol elde edebiliyorlardı (Tîmurî, 1338 h.ş., s. 97). Lâkin bu hususta önemli olan, elde edilen petrolün ne amaçla kullanılacağı ve yapılan masrafları karşılayıp karşılamayacağı meselesi idi. Bu yüzden İran petrollerini arama-çıkarma teşebbüsü, üzerinde düşünülmesi gereken bir eylemdi. Ancak William Knox D'Arcy ısrarcı bir yapıya ve kararlılığa sahipti. Onun öncelikli düşüncesi, İran hükûmetinden bir imtiyaz alabilmektir (Cadman, 1927, s. 430, 431).

William Knox D'Arcy imtiyaz ile alakalı İngiltere'nin desteğini almayı başardı. İngiliz Dışişleri Bakanlığı Hardinge'e, İran'da bulunduğu süre zarfında bölgenin güney petrolünün bir İngiliz vatandaşına verilmesi hususunda genel bir talimat verdi. İngilizler konu ile alakalı Rusların dikkatini çekmemek için ihtimam gösterilmesi gerektiğini vurguluyordu. Bu amaçla Hardinge, Rusların duruma itirazını hafifletmek amacıyla D'Arcy'e kuzeydeki 5 eyaletten uzak durması için tavsiyelerde bulunmuştur (Şeyh Nürî, 1388 h.ş., s. 51).

İngilizlerin Ruslardan uzak durma çabası, elde etmeye çalıştıkları imtiyazların Ruslar tarafından engellenmesi endişesindedir. Çünkü o dönemde İran üzerinde İngilizlerin olduğu kadar Rusların da hâkimiyeti söz konusuydu. Özellikle Rus topraklarına sınır olan İran'ın kuzey bölgeleri Rus nüfuzu altındaydı. Daha önceden Azerbaycan'ın bir bölümünün Ruslar tarafından ilhakı mevcut endişenin somut bir gerekçesidir. Bu sebeple İran'ın güneyinden elde ettikleri ayrıcalıkları kaptırmak istemeyen İngilizler, Rusları bu anlaşmadan uzak tutmak istemişlerdir.

İngilizler, imtiyaz elde etme çabalarını her ne kadar Ruslardan gizlemeye çalıştıysa da bu durum Ruslar tarafından haber alındı. Bunun üzerine Rus elçi müzakereleri tam olarak engelleyemedi ancak yavaşlatmayı başardı (Yergin, 2017, s. 134). Hardinge, Rusları daha fazla tahrik etmemek adına İran'ın kuzeyindeki eyaletlerle ilgilenmediğini ifade etmiştir. Ayrıca bu süreçte Marriot ve Kitabçıhan, Muzafferüddin Şah'a; Hardinge ise Sadrazam Atabeg Eminü's Sultan'a imtiyazların kabul edilmesi ile ilgili telkinlerde bulunmuşlardır (Şemîm, 1387 h.ş., s. 285).

Cullen'in ifadesine göre İran, az gelişmiş bir ülkede mevcut olan tüm ekonomik dezavantajlara sahipti. Bu sebeple herhangi bir yatırımcıyı İran'a çekmek oldukça zordu. Ayrıca o dönemde ülkede ticarî



manada petrole henüz rastlanmamıştı ve dünyada petrol rezervleri açısından çok daha zengin ülkeler mevcuttu. Tüm bu olumsuz koşullara rağmen William Knox D'Arcy'nin İran'a yatırım yapmayı kabul etmesi, onun şahsî cesareti ve petrol bulacağına dair inancından kaynaklanmaktaydı (Cullen, 1981, s. 6).

Ocak 1901 senesinde Reuter'in eski temsilcisi Edovard Cotte, D'Arcy, Kitabçıhan ve Drummund Wolf arasında Paris ve Londra'da birçok toplantı gerçekleştirildi. Tüm katılımcılar, İran'daki petrol çıkarları adına meşru bir imtiyazın gerekliliğine kanaat getirmişlerdi. Sonrasında Kitabçıhan, 1901'in başlarında Sadrazam Ali Asger Eminü's Sultan ile görüşerek Londra'da bir anlaşma taslağı hazırladı. Hardinge de Sadrazam ile birkaç görüşme yaptı ve ondan imtiyaz taslağını imzalamasını istedi. Buna göre İran'da yasal bir petrol arama ve çıkarma şirketi teşkil edilecek, İran imtiyaz hakkı olarak %10 kâr ve %5 petrol ihracat vergisi geliri elde edecekti (İlm, 1393 h.ş., s. 27, 28).

D'Arcy, Marriot ve diğer temsilcilerini imtiyazla alakalı olarak İran'a gönderdiğinde onlara bu işi rüşvetsiz halletmelerini söyledi. D'Arcy'nin bu telkinini öğrenen Sadrazam, başlangıçta olumlu giden müzakereleri (para alamayacağı düşüncesi ile) daha sonra yarıda kesmiş ve petrol ile ilgili raporları Şah'a iletmekten vaz geçmiştir. Hatta Sadrazam, İngilizlerin imtiyaz beklentisi haberini Tahran pazarında yayarak Rus elçinin duymasını sağlamış ve Ruslar durumu alakalı tepki göstererek İran hükûmetini tehdit etmişlerdir (Mosley, 1365 h.ş., s. 59).

Görüldüğü üzere D'Arcy'nin imtiyaz elde etme sürecinde maddî kazanç beklentisinde olan Sadrazam, istekleri yerine getirilene kadar D'Arcy'yi ve beraberindekileri engellemiş ve imtiyazın gerçekleşmesine mâni olmuştur. Bu durum İngilizleri, Sadrazam'ın istekleri doğrultusunda hareket etmeye sevk etmiştir. Zira onun istekleri yerine getirilmeden imtiyaz elde etmenin mümkün olmayacağı anlaşılmıştır.

Sarıkçıoğlu'nun beyan ettiğine göre; İngilizler, imtiyaz talebinin olumlu neticelenmesi için Sadrazam'ı da imtiyaza ortak etmeyi düşünmüşlerdir (Sarıkçıoğlu, 2013, s. 397). Kitabçıhan ise konu ile alakalı Sadrazam'a ve diğer devlet makamlarına rüşvet sözü vermiştir. İlm'in ifadesiyle bir kısmı nakit olarak ödenen bu rüşvet sayesinde anlaşma taslağı nihayetinde Muzafferüddin Şah'a takdim edilebilmiştir (İlm, 1393 h.ş., s. 28).

Her ne kadar söz konusu taslak metin Muzafferüddin Şah'a sunulsa da Şah, 20 Mayıs 1901 tarihinde bu anlaşmanın gerçekleşmeyeceğini açıkladı. Şah, nakit olarak 40 bin lira (sterlin) peşinat ve 40 bin lira sonradan olmak kaydıyla kendilerine ödeme yapılmasını istedi. Ayrıca İran, anlaşmada zikredilen net gelirlerin %10'unu değil %16'sını almayı talep etti. Muzafferüddin Şah, isteklerini açıkladıktan sonra Tahran'ı terk etti. Buna ilaveten Sadrazam da imtiyazlar hususunda Rusların muhalifliğini bahane etti ve bu sayede Kitabçıhan tarafından kendisine 5 bin lira daha ödeme sözü verildi (İlm, 1393 h.ş., s. 28).



Tarafların istekleri karşılıklı müzakere edildikten sonra, 28 Mayıs 1901 (9 Safer 1319 h.ş.) tarihinde Muzafferüddin Şah ile William Knox D’Arcy’nin temsilcisi Marriott arasında bir imtiyaz anlaşması imzalandı (Esnâd-i Neft, 1330 h.ş., s. 5; BOA, HR. SYS. 720/15; SÂKMÂ, Şomâre-yi Sened: 1352982, Menba’: 240/7300, s. 3). Böylece Meşrutiyet’in imzalanmasından beş yıl önce, yani 1901 senesinde İran’ın petrol kaynaklarının işletme hakkı bu anlaşmaya göre şekillenmiştir (SÂKMÂ, Şomâre-yi Kitâbşenasî-yi Millî: 1766602, s. 1).

## **D’ARCY İMTİYAZI İLE İRAN’IN İKTİSADÎ BAĞIMSIZLIĞINI KAYBETMESİ VE İNGİLTERE’NİN SÜRECE DAHLİ**

60 yıllığına geçerli olan 1901 anlaşmasıyla William Knox D’Arcy’e doğal gaz, petrol, asfalt ve doğal mum (ozokerit) gibi kaynakların bulunması, çıkarılması, taşınması ve ticarete uygun hale getirilip satılması hususunda bir ayrıcalık verildi. Ayrıca D’Arcy’e, elde edilecek olan petrolün Basra Körfezi’ne taşınması için boru hattı döşeme izni de verildi. Böylece D’Arcy, kuyular, istasyonlar, depolar, dağıtım merkezleri ve benzeri tesisleri oluşturma hakkına da sahip oluyordu (SÂKMÂ, Şomâre-yi Sened: 2254475, Menba’: 5/32476; Esnâd-i Neft, 1330 h.ş., s. 5; BOA. HR. TH. 255/73). Mevcut ayrıcalıkların yanı sıra kurşun ve çinko gibi madenler de imtiyazlar kapsamına alındı (BOA, HR. SYS. 720/15).

Elde edilen bu imtiyazla D’Arcy, Rusya’ya sınır olan 5 eyalet hariç tutulmak üzere tüm İran’da petrolün keşfi, çıkarılması ve satılması tekeli elde etti (BOA, HR. SYS. 720/15; İlm, 1393 h.ş., s. 29). İmtiyazlardan hariç tutulan söz konusu eyaletlerin belgelerde ve kaynaklarda “Azerbaycan, Gilan, Mazenderan, Horasan ve Esterabad” oldukları zikredilmektedir (SÂKMÂ, Şomâre-yi Sened: 2254475, Menba’: 5/32476; Esnâd-i Neft, 1330 h.ş., s. 6; BOA. HR. TH. 255/73).

Her ne kadar yukarıda zikredilen kuzey eyaletleri imtiyazın dışında tutulsa da kurulan petrol şirketinin Horasan’da maden araştırmaları yaptığı bilgisi İran arşiv kaynaklarına yansımıştır. Buna göre yapılan izinsiz araştırmalar neticesinde şirket, İran hükûmeti tarafından uyarılmıştır. Şirket, durumun kendi lehlerine çevrilmesi talebinde bulunsa da bu girişim bir sonuca ulaşmamıştır (SÂKMÂ, Şomâre-yi Kitâbşenasî-yi Millî: 293005899, Menba’: 293/5899).

Şirket bu davranışıyla D’Arcy imtiyazı hükümlerini alenen ihlal ediyordu. Şirketin bu tavrı, İran’ın güçlü bir merkezî yapıya sahip olmasının neticesiydi. Öyle ki, ülkedeki yabancı araştırmacılar gayri-resmî faaliyetlerde bulunmaktan imtina etmemiş ve bunu rahatça anlaşma maddelerine dahil etme teklifi sunabilmişlerdir.

O dönemde, İran petrolünün ekonomik olarak ihraç edilebileceği tek yol Basra Körfezi idi. Yapılan anlaşma ile D’Arcy zaten petrol ihracatı ayrıcalığını tek başına elinde bulunduruyordu. Temin edilen ayrıcalıklar sayesinde boru hattı döşeme ve petrol ihracatı hususundaki rekabet de baştan önlemiş oluyordu.



Böylece Wiliam Knox D'Arcy bu işten tek başına ve rakipsiz olarak kârlı çıkmayı başardı. (Cullen, 1981, s. 12).

D'Arcy imtiyazındaki boru hattı hükümleri birtakım politik öneme sahipti. Bu imtiyazın İngiliz kökenli D'Arcy'ye verilmesi, diğer yatırımcıların İran'dan dışlanmasına ve İngiltere'nin İran'daki konumunu sağlamlaştırmasına imkân tanıyordu. Böylece başta Rusya'nın önü kesilmiş ve 1907 sonrası yapılan taksimatla Basra Körfezi İngilizler açısından güvence altına alınmıştır. Bu sebeple D'Arcy imtiyazı, ekonomik olmanın yanında siyasî öneme de haizdir. Çünkü söz konusu hükümler İngiltere'nin 1951 senesine kadar İran'daki nüfuzunu arttırmasına olanak tanımıştır (Cullen, 1981, s. 12, 16).

Anlaşma hükümlerine binaen Wiliam Knox D'Arcy, petrol alanlarını araştırmak, bölgede çalışmalar yapmak ve lazım olan tesislerin kurulmasını gerçekleştirmek amacıyla kendi maiyetindeki uzmanları İran'a gönderebilecekti (SÂKMÂ, Şomâre-yi Sened: 2254475, Menba': 5/32476; Esnâd-i Neft, 1330 h.ş., s. 7; BOA. HR. TH. 255/73). Bu hüküm D'Arcy'in İran'da rahat bir şekilde yeni araştırma alanları tespit etmesine olanak tanıyordu. Ayrıca İran'da birçok rafineri tesisinin inşa edilmesinin de önünü açıyordu. Tesisler, beraberinde şehirleşmeyi getirdiğinden bu maddenin bölgenin sosyal yapısına da tesir ettiği görülmüştür.

Stephanie Cronin çalışmasında, imzalanan anlaşmanın İran'da önceleri pek fazla ses getirmediğine değinmiştir. Yazar bunu, maden araştırmalarının Tahran'dan ve diğer büyük kent merkezlerinden uzakta (güneybatıdaki kabile topraklarında) olmasına bağlamıştır (Cronin, 2010, s. 208).

İmtiyazın halk tarafından tepki çekmemesi D'Arcy ve temsilcisi Marriot'u memnun etmişti. Ayrıca anlaşmanın yürürlükte olması sadece D'Arcy'nin işine yaramakla kalmıyor, aynı zamanda İngiltere'nin İran'daki ticarî ve politik nüfuzunu da pekiştiriyordu. Fakat Hardinge yine de anlaşmadan tam olarak emin değildi. O, geçmişten gelen tecrübelerine dayanarak, İran'ın anlaşmaya sadık kalmayacağından endişeleniyordu (Yergin, 2017, s. 135).

İran hükûmeti, imtiyazın hayata geçirilmesi hususunda imtiyaz sahiplerine bir veya birkaç şirket kurması için yetki verdi. Söz konusu şirketlerin isimleri, statüleri ve sermayeleri imtiyaz sahibi tarafından belirlenecekti. Yöneticiler ise şirket yahut şirketler hakkında (tüzük, faaliyet raporu vb.) İran hükûmetine resmî olarak bilgi vermesi şartı ile seçilecekti. Bu tür şirket veya şirketler, imtiyaz sahibine verilen tüm hak ve ayrıcalıklara sahip olacak, bütün görev ve sorumluluklarını üstleneceklerdi (SÂKMÂ, Şomâre-yi Sened: 2254475, Menba': 5/32476; Esnâd-i Neft, 1330 h.ş., s. 7; BOA. HR. TH. 255/73). Anlaşmanın bu maddesine göre, oluşturulacak şirketler yasal bir zemin bulmuş oldu. Böylece imtiyaz yetkisi kurum bazında birden fazla kişiye nakledildi. Bu durum imtiyazdan daha fazla yararlanılmasının önünü açmış oluyordu.

D'Arcy'e verilen her türlü ayrıcalık kontrol mekanizmasına tâbi idi. İran hükûmeti, imtiyaz sahibini ve kurulacak şirket/şirketleri denetleme yetkisine sahip olan "İmparatorluk Komiseri"ni atamakta serbestti.

İmparatorluk Komiseri, gerekli tüm bilgileri tedarik ederek taahhütnamenin çıkarına hareket etmekle yükümlüydü. O, imtiyaz sahibi ile anlaşarak bir denetim sistemi oluşturabilecekti. İmparatorluk Komiseri'nin tüm yetkileri, oluşturulacak şirket yahut şirketlerin tüzüklerinde belirtilmek zorundaydı. İmtiyaz sahibi, şirketin ilk kuruluş tarihinden itibaren İmparatorluk Komiseri'ne, hizmetleri karşılığında yıllık 1.000 sterlin tutarında bir tahsisat ödemesi yapacaktı. Tüm bu koşullar, İran hükümetinin çıkarlarını güvence altına almak adına uygun bir yöntemdi (SÂKMÂ, Şomâre-yi Sened: 2254475, Menba': 5/32476; Esnâd-i Neft, 1330 h.ş., s. 7; *BOA. HR. TH. 255/73*).

İmtiyaz sahibi, anlaşma tarihinden itibaren iki yıl içinde, işbu anlaşmanın 9. maddesi ile yetkilendirilen söz konusu şirketlerin ilkinin kurmazsa, bu imtiyaz geçersiz sayılacaktı. Ayrıca kurulacak olan şirket yahut şirketlerin hizmetinde çalışacak işçiler, yöneticiler, mühendisler ve ustalar gibi teknik personel dışındaki diğer tüm görevliler Şah'a tâbi olacaktı (SÂKMÂ, Şomâre-yi Sened: 2254475, Menba': 5/32476; Esnâd-i Neft, 1330 h.ş., s. 7; *BOA. HR. TH. 255/73*).

İran hükümeti, imtiyaz dahilinde temin edilen tesis ve teçhizatların, şirket temsilcilerinin, acentelerin ve hizmetkarların güvenliğini sağlamak amacıyla gerekli tüm önlemleri almaya kendini yükümlü kılmıştı. İran hükümeti gerekli angajmanları yerine getirdikten sonra, ilgili imtiyaz sahibi ve şirket yahut şirketler, güvenlik konusuyla alakalı İran hükümetinden herhangi bir tazminat talep etmek için bir bahane öne sürmeyeceklerdi (SÂKMÂ, Şomâre-yi Sened: 2254475, Menba': 5/32476; Esnâd-i Neft, 1330 h.ş., s. 8; *BOA. HR. TH. 255/73*).

Mevcut imtiyazla ilgili olarak taraflar arasında herhangi bir anlaşmazlık yahut imtiyaz maddelerini yorumlamada bir ihtilaf ortaya çıkarsa, konu Tahran'da tayin edilecek olan iki ayrı hakeme devredilecekti ve nihai kararı hakemler verecekti (SÂKMÂ, Şomâre-yi Sened: 2254475, Menba': 5/32476; Esnâd-i Neft, 1330 h.ş., s. 8; *BOA. HR. TH. 255/73*). Anlaşmanın bu maddesi imtiyazın geçerliliğini korumak adına gerçekleştirilmiştir. Muhtemel bir problem ortaya çıktığında, çözümün hızlı gerçekleşmesi imtiyazın işlerliğini de arttırmış olacaktır. Ayrıca imtiyazın işlenmesi demek, maddî kazancın devam etmesi anlamına gelmektedir.

D'Arcy'nin elde ettiği imtiyazlar için İran hükümetine 20.000 İngiliz lirası nakit ödendi. Buna ilaveten 20.000 İngiliz lirası daha ödeme sözü verildi. Ayrıca İran hükümeti kurulacak olan şirketin net kârının %16'sından yararlanabilecekti (SÂKMÂ, Şomâre-yi Sened: 2254475, Menba': 5/32476; Esnâd-i Neft, 1330 h.ş., s. 7; *BOA. HR. TH. 255/73*).

Başlangıçta her iki taraf da imtiyazın işlerlik kazanması için oluşturulan şirketin yıllık kârının sabit bir yüzdesine dayanan ödemelerden memnundu. Özellikle İran hükümeti bu hususta şirketin petrol arayışlarını desteklemekteydi. Neticede elde edilen petrol ne kadar artarsa İran'ın %16'lık pay üzerinden



elde edeceği kâr da bir o kadar artacaktı. Lâkin petrole ulaşmak D'Arcy açısından o kadar da kolay olmamış, D'Arcy bu süreçte çok para harcamıştır.

Muzafferüddin Şah, her ne kadar imtiyazlar karşılığında ilk önce 40.000 lira talep etmişse de isteği gerçekleştirilmemiş ve bu meblağın yarısına razı olmak zorunda kalmıştır. Bu vaziyetten dönemin İran'ının maddî problemleri olduğu aşikârdır. Bu sebeple İran imtiyazdan maddî bir beklenti içine girmiştir. Ancak imtiyazın kapsamı düşünüldüğünde ortaya çıkan anlaşma İran'ın bu beklentilerinin altında kalmıştır. Yine de İran elde ettiği %16'lık payı kâr saymış ve durumu memnuniyetle karşılamıştır. Fakat güncel tabirle sahada kaybedilen ile masada kazanılanlar denk olmamıştır.

İlerleyen süreçte Kirmanşah Eyaleti'ndeki Şuster ve Kasr-i Şirin'de, ayrıca Buşehr yakınlarındaki Daleki'de üç ayrı petrol madeninin işletimi özel şahıslara verildi. Bu üç maden, hükûmet yararına yıllık 2.000 tümen gelir elde ettiğinden imtiyaz sahibi, anlaşmanın 10. maddesinde belirtilen %16'lık kâr kısıtlamasından ayrı olarak İran hükûmetine her yıl sabit 2.000 tümen ödemesi koşuluyla bu madenleri de imtiyazlar dahilinde alabilecekti (SÂKMÂ, Şomâre-yi Sened: 2254475, Menba': 5/32476; Esnâd-i Neft, 1330 h.ş., s. 6; BOA. HR. TH. 255/73).

İmzalanan imtiyaz ile D'Arcy, İngiltere'nin yüzölçümünden çok daha büyük bir alanda imtiyaz hakkı elde etmiştir (IOR/R/15/6/445, "File 14/15 Middle East Oil", [6r]11/38). İran'dan alınan bu imtiyazın, petrole hiç ulaşılmasa dahi büyük bir maddî değere sahip olduğu yorumları ortaya çıkmıştır (Zischka, 1935, s. 11). Böylece D'Arcy imtiyazı ile başlayan süreçte İran, İngiltere'nin Ortadoğu politikasında zamanla önemli bir unsur haline gelmiştir (Cleveland, 2008, s. 28). İran'ın yapılan imtiyaz anlaşmalarına önemli bir şart veya sınır getirmeme sebebi ise İran'daki petrol rezervlerinin net olarak bilinmemesine bağlanmıştır (Nirumand, 1968, s. 28).

İran hükûmeti imtiyaz sahibine, çeşitli kurumların inşası için devlete ait tüm ekilmemiş arazilerden serbestçe istifade etme hakkını da vermişti. Devlete ait ekili topraklar ise imtiyaz sahibi tarafından, toprakların bağlı bulunduğu şehirdeki güncel fiyattan satın alınabilecekti. Hükûmet ayrıca (mülk sahiplerinin rızası olmak kaydıyla) gerekli olan özel arazileri veya binaları edinme hakkını, tarafların kendi aralarında halletmelerine imkân tanımıştı. Ancak bu durum mülk sahibini mağdur etmeyecek şekilde gerçekleştirilmeliydi. İstifade edilebilecek olan arazi çeşitlerine kutsal mekânların yer aldığı bölgeler dâhil edilmedi (SÂKMÂ, Şomâre-yi Sened: 2254475, Menba': 5/32476; Esnâd-i Neft, 1330 h.ş., s. 6; BOA. HR. TH. 255/73).

İmtiyaz sayesinde elde edilmesi planlanan petrolün nakli konusu oldukça önemliydi. Zira petrolün çıkarılmasından sonraki en önemli adımı satış aşaması oluşturmaktaydı. Satışın gerçekleşebilmesi için de petrolün boru hattı yoluyla limanlara nakli gerekiyordu. Bu hususta oluşturulan maden alanlarından petrol

rafinelere döşenecek boru hattının rotası ile alakalı karar mercii imtiyaz sahibi ve ona bağlı mühendislerdi. Ayrıca boru hattının keşfi, çalışması ve geliştirilmesi için gerekli olan tüm malzeme ve aparatlar her türlü gümrük vergisinden muaf olarak İran'a girecekti. İmtiyaz süresinin sona ermesi halinde şirket tarafından kullanılan tüm malzemeler, binalar ve cihazlar hükümete bırakılacaktı. Şirketin bu bağlamda herhangi bir tazminat hakkı olmayacağı kararlaştırıldı (SÂKMÂ, Şomâre-yi Sened: 2254475, Menba': 5/32476; Esnâd-i Neft, 1330 h.ş., s. 6; BOA. HR. TH. 255/73).

İki taraflı olarak imzalanan bu imtiyazname Fransızca dilinde yazılmış ve aynı anlamla Farsçaya tercüme edilmiştir. Ancak imtiyaz metni ile ilgili taraflar arasında herhangi bir anlaşmazlık olması durumunda, Fransızca metin tek başına geçerli olacaktır (SÂKMÂ, Şomâre-yi Sened: 2254475, Menba': 5/32476; Esnâd-i Neft, 1330 h.ş., s. 6; BOA. HR. TH. 255/73).

Her ne kadar ilk etapta D'Arcy'nin talepleri Şah tarafından reddedilmiş olsa da Marriot, Sadrazam ile görüşmüş ve ona bu imtiyaznamenin imzalanması için 10.000 lira rüşvet teklif etmiştir. Sadrazam ise bu imtiyazın gerçekleşmesini kendisinin de arzuladığını fakat Rusların bu işe karşı çıkacağını ve imtiyazın içeriğini görmek isteyeceklerini söylemiştir. Bu sebeple Sadrazam bir plan yaparak Rusların bu anlaşmadan haberdar olmalarını engellemeyi amaçlamıştır (Mosley, 1365 h.ş., s. 59, 60).

Rusların anlaşmadan bertaraf edilmesiyle ilgili olarak Hardinge şöyle ifade etmiştir:

*“Emin'ül Sultan, Rus sefiri M. Argyropulo'nun özellikle Farsça el yazılarını okuyamadığından haberdardı. İyi derecede Farsça bilen sefaret çalışanlarından Sritter da birkaç günlüğüne Zergende'nin\* dışına çıkmıştı. Bunu fırsat bilen Emin'ül Sultan (sadrazam) imtiyazla ilgili bilgi vermek amacıyla Zergende'deki Rus elçiliğine mektup yazdırdı. Lâkin Mösyö Sritter şehir dışında olduğundan bu mektubu tercüme edebilen çıkmadı. Fakat İran Hükümeti görevini yerine getirmiş, imtiyaz hususunda Rusları bilgilendirmiş oldu. Böylece Rusların mevcut imtiyaza herhangi bir itiraz hakkı kalmadı.”* (Hardinge, 1928, s. 279; Şemîm, 1387 h.ş., s. 286).

Sadrazam Emin'ül Sultan, Rusların imtiyaznameye karşı çıkacağını tahmin etmişti. Sadrazam, imtiyazdan kendine maddî çıkar sağlamak adına zaman zaman bu durumu koz olarak kullanmış ve D'Arcy'yi, imtiyazı Ruslara haber vermekle tehdit etmiştir. Böylelikle o, durumu Ruslara duyurmamak adına D'Arcy ve destekçilerinden rüşvet almış ve sonrasında imtiyazın imzalanmasına yardımcı olmuştur. Bunu sağlamak adına Sadrazam, Rusları çeşitli diplomatik oyunlarla oyalayarak onların bu sürece müdahale etmelerini engellemiştir. Yani rüşvet vasıtasıyla da olsa, D'Arcy'nin bu imtiyazı elde etmesinde Sadrazam önemli rol oynamıştır.

\* زرگنده (Zargandeh): Tahran'ın kuzeyinde elçiliklerin bulunduğu bir semt.



Bu olayın akabinde Rus sefir durumu telafi etmek için, belki de teselli niyeti ile Sadrazam'dan özel bir istekte bulundu. Ruslar, bir süre İran Maliye Nazırlığı'nda önemli görevlerde bulunmuş olan ve D'Arcy imtiyazının verilmesinde etkili olan İskoçya kökenli memur Mr. Macleın'in işten çıkarılmasını talep etti. İngiliz elçi ise Mr. Macleın'in işten çıkarılma talebine karşı çıktı fakat duruma engel olamadı. Sadrazam, Rusları memnun etmek maksadıyla (yahut onlara yaranabilmek için), İskoç Macleın'i işten uzaklaştırdı (Şemîm, 1387 h.ş., s. 286). Ardından Sadrazam, Macleın'in İngiltere için onurlu bir hizmet verdiğini düşünen Hardinge'e; İran'ın bağımsız bir devlet olduğunu ve bir memurun işten çıkarılmasına Şah'ın karar vereceğini söylemiştir (Hardinge, 1928, s. 280; Şemîm, 1387 h.ş., s. 286, 287). İran hükûmetinin bu tavrına sinirlenen Hardinge ise durumla alakalı olarak Ruslara ve İran Sadrazamı'na güven olmayacağını ifade etmiştir. Ayrıca İran Şahı'nın zayıf bir karaktere sahip olduğu için diğer büyük devletlerin tahakkümüne girdiğini dile getirmiştir (Hardinge, 1928, s. 280).

Rusların D'Arcy imtiyazına verdiği tepkiler esasında büyük bir çekincenin göstergesiydi. Ruslar söz konusu imtiyaz sayesinde İngilizlerin bölge petrollerine el koymasından ve bölgeye daimî olarak yerleşmesinden çekiniyordu. Esasında Ruslar bu çekincelerinde haksız sayılmazdı. Zira bölge petrollerinin İngilizlerin eline geçmesi, Rusya'nın bölgedeki ekonomik beklentilerini sekteye uğratması demektir. Diğer seçenek ise Ruslar açısından daha büyük bir problemi beraberinde getirmekteydi. Rusların benimsediği Asya hakimiyeti ve sıcak denizlere inme politikası, İngilizlerin bölgedeki kalıcı faaliyetlerinin tehdidi altındaydı. O dönemde Güney Asya'da varlığını sürdüren İngiltere'nin hakimiyet alanını kuzeye doğru genişletmesi halinde Ruslara hareket alanı kalmayacaktı. Böyle bir durumda Rusların kendilerini tehdit altında görmeleri gayet normaldi. Bu sebeplerle Rusya 1901 D'Arcy imtiyazlarına şiddetle karşı çıkmıştır. Bu konu Osmanlı belgelerine şu şekilde yansımıştır:

*“Rusya ile İngiltere arasında cereyan eden İran'a müte'allik müzakerata mevzu olan mesâilden biri malum olduğu üzere petrol imtiyazı meselesidir. Müteveffa Muzafferüddin Şah'ın Londra'ya seyahati esnasında, yani 1901'de İran hükûmeti İngiltere kabinesinin talebi üzerine bütün İran'da petrol imtiyazını İngiltere'ye vermiş idi. Fahreddin Bey İngiltere'nin bu imtiyazdan bi'l-istifade petrol menâbi'ine vaz'-ı yed etmesinden Rusların korktuklarını iş'ar ediyor. Rivayet olduğuna göre İran kabinesi İngiltere ile Rusya'nın İran'a müte'allikan akdettikleri kâffe-i suver-i tesviye evvel be evvel hükümet-i Şahiye'ye tebliğ ve muvaffakati tahsil olunmadıkça keen lem-yekün addedileceğini devleteyn-i mezkureteyne bildirmiş imiş. Malumat-ı aliyyeleri hasıl olmak üzere beyana ibtidâr kılındı efendim.”* (BOA, DH. EUM. VRK. 13/28).

Her ne kadar D'Arcy imtiyazı, Rusların çıkarlarına dokunmamak adına İran'ın kuzeyindeki beş vilayeti kapsamasa da Rusların bu imtiyazı kabul etmesi oldukça zordu. Çünkü D'Arcy İngiltere desteğinde olduğundan, bu durum Rus çıkarları ile uyuşmuyordu. Ruslar İngiliz yayılmacılığında çekinmekte, kendilerini siyasî ve ekonomik olarak tehdit altında görmekteydi. Zira bu imtiyaz İngilizlerin Körfez

üzerinde daha fazla tahakküm kurmasına sebep olacak ve Rusların bölgedeki planlarına engel oluşturacaktı. Tüm bu sebepler Rusların D'Arcy imtiyazına tavrını şekillendirdi.

D'Arcy imtiyazının verilmesi, alışılmış pazarlıklar neticesinde ortaya çıkan politik bir karardı. İmtiyazın gelişimi finansa, teknik uzmanlık alanına ve çalışılacak ortamın iyi analiz edilmesine bağlıydı. D'Arcy, bir mühendis değildi. Danışmanlarına ve dostlarına danıştıktan sonra, imtiyazını kullanmak amacıyla bir şirket kurarak sermayesinden kâr elde etmeyi bekleyen bir yatırımcıydı. D'Arcy'nin arkasında büyük bir organizasyon yoktu. O, elde ettiği fırsatı Kitabçıhan ve Drummond Wolff'a borçluydu. D'Arcy, dönemin en seçkin petrol teknolojisi uzmanlarından Dr. Redwood'un teknik tavsiyelerine muhtaçtı. Kitabçıhan, İran'daki işleri sorumluluğuna alarak kendi yönetmeyi amaçlamıştı. Basit gibi görünen bu sorumluluk gerçekte oldukça karmaşıktı. Sondaj hazırlıkları kolay değildi. Yerel müzakerelerin yapılması gerekiyordu ve araştırmalar için zorlu arazide teçhizat nakline ihtiyaç vardı. İş gücü ve malzeme konusunda da sorunlar mevcuttu. Drummond Wolff iş birliğine yanaşmıyor, Kitabçıhan ise D'Arcy'nin mühendisi Reynolds'un görüşlerini dikkate almıyordu. Finansman artışı ise beklenenden çok daha yavaş ilerliyordu (Ferrier, 1982, s. 48).

Görüldüğü üzere imtiyaz koşulları çok kolay oluşmamış, maddî ve bürokratik engeller işleri daha da zorlaştırmıştır. Engellerin aşılmasındaki en önemli husus, imtiyazdan kazanç elde edebilmektir. Kazancın sağlanamaması akıllardaki soru işaretlerini ve güven meselesini açıklığa kavuşturacağından, D'Arcy ve beraberindekiler bir an önce kaynağa ulaşma çabasına girişmişlerdir.

Yergin'e göre; büyük bir risk içerdiğini bilmesine rağmen D'Arcy'i bu maceraya iten en büyük sebep para hırsı ve şöhretti. D'Arcy bu imtiyaz vesilesi ile ikinci bir Rockefeller olma fırsatı bulabilirdi. Bu düşünce onu tüm riskleri alması hususunda teşvik ediyordu. Çünkü D'Arcy daha önce Avustralya'da benzer teşebbüslere bulunmuş ve başarılı olmuştu. Lâkin bu defaki girişim diğerlerinden çok daha riskliydi. Nitekim bu macera D'Arcy'nin birçok ekonomik problemlerle karşı karşıya kalmasına sebep oldu (Yergin, 2017, s. 135).

İngiltere hükûmeti, 1908 yılında Mescid-i Süleyman'da petrolün keşfiyle birlikte D'Arcy'nin hisselerini satın alma kararı aldı (SÂKMÂ, Şomâre-yi Sened: 1352982, Menba': 240/7300, s. 4, 5; Nirumand, 1968, s. 29). Böylece petrolün keşfinden bir yıl sonra, imtiyazı kârlı hale getirmek için iki yeni şirket meydana getirildi (Garthwaite, 1972, s. 36). Bunlardan ilki 13 Nisan 1909 tarihinde 300.000 sterlin sermaye ile oluşturulan Bahtiyârî Petrol Şirketi (Bakhtiyari Oil Company) (IOR/L/PS/10/144/2), diğeri ise ondan bir gün sonra oluşturulan Anglo-Persian Oil Company'dir.

İngilizler, İran'ın Rusların kontrolüne girmesi riskinden kurtulmak amacıyla önemli bir hamle yaptı. 14 Nisan 1909 tarihinde Concessions Syndicate, Anglo-Persian Oil Company'e (APOC / İngiliz-İran Petrol



Şirketi) dönüştü (Redwood, 1922, s. 53). Şirketin (APOC) başkanlığına 89 yaşındaki Lord Strathcona seçildi (Şemîm, 1387 h.ş., s. 293). Şirket sermayesi ise 2.000.000 İngiliz lirası (sterlin) olarak belirtildi (SÂKMÂ, Şomâre-yi Sened: 1352982, Menba': 240/7300, s. 5). APOC'un tesis edilmesiyle D'Arcy'nin tüm imtiyaz hakları bu yeni şirkete nakledildi (İlm, 1393 h.ş., s. 37).

İngiltere'nin petrol imtiyazına dahil, İngiltere donanmasının gemilerde petrolü yakıt olarak kullanma arzusu ile yakından alâkalıydı. İngilizler D'Arcy'nin şirketine dolaylı yoldan malî ve siyâsî destek verdi. Böylece 1909'da İngilizlerin karmaşık finansal düzenlemeleri ve politik manevraları sayesinde, orijinal D'Arcy imtiyazı APOC'un oldu. D'Arcy ise ölümüne kadar (1917) aynı şirkette yönetici olarak görev aldı (Kazemi, 2012, c. 2, s. 61-65).

1914 senesinde APOC ile İngiliz hükûmeti arasında İran petroleri üzerine önemli bir anlaşma sağlandı (Üzel, 2006, 31). İngiltere, şirket hisselerini satın alarak APOC'un %51 hissesine ortak oldu. Böylece petrolün çıkarılması ve rafine edilmesinde ihtiyaç duyulan malî destek sağlanmış oldu (BCA, 220-485-15, 30-10-00, v. 2).

İran'daki petrol araştırmaları ve kaynak mevcudiyetine dair emareler aynı dönemde Osmanlı Devleti'nde de benzer bulguların olabileceği fikrini uyandırdı. Özellikle Bağdat ve Musul vilayetlerinde ticarî miktarda petrol bulunma olasılığı birçok kesimden ilgi gördü. Bu hususta D'Arcy harekete geçse de Almanlar malî olarak Deutsche Bank tarafından finanse edilen Anadolu demiryolu projesi sayesinde birtakım imtiyazlar almayı başardılar. Sonrasında Almanlar, projelendirilen demiryolu hattı boyunca petrol dahil birçok madenin çıkarılması konusunda ayrıcalıklar elde ettiler (Marlowe, 1962, s. 79).

## **SONUÇ**

İran, sahip olduğu yeraltı kaynakları sebebiyle 20. yüzyıldan itibaren bir cazibe merkezi haline dönüşmüştür. Bu sayede Batılıların İran üzerindeki tahakkümü artmıştır. 19. yüzyılın son çeyreğinde İran'da petrol varlığına dair yapılan bilimsel araştırmalar olumlu sonuç verince petrolün getirisinden mahrum kalmak istemeyen Batılı girişimciler İran'dan imtiyaz elde etme telaşına düşmüşlerdir. Bu girişimcilerin en önemlilerinden biri de William Knox D'Arcy olarak karşımıza çıkmaktadır.

W. K. D'Arcy, büyük diplomatik uğraşlar sonucunda İran'dan birtakım maden imtiyazları elde etmeyi başarmıştır. Ancak D'Arcy imtiyazının kapsamı düşünüldüğünde ortaya çıkan anlaşmanın İran'a neredeyse hiçbir şey vadetmediği dikkati çekmektedir. Yine de o dönemde İran hükûmetinin, imtiyazlar karşılığında elde edeceği %16'lık kâr marjından memnun olduğu görülmektedir. Hatta İran hükûmeti, imtiyaza işlerlik kazandırması amacıyla kurulan şirketin petrol arayışlarını desteklemiştir. Neticede elde edilen petrol miktarı arttığı takdirde İran'ın alacağı kâr miktarı da bir o kadar artacaktır. Ancak güncel tabirle sahada kaybedilen ile masada kazanılanlar denk olmamıştır. İran, oldukça az bir kâr oranıyla neredeyse tüm



arazisini yabancı sermayeye devretmiştir. Bu vaziyetten dönemin İran'ının ekonomik problemleri olduğu aşikârdır.

Söz konusu imtiyaz, D'Arcy'in İran'da rahat bir şekilde yeni araştırma alanları tespit etmesine olanak tanımıştır. Ayrıca İran'da birçok rafineri tesisinin inşa edilmesinin de önünü açmıştır. Mevcut imkanlar beraberinde şehirleşmeyi getirdiğinden, imtiyazın bölgenin sosyal yapısına da tesir ettiği anlaşılmaktadır.

İngiliz kökenli D'Arcy'nin İran'dan elde ettiği imtiyazlar diğer yatırımcıların İran'dan dışlanmasına ve İngiltere'nin İran'daki konumunu sağlamlaştırmasına imkân tanımıştır. Böylece ilk olarak Rusya'nın önü kesilmiş ve 1907 sonrası yapılan taksimatla Basra Körfezi İngilizler açısından güvence altına alınmıştır. Bu durum D'Arcy imtiyazının ekonomik öneminin yanında siyâsî öneme de haiz olduğunu göstermektedir.

Rusların D'Arcy imtiyazına karşı olumsuz tavır takınmasında, kendilerini ekonomik ve siyâsî olarak tehdit altında görmeleri önemli rol oynamıştır. Onlar, imtiyaz vesilesiyle İngilizlerin İran petrollerine el koymasından ve bölgeyi daimî olarak kontrol altına almasından çekinmiştir. Her ne kadar D'Arcy imtiyazı, Rus çıkarlarına dokunmamak adına İran'ın kuzeyindeki beş vilayeti kapsamasa da Ruslar imtiyazın ne denli büyük ve önemli olduğunun farkındadır. Tüm bu sebepler Rusların D'Arcy imtiyazına karşı tavrını şekillendirmiştir.

İmzalanan imtiyaz ile D'Arcy, İngiltere'nin yüzölçümünden çok daha büyük bir alanda her türlü petrol ve türevlerini arama, çıkarma, işleme ve satma hakkını 60 yıllığına elde etmiştir. Bu sayede İran'dan alınan imtiyazın, petrole hiç ulaşılmasa dahi büyük bir maddî değere sahip olduğu vurgulanmıştır. Bu durum İran topraklarının yok pahasına bir sömürü alanı haline getirildiğini göstermektedir. İran'ın yapılan imtiyaz anlaşmasına önemli bir şart veya sınır koymama sebebi ise İran'daki petrol rezervlerinin net olarak bilinmemesine bağlanmıştır. Sonuç olarak D'Arcy imtiyazı ile başlayan süreçte İran, sahip olduğu petrol kaynakları sebebiyle İngiltere'nin Ortadoğu politikasında zamanla önemli bir unsur haline dönüşmüştür. İngiltere Devleti'nin, APOC'un %51 hissesini satın alması bunun önemli göstergelerindendir. Bu aşamalar İran topraklarının ilerleyen dönemde yeni bir mücadele alanı olacağını sinyallerini vermiştir.

#### **YAZAR BEYANI / AUTHOR STATEMENT**

Araştırmacı(lar) makaleye ortak olarak katkıda bulunduğunu bildirmiştir. Araştırmacı(lar) herhangi bir çıkar çatışması bildirmemiştir.

Bu çalışma Alper Yıldırım'ın Prof. Dr. Hasan Hüseyin Adalıoğlu danışmanlığında, Eskişehir Osmangazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Tarih Doktora Programı'nda 29.06.2022 tarihinde savunulan "Kaçarlar Devrinde İran Petrolleri (1872-1925)" başlıklı doktora tezinden türetilmiştir.



## KAYNAKÇA

- Bahadori, K. (1956). *An analysis of the historical factors leading to the nationalization of the Iranian oil*, A Thesis Presented to Faculty of the Graduate School University of Southern California, In Partial Fulfillment of the Requirements for the Degree Master of Arts (International Relations), California. Başkanlık Cumhuriyet Arşivi: BCA, 220-485-15, 30-10-00 (Muamelat Genel Müdürlüğü).
- Başkanlık Osmanlı Arşivi: BOA. Dahiliye Nezareti Emniyet-i Umumiye Müdüriyeti Evrak Odası Kalemî (DH. EUM. VRK.): 13/28.
- Başkanlık Osmanlı Arşivi: BOA. Hariciye Nezareti-Siyasî (HR. SYS.): 2109/7.
- Başkanlık Osmanlı Arşivi: BOA. Hariciye Nezareti-Tahrirat (HR. TH.): 255/73.
- Cadman, J. (1927). The development of the petroleum industry in Persia. *Journal of the Royal Society of Arts*. 75(3878), 430-435.
- Cronin, S. (2004). The politics of debt: The Anglo-Persian Oil Company and the Bakhtiyari khans. *Middle Eastern Studies*, 40(4), 1-31.
- Cronin, S. (2010). *Soldiers, shahs and subalterns in Iran (opposition, protest and revolt, 1921–1941)*. New York: Palgrave Macmillan.
- Cullen, M. D. (1981). *The evolution of petroleum concessions in Iran and Alberta*, A Thesis Submitted to The Faculty of Graduate Studies and Research in Partial Fulfillment of The Requirements for The Degree of Master of Laws, The University of Alberta, Alberta.
- Esnâd-i Neft*. (1330 h.ş.). İdâre-yi Küllî İntişârât ve Teblîgât.
- Ferahmend, A. (1385 h.ş.). Nâ-goftehâ-yi imtiyâz-i D'Arcy. *Faslnâme-yi Târîh-i Revâbit-i Hâricî*, 29, 161-195.
- Ferrier, R. W. (1982). *The history of the British petroleum company-I (The Developing Years 1901 1932)*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Garthwaite, G. (1972). The Bakhtiyari khans, the government of Iran and the British 1846-1915. *International Journal of Middle East Studies*, 3(1), 24-44.
- Hardinge, A. (1928). *A Diplomatist in The East*. London: Jonathan Cape Limited.
- Hodâdâdiyân, F. & Kâkelekî, İ. (1396 h.ş.). *Neft ve Zendegî*. Tahran: İntişârât-i Sâ mân-i Dâniş.
- India Office: IOR/L/PS/10/144/2.
- India Office: IOR/R/15/6/445.
- İlm, M. (1393 h.ş.). *Neft-Kudret ve Usûl (Millî Şoden-i Neft-i Îrân ve Peyâmedhâ-yi Ân)*. Gulâmhüseyin Sâlihyâr (Çev.). Tahran: İntişârât-i İtilâ'ât.
- Kazemi, F. (2012). Anglo-Persian Oil Company. *Encyclopaedia Iranica*, 2(1). 61-65.

- Marlowe, J. (1962). *The Persian Gulf in The Twentieth Century*. New York: Frederick A. Praeger Publisher.
- McBeth, B. S. (1985). *British Oil Policy 1919-1939*. London: Frank Cass.
- Morgan, M. J. (1892). Gites de naphte de Kend-É-Chirin. *Annales Des Mines*, 1, 227-238.
- Morton, Q. (2017). *Empires and Anarchies: A History of Oil in the Middle East*. London: Reaktion Books.
- Mosley, L. (1371 h.ş.). *Bâzî-yi Kudret (Ceng-i Neft der Hâvermiyâne)*. Mahmud Toloî (Çev.). Tahran: Neşri İlm.
- Nirumand, B. (1968). *Hür Dünyanın Diktatörlüğü*. Arif Gelen (Çev.). Ankara: Anadolu Yayınları.
- Redwood, B. (1922). *Petroleum: A Treatise on the Geographical Distribution and Geological Occurrence of Petroleum And Natural Gas*. London: C. Griffin & Company Limited.
- Sâdıkyân, N. A. (1389 h.ş.). Teâmül-i târîhî ve hukûkî ber karârdâdhâ-yi neft-i Îrân der asr-i Kâcâr. *Faslnâme-yi Gencîne-yi Esnâd*, 20(2), 6-21.
- Sarıkcıoğlu, M. (2013). İran'da Nasereddin Şah ve Muzaffereddin Şah döneminde (1848-1907) İngiltere, Rusya ve Fransa'ya verilen imtiyazlar. *History Studies*, 5(2), A Tribute to Prof. Dr. Halil INALCIK, 397-410.
- Sâzmân-i Esnâd ve Kitâbhâne-yi Millî-yi Cumhûrî-yi İslâmî-yi Îrân (SÂKMÂ). *سازمان اسناد و کتابخانه ملی جمهوری اسلامی ایران*. Şomâre-yi Kitâbşenasî-yi Millî: 1766602.
- Sâzmân-i Esnâd ve Kitâbhâne-yi Millî-yi Cumhûrî-yi İslâmî-yi Îrân (SÂKMÂ). *سازمان اسناد و کتابخانه ملی جمهوری اسلامی ایران*. Şomâre-yi Sened: 2254475, Menba': 5/32476.
- Sâzmân-i Esnâd ve Kitâbhâne-yi Millî-yi Cumhûrî-yi İslâmî-yi Îrân (SÂKMÂ). *سازمان اسناد و کتابخانه ملی جمهوری اسلامی ایران*. Şomâre-yi Kitâbşenasî-yi Millî: 293005899, Menba': 293/5899.
- Sâzmân-i Esnâd ve Kitâbhâne-yi Millî-yi Cumhûrî-yi İslâmî-yi Îrân (SÂKMÂ). *سازمان اسناد و کتابخانه ملی جمهوری اسلامی ایران*. Şomâre-yi Sened: 1352982, Menba': 240/7300.
- Stephanie, C. (2014). The politics of debt: The Anglo-Persian Oil Company and the Bakhtiari khans. *Middle Eastern Studies*, 40(4), 1-31.
- Şemîm, A. (1387 h.ş.). *Îrân der Devre-yi Saltanat-i Kâcâr*. Tahran: Behzâd Neşriyyât.
- Şeyh N. & Emir, M. (1388 h.ş.). *Mesâil-i İktisâdî ve Siyâsî-yi Neft der Îrân*. Tahran: Dânişgâh-i Peyâm-i Nûr Neşriyyât.
- The Anglo-Persian Oil Company Ltd.* (1924). Wembley-London: Britannic House.
- Tîmûrî, İ. (1338 h.ş.). Sevâbık-i imtiyâz-i neft-i Îrân. *Neşriye-yi Vezâret-i Umûr-i Hârîce*, 2(9), 97-102.
- Üzel, M. (2006). *British Sea and oil policy in the Persian Gulf 1909–1914*, The Graduate School Social Sciences of Middle East Technical Univetsity, A Thesis for The Degree Master of Arts.
- Yergin, D. (2017). *Petrol-Para ve Güç Çatışmasının Epik Öyküsü*. Kamuran Tuncay (Çev.). İstanbul: Türkiye İş Bankası Yayınları.



Zischka, A. (1935). *Gizli Harpler*. H. Varoğlu (Çev.). İstanbul: Vakit Gazete-Matbaa-Kütüphane.

## ATTITUDES OF Y AND Z GENERATIONS TOWARDS ONLINE SHOPPING\*

Kenan ATEŞGÖZ<sup>2</sup>, Cemil ULUKAN<sup>3</sup>

### Abstract

Marketing environments have been transforming because of the revolutionary changes witnessed chiefly in technology. Specifically, Internet-driven technologies affect marketing conditions as well as consumer profiles. Hence, a good understanding of Internet-based shopping patterns and differentiated, tech-savvy consumer generations is a necessity for business organizations for sustainable success, especially in marketing. This study aims to explore whether the attitudes of generations Y and Z towards online shopping differ according to the sub-dimensions of e-TAM. Participants of the current study include 1031 undergraduate students. Of the total sample, 531 students are titled Gen Z and other 500 students are Gen Y, according to their date of birth. Independent sample t-test and regression analysis are performed to compare the attitudes of generations. The findings indicate that generations Y and Z have similar attitudes towards online shopping but their reasons for using online shopping differ. In addition, we found that the mean score of men in terms of safety was statistically significantly higher than the mean score of women ( $t(993)=2.631$ ;  $p=.009$ ;  $\eta^2=.16$ ).

**Keywords:** Generation Y, Generation Z, Online Shopping, Electronic Shopping, Extended-Technology Acceptance Model

**JEL Codes:** M31, M39

## Y VE Z KUŞAKLARININ ONLINE ALIŞVERİŞ TUTUMLARI

### Öz

Piyasa çevreleri, esas olarak teknolojiye tanık olunan devrim niteliğindeki değişiklikler nedeniyle dönüşmektedir. Spesifik olarak, internet temelli teknolojiler, tüketici profillerinin yanı sıra piyasa koşullarını da etkilemektedir. Bu nedenle, internet tabanlı alışveriş biçimlerinin ve farklılaşan, teknoloji konusunda bilgili tüketici nesillerinin iyi anlaşılması, özellikle piyasada sürdürülebilir başarı yolunda ticari kuruluşlar için bir zorunluluktur. Bu çalışma, Y ve Z kuşaklarının online alışverişe yönelik tutumlarının e-TAM'ın alt boyutlarına göre farklılaşıp farklılaşmadığını araştırmayı amaçlamaktadır. Eldeki çalışmanın katılımcıları 1031 lisans öğrencisidir. 531 öğrenci doğum tarihlerine göre Z Kuşağı, diğer 500 kişi ise Y Kuşağı olarak adlandırılmaktadır. Kuşakların tutumlarını karşılaştırmak için bağımsız örneklem t testi ve regresyon analizi yapılmıştır. Bulgular, Y ve Z kuşaklarının çevrimiçi alışverişe yönelik tutumlarının benzer olduğunu ancak çevrimiçi alışveriş kullanma nedenlerinin farklı olduğunu göstermektedir. Ayrıca güvenlik açısından erkeklerin puan ortalamalarının, kadınların puan ortalamalarından istatistiksel olarak anlamlı bir şekilde yüksek olduğu bulunmuştur ( $t(993)=2.631$ ;  $p=.009$ ;  $\eta^2=.16$ ).

**Anahtar Kelimeler:** Y Kuşağı, Z Kuşağı, Online Alışveriş, Elektronik Alışveriş, Genişletilmiş-Teknoloji Kabul Modeli

**Jel Kodları:** M31, M39

\* Bu çalışma Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme (İngilizce) Anabilim Dalı'nda Prof. Dr. Cemil ULUKAN danışmanlığında Kenan ATEŞGÖZ tarafından "Genişletilmiş-Teknoloji Kabul Modeli Kapsamında Y ve Z Kuşaklarının Çevrimiçi Alışverişe Yönelik Tutumlarının Karşılaştırılması" başlığı ile tamamlanarak 23/08/2019 tarihinde savunulan Yüksek Lisans tezinden türetilmiştir.

Bu çalışma için Anadolu Üniversitesi Etik Kurulunun 26/12/2018 tarihli ve 114410 nolu kararı ile etik kurul onayı alınmıştır.

<sup>2</sup> Arş. Gör. Dr., Çukurova Üniversitesi, İletişim Fakültesi, [katesgoz@cu.edu.tr](mailto:katesgoz@cu.edu.tr), <https://orcid.org/0000-0002-2771-4965>

<sup>3</sup> Prof. Dr., Anadolu Üniversitesi, Açıköğretim Fakültesi, [culukun@anadolu.edu.tr](mailto:culukun@anadolu.edu.tr), <https://orcid.org/0000-0003-0963-2883>



## **INTRODUCTION**

Information-oriented sectors came into prominence together with the advancements that emerged in Internet-driven technologies, as a field where production and accumulation of information, sustainability of education, and well-qualified people became leading factors as well as communication technologies and e-business. All those developments created the infrastructure of today's information society, which caused new behavioral manners against centralized and standardized structures (Aktan and Vural, 2016). As a result, the growing power of the Internet and developments in information and communication technologies (namely ICTs) have affected the role of people in social networks as well. Thus, as people come together in virtual environments, social life practices have been deeply affected leading people to develop more intense relations with their social environments (Tuomi and Geser, 2005).

Meanwhile, rapid changes in the Internet technologies changed the business world as well in a manner that can be named as “digital” or “information economy”. In this new era, consumers became wiser, more demanding, and selective (Svatosova, 2012). More specifically, along with the appearance of digital technologies including networks, social media, and similar online platforms, activities that people perform for socialization, entertainment, information obtainment have differentiated as well as the works executed in the public area. Also, business methods and activities have transformed to a great extent which led to a new decentralized, niche-based, and flexibly structured economy named as “media economy”.

Differing from classical manners of economy, media economy enabled customization, abundance, diversity terminating concentration and dominance of the monopolies so that new entrepreneurs easily get involved in the business world (Freedman, 2012). In this sense, advancements on the Internet and network technologies provided dynamism and momentum for e-commerce activities, which led companies to change the route towards business-to-customer (B2C) e-commerce practices (Chiu, Lin, Sun and Hsu, 2009). This model changed the traditional shopping patterns as it has never seen before (Chen and Tan, 2004). Not only business organizations but also consumers became one of the representatives benefiting from Internet technologies as a part of their e-commerce activities (Park, Lee and Ahn, 2004, p. 6). In this sense, the Internet came out as an alternative shopping tool that enabled more flexible forms of shopping activities on a global scale, especially after people embraced it as a new medium of interactive communication processes (Cengiz and Şekerkaya, 2010).

Constant changes in societies lead people to change their values because of the factors such as age, education, income, religion, etc. (Morsümbül, 2014). Extensive technological gaps and differences may become more visible among people even in daily life practices, especially among people representing



different generations, in terms of proficiency and familiarity towards technology (Bilgiç, Duman and Seferoğlu, 2011). People, representing different generations, tend to use technologies according to differing personal purposes, abilities, and prior experiences (Kuyucu, 2017). For example, younger generations are already engaged in new technologies for messaging, sharing, buying, selling, searching, programming, chatting, surfing, reporting, analyzing, downloading, creating new content, and so on (Prensky, 2005).

Since different epochs are tended to have distinctively dominant values which form the way people think or behave, generations may have been pointed out among the most important representatives that reflect such era-oriented values (Altuntuğ, 2012). Increasing number of scholars have become more concerned with generational distinctions supposing that generations display varieties in terms of their values, purposes, and expectations (Cennamo and Gardner, 2008).

Considering that some classifications also have been made regarding consumers (Nazari and Hafezi, 2013), forthcoming tendencies towards marketing and online shopping practices may be revealed through studying and understanding generational characteristics. Within this regard, the goal of the study is to compare the common characteristics of Gen Y and Gen Z and to reveal their attitudes towards online shopping. More specifically, “Do attitudes of Gen Y and Z towards online shopping differ within the scope of e-TAM?”

Gen Y and Gen Z, as the youngest and potential economic forces, have been quite significant target groups for advertisers and marketers. Researchers believe that these two generations are comparable in terms of their experiences towards various technologies involving online shopping. Gen Y, born between 1981 and 1998, experienced traditional telecommunication technologies along with the newest technologies while Gen Z, born between 1999 and 2009, are not familiar with pre-digitalized world and are more experienced with digital technologies. In this study, university students in the Prep School represent Gen Z while fourth year students represent Gen Y.

Along with the main goal of this study, researchers also wish to discuss the critical implications for future-based strategies of businesses regarding technology acceptance and online shopping attitudes of most dynamic, potential, and youngest customer profiles. Among the rising tendencies towards online consumption, detection of the factors that affect the attitudes of consumers regarding online shopping is getting harder. Therefore, it is believed that technology acceptance of the consumers may have some implications concerning the acceptance of online shopping for the reason that online shopping is an innovative method of retailing based on the internet and Web technologies. Hereunder, e-TAM may be regarded as a basis for the inspection of acceptance patterns of online shopping it is because the model has

already been used by many scholars in online shopping-related studies (Ashraf, Thongpapanl and Auh, 2014; Ha and Stoel, 2009; Ofori and Appiah-Nimo, 2019; Tong, 2010; Yadav and Mahara, 2019).

## LITERATURE REVIEW

According to the literature, people may have been categorized into various generations as silent, traditional, baby boomers, X, Y, M, or Z (Ayhün, 2013). However, labels used or periods accepted for those generations may vary as well. Simply put, even for the same generation there are different periods and labels defined in the literature. In this sense, Table 1 displays the diversity and differences of labels and periods appointed for both the same and different categories of generations.

**Table 1:** Labels and time periods of generations in different sources

Source	Labels				
Howe and Strauss (2000)	Silent Generation (1925–1943)	Boom Generation (1943–1960)	Generation 13 (1961–1981)	Millennial Generation (1982–2000)	-
Lancaster and Stillman (2002)	Traditionalists (1900–1945)	Baby Boomers (1946–1964)	Generation Xers (1965–1980)	Millennial Generation; Echo Boomers; Generation Y; Baby Busters; Generation Next (1981–1999)	-
Martin and Tulgan (2002)	Silent Generation (1925–1942)	Baby Boomers (1946–1960)	Generation X (1965–1977)	Millennials (1978–2000)	-
Oblinger and Oblinger (2005)	The Mature (<1946)	Baby Boomers (1947–1964)	Gen-Xers (1965–1980)	Gen-Y; NetGen; Millennials (1981–1995)	Post-Millennials (1995–present)
Tapscott (1998)	-	Baby Boom Generation (1946–1964)	Generation X (1965–1975)	Digital Generation (1976–2000)	
Zemke et al. (2000)	Veterans (1922–1943)	Baby Boomers (1943–1960)	Gen-Xers (1960–1980)	Nexters (1980–1999)	
Reeves and Oh (2008)	Mature Generation (1924–1945)	Boom Generation (1946–1964)	Generation X (1965–1980)	Millennial Generation (1981–2000)	Generation Z (2001–present)

**Source:** Reeves and Oh, 2008, p. 296-297, as cited in Töröcsik, Szűcs and Kehl, 2014, p. 27



Nevertheless, this study focuses on the two prominent generations of the recent decades: Gen Y and Gen Z. Gen Y, born into technology, have proficiency in Internet applications, computers, and cellphones (Kalaycı and Kökçel, 2017). Especially Web 2.0 technologies broke new ground in the lifestyle of Gen Y and Internet technologies became indispensable for them in the daily life practices. More than 90% of this Gen Y benefit from cellphones and computers. Likewise, most of them have at least three technological devices or even more (Kuyucu, 2017). As for the members of Gen Z, GSM is one of the prominent symbols. Spending time with portable and mobile technological devices is a predominantly known fact about this Gen (Ayhün, 2013). Smartphones, tablet computers, iPods, or similar devices are regarded as one part of the body of these youngsters (Yalçın, Sökmen and Kulak, 2013). Gen Z mostly prefers media tools for contacting people rather than face-to-face communication. They almost do not have any idea of the world without the Internet, computer, or mobile technologies (Rothman, 2016).

Considering generations Y and Z, the number of studies has been raising considerably in recent times as well as the wider range of scope of research. Thus, in the literature, it can be seen that generations Y and Z have been researched within the scopes of *workplace attitude* (Bencsik, Horváth-Csikós and Juhász, 2016); *human capital management* (Bejtkovský, 2016); *attraction and retention in the workplace* (Goessling, 2017); *perception of teamwork in the workplace* (Kutlák, 2019); *differences in work values* (Dick, 2019); *perception of E-government services* (Ersöz and Demir-Askeroğlu, 2020); *uses of social media* (Nuzulita and Subriadi, 2020; Omeragić, 2021); *exploration of banking experiences and expectations* (Shams, Rehman, Samad and Oikarinen, 2020); *mentality features* (Pishchik, 2020); *management of stress in the workplace* (Stobiecka and Pangsy-Kania, 2021); *impact of individualism and self-reliance on the working environment* (Kutlák, 2021); *media consumption patterns* (Laor and Galily, 2022); *perceptions regarding media disinformation* (Todorova, 2022). Also, it has been noticed that generations are taken into consideration by business and marketing environments too such that plenty of studies have been carried out in recent times. Accordingly, studies as *retro marketing on brand loyalty* (Oğuz, 2017); *social media usage for sustainable tourism marketing* (Hysa, Karasek and Zdonek, 2021) *consumer purchasing behavior* (Baydaş, Sezer and Kanoğlu, 2021); *brand usefulness* (Adriana-Camelia, 2015); *marketing and consumption practices* (Canavan, 2020); *purchase intentions* (Paulienė and Sedneva, 2019); *post-COVID-19 pandemic e-commerce continuance intention* (Thoumrungroje, 2021); or *online shopping habits* (Chang and Chen, 2021) over generations Y and Z have been continually implemented.

As it can be seen, studies implemented over generations' purchasing and shopping activities somehow have been affiliated with technology use which may be originated from the fact that generations Y and especially Z do their daily practices with new technologies at a great rate. Herein, among different theories



focusing on the explanation of user adoption and acceptance of new technologies, the Technology Acceptance Model (TAM), developed by Davis (Davis, Bagozzi and Warshaw, 1989, p. 1985, 1989; Agarwal and Prasad, 1999) stands out. In this sense, among many previous kinds of research conducted in the literature, TAM has been utilized and validated in the inspection of technology admission of users (Ha and Stoel, 2009) so that studies focusing on the various patterns of technology acceptance including *telemedicine technology* (Chau and Hu, 2001); *desktop video conferencing* (Townsend, Demarie and Hendrickson, 2001); *online games* (Hsu and Lu, 2007; Huang, Lu and Wong, 2003); *banking technologies* (Dalcher and Shine, 2003) and *m-commerce technology* (Bruner and Kumar, 2005) have been carried out. Likewise, it can be observed that the technology acceptance model has been utilized in recent generations' online shopping practices in which information technology use quite dominating. Especially studies, leaning on online shopping practices of generations Y and Z, have been benefiting from the technology acceptance model. In this regard, prominent studies comprising *online food order behavior* (Arı and Yılmaz, 2015); *online shopping adoption* (Ashraf et al., 2014); *online shopping behaviors* (Gültaş, 2020); *online purchase decision* (Hassan, Kazmi and Padlee, 2019); *repurchase intention in online shopping* (Miandari, Yasa, Wardana, Giantari and Setini, 2021); *determinants of online shopping* (Ofori and Appiah-Nimo, 2019); *acceptance of mobile shopping applications* (Seyhun and Kurtuldu, 2020); *e-commerce/online shopping acceptance* (Valencia, Alejandro, Bran, Benjumea and Valencia, 2019).

To address the leading studies conducted in this direction in more detail, the research, conducted by Arı and Yılmaz (2015), can be examined as one of the important examples. Accordingly, this study aims to reveal the factors affecting the attitudes and behaviors of university students towards online food orders using TAM. Within the scope of that purpose, 300 hundred students, studying at Eskişehir Osmangazi and Anadolu universities, were surveyed. Utilizing the structural equation model and CHAID analyses, the study found out that perceived usefulness and perceived ease of use positively affect attitude towards behavior. Besides, results show that attitude toward behavior and personal norms have an adjuvant effect on the number of students' online food ordering. Also, CHAID analysis revealed that factors such as the average number of food orders per month, the time started to use the internet, the state of awareness of the online food websites, registered universities, and fathers' education level affect online food ordering.

Another example of study, implemented by Ashraf et al. (2014), examines the adoption of e-commerce throughout Pakistan and Canadian cultures aiming to validate the classical TAM, develop an extended TAM, and test the extended TAM's convenience for the context of emerging Asian markets. Accordingly, 480 university students were surveyed by which factor analysis was conducted. The study



results that perceived usefulness and perceived ease of use influence the intentions of consumers regarding shopping online in both cultures.

Gültaş (2020), as another example, conducted research inspecting the online shopping behavior of consumers. In this regard, the factors that affect purchasing behaviors of the consumers are aimed to be determined within the scope of TAM. Accordingly, 700 people, consisting of both employees and students of İnönü University, were surveyed. The study outcomes show that the attitudes of the participants to accept technology differ according to their age and income. However, the characteristics of the participants such as gender, and professional status do not affect their attitudes towards technology acceptance. Also, it has been found that the trust of the participants in online shopping, the pleasure they feel from shopping online, the facilitating conditions of online shopping, the perceived benefit, and ease of use affect their online purchasing behavior. The social and functional innovativeness of the participants affects the perceived usefulness and ease of use of technology acceptance. It has been designated that the perceived usefulness of online shopping affects purchase intention.

Another one, done by Hassan et al. (2019), inspects online purchase decisions of university students based on TAM. In this respect, it has been aimed to determine the reasons for online purchase trend adoption among young and educated people. Accordingly, qualitative research has been conducted among a hundred university students, aged between 18 and 25, in total. The study benefited from semi-structured interviews to find out the online shopping trends of students on two famous websites, AliExpress and Daraz. The result of the study displays that a considerable amount of students use online stores of AliExpress and Daraz via their websites. However, the number of students buying items online is not much since they do not have any free budget or their salaries. In short, online purchase perception and intention have not been affected positively by convenience, pleasure, handiness, item qualities, shopper attributes, situational factors, previous coincidences regarding online purchases, and trust in online purchases.

Miandari et al. (2021), on the other hand, conducted a research aiming to relieve factors that affect online shopping repurchase intention within the scope of TAM. The study utilized a quantitative method benefiting from the Non-Probability Sampling technique with a purposive sampling method by which 182 people, aged between 18 and 36, have been surveyed. The structural Equation Model has been chosen as the analysis technique as well as using the SmartPLS 3.0 analysis tool. The result of the study shows that perceived privacy, perceptions of web design, and perceptions of reliability variables positively and significantly affect repurchase intention.



Besides, the study, executed by Ofori and Appiah-Nimo (2019), inspects determinants of online shopping behaviors of tertiary students through TAM. In this regard, a survey was conducted on 580 undergraduate students as sampling. Structural Equation Modelling-Partial Least Squares has been utilized as a statistical analysis technique. The outcome of the study shows that ease of use has a significant influence on usefulness. Also, perceived cost displays no significant effect on purchase intention while it has been pointed out most significant factor affecting actual use of online shopping for students. Furthermore, perceived risk has a significant influence on purchase intention on the contrary that it does not affect actual use significantly.

Additionally, the study, conducted by Seyhun and Kurtuldu (2020), examines factors that have an impact on the adoption of mobile shopping applications using the extended technology acceptance model (e-TAM) which includes variable as perceived enjoyment, innovativeness, satisfaction, and trust. Implementing a one-to-one survey and using convenience sampling method data has been collected. Afterward, exploratory factor analysis, confirmatory factor analysis, and reliability analysis have been utilized as well as the structural equation model. The result of the research displays that perceived usefulness, trust and innovativeness have a positive impact on satisfaction. Besides, behavioral intention has been positively affected by innovativeness, satisfaction, and perceived usefulness.

And finally, the study, implemented by Valencia et al. (2019), aims to inspect factors for e-commerce adoption among university students within the scope of TAM. Accordingly, variables such as perceived security and trust have been added to the model. In this respect, the study, designed with a quantitative methodology, utilized a cross-sectional exploratory research technique to validate the model. The data was collected through a survey conducted on 369 university students and tested with confirmatory factor analysis. The outcome of the study shows that there is a correlation between attitude and intention. Also, perceived usefulness, trust, and ease of use have been determined as the premise of the online shopping intention of the consumers.

### **Technology Acceptance Model (TAM) and Extended-Technology Acceptance Model (E-TAM)**

Various models are focusing on the explanation of user adoption and acceptance of new technologies. Among the well-known models are *Diffusion of Innovations*; *Perceived Characteristics of Innovations* (Moore and Benbasat, 1991); *Social Cognitive Theory*, *Theory of Reasoned Action*, *Theory of Planned Behavior*, *Technology Acceptance Model* (Davis, 1989; Davis et al., 1989); *Unified Theory of Acceptance and Use of Technology*, *Expectation Confirmation Theory*. Among others, Technology Acceptance Model (TAM) seems like the most well-accepted theory (Agarwal and Prasad, 1999). The advent of the TAM has



been based on the Theory of Reasoned Action (TRA), which has been put forward, by Fishbein and Ajzen in 1975. Being accepted as an intention-based model, TRA has been regarded as very effective to explain human behaviors. For this reason, TRA has been considered suitable for the research of factors regarding computer use behavior. Concerning user acceptance of information systems and computer use behavior, Davis (1986) made a great contribution to the field with the introduction of the TAM. Davis's model aimed to explain the acceptance of information systems and computer use behavior as an adaptation of TRA. However, compared to TRA, which is the theoretical foundation of TAM, TAM has been a relatively more specific theory focusing just on the behaviors regarding the acceptance of information systems and usage of computer technologies. The original TAM claims that perceived usefulness and perceived ease of use are two main factors, which determine computer acceptance behaviors (Davis et al., 1989, p. 1988, 1989).

*Perceived usefulness* refers to the extent to which users consider that utilizing the technology in question may contribute to their performances positively (Ha and Stoel, 2009; Venkatesh, 2000).

*Perceived ease of use* represents the extent to which consumers expect that using a certain technology would be effortless (Ha and Stoel, 2009; Venkatesh, 2000).

What TAM suggests is that perceived usefulness and perceived ease of use may designate the behavioral intention of the users towards specific technologies so that final behavior would be formed accordingly. To put this in order, perceived ease of use would affect perceived usefulness within the scope of usage of a certain technology (Venkatesh, 2000).

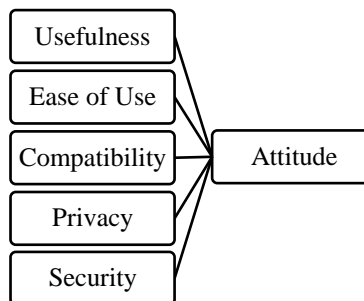
TAM has been used commonly in studies regarding the acceptance and usage of information technologies (Bhattacharjee and Sanford, 2009). In this sense, Web sites, as a prominent representative of those technologies and obligatory interface for online shopping activities are considered as in the research area of TAM. Simply put, TAM has been admitted as one of the possible models in the analysis of online shopping activities as it embraces websites representing information technologies (Gefen, Karahanna and Straub, 2003, p. 53-54). However, some researchers working on e-commerce practices proposed that TAM would not be sufficient in the explanation of online shopping studies if any extension is not integrated into the core components (perceived ease of use and perceived usefulness) of the model (Yılmaz and Tümtürk, 2015, p. 360). Hence, the extended Technology Acceptance Model (e-TAM) emerged as a commonly used model in analyzing online shopping behaviors of people. In this sense, e-TAM had been formed along with the new beliefs added by different studies based on e-commerce (Hernandez, Jimenez and Martin, 2009, p. 1233-1234). Accordingly, beliefs added include Trust and Satisfaction (Kim, Ferrin and Rao, 2003); Perceived Benefits (Davis, 1989; Moore and Benbasat, 1991); Perceived Performance (Davis et al., 1989;

Davis 1989); Confirmation (Bhattacharjee, 2001); Familiarity and Trust (Gefen, 2000); Satisfaction (Fornell, 1992); Perceived Risk (Kohli, 1989); Willingness to Purchase (Mathieson, 1991); Trust (Portz, 2000) and Compatibility, Security, Privacy, Self-efficacy, Normative Beliefs by Vijayasathy (2004) who named this new model as “augmented or enhanced TAM”.

## **RESEARCH MODEL**

In our research, we focus on the consumers’ attitudes regarding the sub-dimension of e-TAM. Therefore, we especially pay attention to Vijayasathy’s model within the scope of attitude. According to this model, usefulness, ease of use, compatibility, privacy, and security are the subdimensions of “attitude” while usefulness, normative beliefs, and self-efficacy are subdimensions of “intentions” (Vijayasathy, 2004). In this regard, Figure 1 displays our research model.

**Figure 1.** The research model



## **Hypotheses of the Study by the Main Components of E-TAM**

### **Perceived usefulness**

Perceived usefulness can be defined as the degree to which consumers believe online shopping would contribute to their productivity regarding shopping activities (Shih, 2004) enabling them to reach helpful information, compare and buy goods and services in a faster manner (Vijayasathy, 2004). There is a positive relationship between information systems and the attitudes of users towards adoption of them (Park et al., 2004). Considering websites, which is the main tool of online shopping, as an information system, it can be concluded that consumers may increasingly use online shopping environments if they are served well by websites of business organizations. Ha and Stoel (2009) found that perceived usefulness is a significant predictor of attitudes regarding online shopping. In addition to this, Barkhi, Belanger, and Hicks (2008) suggest that perceived usefulness is influential in the utilization of online shopping. Moreover, Vijayasathy (2004) elicited that perceived usefulness may be regarded as a strong predictor of the online



shopping attitudes of consumers. Therefore, we assume that perceived usefulness is influential on the attitudes of consumers.

**H1.** Attitudes of Gen Z towards online shopping are statistically different than Gen Y in terms of perceived usefulness.

### **Perceived ease of use**

As consumers think that information systems are easy to use, they increasingly adapt to utilize them (Park et al., 2004). Considering that online shopping environments are based on information systems, (i.e., web technologies) the consumer will utilize online shopping if they think that it is effortless. Çelik (2009) found that perceived ease of use could predict the attitudes of consumers towards online shopping. In addition, Vijayasathy (2004) disclosed that perceived ease of use affects online shopping attitudes of consumers strongly. Accordingly, we assume that perceived ease of use has an impact on the attitudes of consumers based on the findings of the above-given research.

**H2.** Attitudes of Gen Z towards online shopping are statistically different than Gen Y in terms of perceived ease of use.

### **Compatibility**

Compatibility has been associated with the degree to which consumers believe that new technology would correspond to their necessities and norms. In this case, if consumers believe that online shopping is in harmony with their requirements and preferences, then they would benefit from it (Vijayasathy, 2004). O’Cass and Fenech (2003) come up with the finding that compatibility affects attitudes towards online shopping. Moreover, Vijayasathy (2004) elicited that compatibility may be considered a powerful predictor with respect to online shopping attitudes. Thus, we assume that compatibility is a factor affecting the attitudes of consumers.

**H3.** Attitudes of Gen Z towards online shopping are statistically different than Gen Y in terms of compatibility.

### **Privacy**

Privacy has been referred to as the degree to which consumers doubt that online shopping units would not be sensitive about their privacy. Thus, consumers may be concerned about their personal information



and ill-usage of it by strangers (Vijayasathy, 2004). Appropriately, we assume that privacy is one of the effective factors on the attitudes of consumers.

**H4.** Attitudes of Gen Z towards online shopping are statistically different than Gen Y in terms of privacy.

### **Security**

Perceived security, which is quite significant in Internet-based market spaces, has been associated with the extent to which consumers consider that online purchasing activities are secure enough for them. For this reason, business organizations invest in advanced technologies to provide secure business environments to their potential customers (Barkhi et al., 2008). O’Cass and Fenech (2003); Liao and Cheung (2001) come up with the result that security affects attitudes of the Internet users towards online shopping as an important factor. Besides, Keisidou, Sarigiannidis and Maditinos (2011) suggest that perceived security positively affects attitudes towards online shopping. Furthermore, Vijayasathy (2004) elicited that security is a strong factor in the prediction of online shopping attitudes of consumers. Consequently, we assume that security is influential on the online shopping attitudes of consumers.

**H5.** Attitudes of Gen Z towards online shopping are statistically different than Gen Y in terms of security.

### **Best predictor variables for online shopping attitudes**

The second research question is related to whether the best predictor (usefulness, ease of use, compatibility, privacy, and security) differs regarding online shopping attitudes of Gen Y and Z or not. Accordingly, we assume that the best predictor variables for online shopping attitudes of Gen Y and Z differs.

**H6.** The best predictor variables for online shopping attitudes of gen Y and Z differ with respect to:

**H6a.** *Perceived usefulness.*

**H6b.** *Perceived ease of use.*

**H6c.** *Compatibility.*

**H6d.** *Privacy.*



## H6e. Security.

### Gender

Significance of demographic variables in individual activities such as the adoption of information technologies (Faqih and Jaradat, 2015), internet usage (Zhang, 2005) or online shopping (Hernandez et al., 2009; Park et al., 2004) has been pointed out in the literature. Moreover, Akhlaq and Ahmed (2016) claim that demographic characteristics such as education, income, or gender may be influential with regard to online shopping behaviors. Among those characteristics, gender has been inspected in an important number of studies in accordance with the online shopping activities within the scope of TAM (Akhlaq and Ahmed, 2016; Faqih and Jaradat, 2015; Law and Ng, 2016; Shi, Wu, Zhou and Chen, 2009). For this reason, within the scope of the current study, gender has been considered important to be inspected regarding the online shopping attitudes of Gen Y and Z. The reason for just choosing gender excluding demographic characteristics such as age, income, or education is that the sample of the current study, which consists of university students, is quite similar in terms of excluded characteristics. In this regard, we assume that gender is an effective factor attitude of gen Y and Z differ.

H7. Online shopping attitudes of gen Y and Z differ in terms of gender.

## 4METHODOLOGY

### Sample and Data Gathering

The study sample included Foreign Languages Prep School students (i.e., as the representative of Gen Z) and senior (i.e., as the representative of Gen Y), studying in both Anadolu University and Eskisehir Technical University, located in Eskisehir, Turkey. The research data were collected through a survey developed by Vijayarathy in 2004 to evaluate the individuals' attitudes towards online shopping. A purposive and convenience sampling method was preferred because the sample of our research belongs to the similar sub-group of society regarding income level, education level, and socio-economic conditions. Preparation students are generally at the ages of 18-20 while senior students are mostly at the age of 23 and older. Accordingly, senior students can be regarded as Gen Y who were born between 1981 and 1998 (Alch, 2000; Smola and Sutton, 2002; Sessa, Kabacoff, Deal and Brown, 2007) while preparation school students as Gen Z who were born between 1999 and 2009 (McCrinkle and Wolfinger, 2009; Tulgan, 2013). The research data were collected from 652 Prep students and 532 senior students. Yet, a total of 221

<sup>4</sup> Bu çalışma için Anadolu Üniversitesi Etik Kurulunun 26/12/2018 tarihli ve 114410 nolu kararı ile etik kurul onayı alınmıştır.

questionnaires were excluded because of missing or improper values, leaving a total of 1031 valid questionnaires. Table 2 displays the statistics of the sample.

**Table 2:** Demographics of the research sample

University	Generations	Gender		Total
		Male	Female	
Anadolu University	Y	202	187	389
	Z	95	178	273
Eskisehir Technical University	Y	56	55	111
	Z	147	111	258

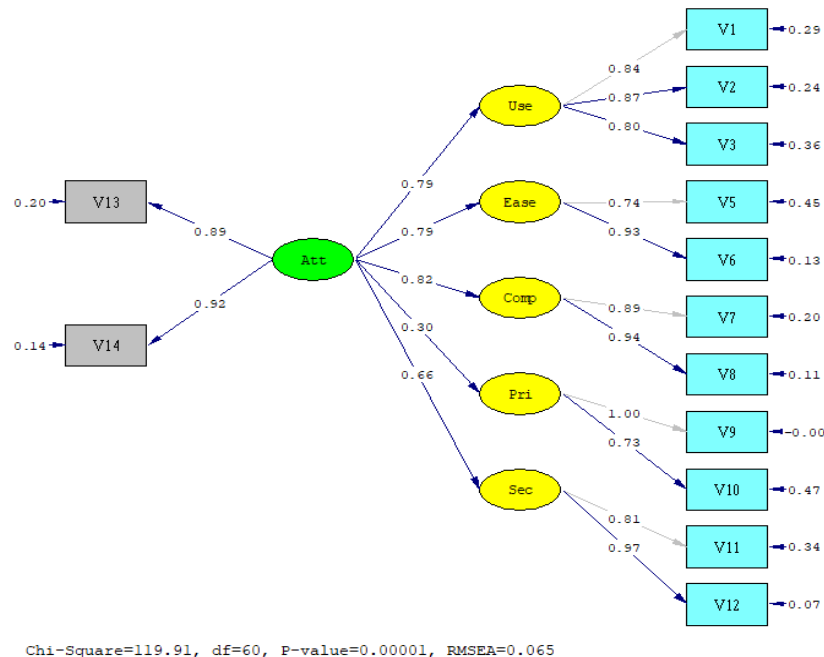
**Note:** Gen Y is represented by senior students while Gen Z is represented by Prep students at respective schools.

### Measurement Items

#### Validity of the adapted scale

After checking the suitability of the data and ensuring no violation, confirmatory factor analysis was conducted with 14 items. However, the results regarding the six factors with 13 items structured model supported. The path diagrams of the model, including factor loadings, error variance, and factor covariance were displayed in Figure 2.

**Figure 2.** Path diagram of the final 13-item-six-factor structure model





The usefulness sub-scale was measured by three items whereas the rest (i.e., ease of use, compatibility, privacy and security, and attitude) was measured by two items. All items in the scale have high factor loadings and low error variance, indicating all items contribute to the scale. In other words, the validity of the scale was proven with confirmatory factor analysis. Also, usefulness, ease of use, compatibility, privacy, and security as sub-dimensions of attitude, and the model itself was validated by results of confirmatory factor analysis. The goodness of fit indices was found to be statically sufficient ( $\chi^2/df = 1.99$ ; RMSEA= .06, RMR= .09, SRMR= .05, NFI=.97, NNFI= .98, CFI= .99, GFI= .93, AGFI= .90). The confirmatory factor analysis validated the structure of research model.

### Reliability of the adapted scale

To examine the reliability of the scale and its subscales, we considered the internal consistency with Cronbach's alpha. Table 3 displays the results of Cronbach's alpha.

**Table 3:** The scale's and subscales' reliability analysis

Scale	Number of Items	Cronbach's Alpha
Usefulness	3	.876
Ease of Use	2	.797
Compatibility	2	.909
Privacy	2	.839
Security	2	.881
Attitude	2	.906
Total	13	.896

The Cronbach Alpha Coefficient for the whole scale is .896, as seen in Table 3. According to Pallant (2016, p. 90), the ideal value for Cronbach Alpha is .70. Therefore, the internal consistency of scale is high enough. Moreover, the Cronbach Alpha Coefficient of all subscales was higher than .70, indicating the scale is reliable overall.

### Analysis

Each participant's scores of online shopping sub-dimensions and online shopping attitudes regarding e-TAM were obtained by the addition of answers given to the scale. The data analysis of the research includes an independent sample t-test and multiple regression analysis. To examine whether attitudes of generations Y and Z towards online shopping statistically differ within the scope of sub-dimensions of e-

TAM, an independent sample t-test was performed. Standard multiple regression analysis was used to find the best predictor regarding online shopping attitudes of generations Y and Z. Before the performed standard multiple regression analysis, the preliminary analyses were tested. The preliminary analysis of multiple regression are outliers, sample size, multicollinearity, singularity, normality, linearity, homoscedasticity, and independence of residuals Pallant (2016). We found that there is no violation of these assumptions.

### The tests of the hypotheses 1 through 5

To test hypotheses 1 through 5, we used independent samples t-tests. The results of the tests for the differences in attitudes and its sub-dimensions of generations Y and Z towards online shopping are displayed in Table 4.

**Table 4:** The results of independent samples t-test for the differences in attitudes

	Generations	$\bar{X}$	SD	df	t	p	$\eta^2$
<b>Attitude</b>	Z	10.562	2.782	999	.402	.688	-
	Y	10.490	2.903				
<b>Usefulness</b>	Z	17.260	3.735	922.268	-.333	.739	-
	Y	17.340	4.500				
<b>Ease of Use</b>	Z	10.372	2.858	999	-2.691	.007	.007
	Y	10.854	2.806				
<b>Compatibility</b>	Z	9.235	3.263	999	-.633	.527	-
	Y	9.365	3.208				
<b>Privacy</b>	Z	7.729	2.994	999	-.855	.392	-
	Y	7.895	3.137				
<b>Security</b>	Z	8.981	2.527	999	.126	.900	-
	Y	8.960	2.791				

As seen in Table 4, although Gen Z has ( $\bar{X}$ = 10.562, SD=2.782) more positive attitudes towards online shopping than Gen Y ( $\bar{X}$ = 10.490, SD= 2.903), there is no significant difference in attitudes towards online shopping between Gen Y and Gen Z ( $t_{att. (999)} = .402, p= .688$ ). Furthermore, there is no any significant difference in usefulness, compatibility, privacy and security for Gen Y and Gen Z ( $t_{use (922.268)} = -.333, p= .739$ ;  $t_{comp. (999)} = -.633, p= .527$ ;  $t_{pri. (999)} = -.855, p= .392$ ;  $t_{sec. (999)} = .126, p= .900$ ). On the contrary, Gen Y ( $\bar{X}$ = 10.854, SD= 2.806) has more tendency to online shopping than Gen Z has in terms of the ease of use ( $\bar{X}$ = 10.372, SD= 2.858). There is a significant difference in score for Gen Y and Z regarding



ease of use (tease. (999) = -2.601,  $p < .008$ ,  $\eta^2 = .007$ ). However, the magnitude of the differences in the means is very small ( $\eta^2 = .007$ ). Therefore, the statistical difference is not regarded as statistically meaningful. Overall results indicate that there is not a difference in attitudes of generations Y and Z towards online shopping within the scope of sub-dimensions of e-TAM (See Table 4). These findings showed that all hypotheses through h1 to h5 were rejected.

On the other side, it is because any statistically meaningful result has not been found (Hypotheses 1 through 5) between generations Y and Z within the scope of sub-dimensions of e-TAM, age has been inspected to see whether any difference shows up or not. Accordingly, the farthest ages of two generational groups (17-18 ages for generation Z having 175 members and 25-34 ages for generation Y having 88 members) have been examined through independent samples t-tests in terms of the attitudes toward online shopping to control if any statistically meaningful difference can be found. However, in the analysis, examining members aged 17-18 in generation Z and members aged 25-34 in generation Y, any statistically meaningful result has not been obtained.

### **The test of hypothesis 6**

To test the sixth hypothesis, we conducted standard multiple regression for generations Y and Z separately. Therefore, we split the data into two generations. In the first data set, there were 531 students belonged to generation Z. Of the total sample, 10 students' response were detected as missing values and abnormal responses and 10 were determined as multivariate outliers. Therefore, we excluded 20 students' response from the data set. The sample size decreased to 511. On the other hand the second data set were composed of 500 students belonged to generation Y. 20 students' response were detected as missing values and abnormal responses. 6 students were determined as multivariate outliers. Therefore, we excluded 26 students' response from the data set. The sample size decreased to 474. In this part, first the results of standard multiple regression for Gen Z are presented. Then, the results of standard multiple regression for Gen Y are shared.

### **Findings of the regression analysis for Gen Z**

Table 5 displays the results of the standard analysis performed to determine the best predictor of attitude towards online shopping for Gen Z.

As it can be seen in Table 5, standard multiple regression analysis involved all the independent variables (i.e., usefulness, ease of use, compatibility, privacy, and security) being entered into the equation at once. The model in the current study for predicting attitudes of Gen Z towards online shopping is

statistically significant ( $R = .80$ ;  $R^2 = .64$ ;  $p < 0,001$ ). All independent variables explained 80% of the variance in attitudes of Gen Z towards online shopping.

**Table 5:** The multiple regression analysis to predict Gen Z's attitudes towards online shopping

Model	Variables	R	R <sup>2</sup>	$\Delta R^2$	R <sup>2</sup> <sub>ch</sub>	F <sub>ch</sub>	Sd	B	SE	$\beta$	t	p<
	Constant	0.802	.642	.639	.642	181.443	5/505	.300	.411		.730	.466
	Usefulness							.228	.028	.294	8.211	.000
	Ease of Use							.129	.033	.131	3.890	.000
	Compatibility							.342	.029	.404	11.822	.000
	Privacy							-.004	.027	-.005	-.164	.870
	Security							.207	.034	.188	6.057	.000
R= .80, R <sup>2</sup> = .64, $\Delta R^2$ = .64, F <sub>(5,505)</sub> = 181.443, p<.001												

According to standardized regression coefficients, of these five variables, compatibility made the largest unique contribution ( $\beta = .404$ ). Then usefulness made the second-largest contribution ( $\beta = .294$ ) to attitudes. The security made the third largest contribution ( $\beta = .188$ ) to attitudes. The ease of use made the fourth-largest contribution ( $\beta = .131$ ) while Privacy made the least contribution ( $\beta = .005$ ) to attitudes. When the t-test results for the significance of the regression coefficients were examined, it is observed that usefulness, ease of use, compatibility, and security are significant predictors ( $p < .001$ ) whereas privacy does not make a statistically significant contribution ( $p = .870$ ). These findings showed that h6a, h6b, h6c and h6e were accepted but h6d was rejected for Gen Z. In other words, privacy has not any effect on attitude whereas usefulness, ease of use, compatibility and security have an effect on attitudes.

### Findings of the regression analysis for Gen Y

Table 6 shows the results of the standard analysis performed to determine the best predictor of attitude towards online shopping for Gen Y.

As can be seen in the Table 6, our model, which includes usefulness, ease of use, compatibility, privacy, and security to predict attitudes of Gen Y towards online shopping, is significant ( $R = 0,83$ ;  $R^2 = 0,68$ ;  $p < 0,001$ ). All independent variables explained 83% of the variance in attitudes of Gen Y towards online shopping. This value is higher than the explained variance in attitudes of Gen Z towards online shopping.

**Table 6:** The multiple regression analysis to predict Gen Y's attitudes towards online shopping

Model	Variables	R	R <sup>2</sup>	Δ R <sup>2</sup>	R <sup>2</sup> <sub>ch</sub>	F <sub>ch</sub>	Sd	B	SE	β	t	p<
	Constant	0.826	.683	.679	.683	199.205	5/463	-.102	.372		-.273	.785
	Usefulness							.245	.022	.372	10.981	.000
	Ease of Use							.133	.036	.129	3.689	.000
	Compatibility							.299	.030	.330	10.121	.000
	Privacy							.019	.026	.021	.730	.466
	Security							.220	.033	.211	6.559	.000
R= .83, R <sup>2</sup> = .68, Δ R <sup>2</sup> = .68 , F <sub>(5,463)</sub> = 199.205, p<.001												

From the standardized regression coefficients of these five variables are analyzed, it is found that the usefulness makes the largest unique contribution ( $\beta = .372$ ) while the compatibility makes the second-largest contribution ( $\beta = .330$ ), the security made the third largest contribution ( $\beta = .211$ ), and the ease of use made the fourth-largest contribution ( $\beta = .129$ ) to attitudes. Privacy makes the least contribution ( $\beta = .021$ ) to attitudes. According to the t-test results for the significance of the regression coefficients, it is found that usefulness, ease of use, compatibility, and security were significant predictors ( $p < .001$ ) whereas privacy does not make a statistically significant contribution ( $p = .466$ ). These findings showed that  $h6a$ ,  $h6b$ ,  $h6c$  and  $h6e$  were accepted but  $h6d$  was rejected for Gen Y. In other words, privacy has not any effect on attitude whereas usefulness, ease of use, compatibility and security have an effect on attitudes.

Taking all multiple regression analyses for Gen Z and Y into account, we can infer that the relative importance order of the predictor on Gen Y and Z's attitudes towards online shopping are almost the same. The relative importance order of the predictors on Gen Z's attitudes towards online shopping follows the sequence of compatibility, usefulness, security, ease of use, and privacy while the relative importance order of the predictor on Gen Y's attitudes towards online shopping follows the sequence of usefulness, compatibility, security, ease of use and privacy. Only the first predictor which made the largest contribution was different. Participants belonging to Gen Z considered compatible to prefer online shopping while participants belonging to Gen Y paid attention to the usefulness of online shopping. In addition, for both Gen Y and Z privacy do not make any statistically significant contribution but other variables made a statistically significant contribution to the attitude. In sum, the best predictor variable differs regarding online shopping attitudes of generations Y and Z.

### The test of hypothesis 7

To test the seventh hypothesis, we conducted independent samples t-tests for generations Y and Z. The results of the tests for the differences in attitudes of generations Y and Z towards online shopping in terms of gender are displayed in Table 7. As seen in Table 7, there is no significant difference in usefulness, ease of use, compatibility, privacy, and attitude for males and females. Besides, there is a significant difference in scores for males and females in terms of security ( $t(993)=2.631$ ;  $p=.009$ ;  $\eta^2=.16$ ). The magnitude of the differences in the means is quite large. Therefore, the statistical difference is regarded as statistically meaningful. These findings showed that  $h_7$  was rejected. To put it differently, the security sub-dimension is more determinative in women's attitudes toward online shopping. Items related to privacy were reverse coded so we reverted them opposite before the independent samples t-test run.

**Table 7:** The results of independent samples t-test for the differences in attitudes

	Gender	$\bar{X}$	SD	df	t	p	$\eta^2$
Usefulness	Male	17.32	4.27	993	.210	.834	-
	Female	17.27	3.93				
Ease of Use	Male	10.65	2.88	993	.589	.556	-
	Female	10.54	2.81				
Compatibility	Male	9.27	3.25	993	-.204	.839	-
	Female	9.31	3.22				
Privacy	Male	7.72	2.98	993	-.891	.373	-
	Female	7.90	3.13				
Security	Male	9.19	2.81	993	2.631	.009	0.16
	Female	8.75	2.55				
Attitude	Male	10.47	2.92	992.504	-.596	.552	-
	Female	10.58	2.76				

### CONCLUSION AND DISCUSSION

The purpose of this study is to reveal whether the attitudes of generations Y and Z towards online shopping differ in the scope of the e-TAM. Technology acceptance is an indispensable requirement for online shopping activities. Especially, Web technologies refer to one of the most prominent and important tools in the utilization of online shopping practices. Therefore, in both international and national literature,





most of the researchers focused on the TAM in the inspection of consumers' attitudes, intentions, and behaviors towards online shopping.

The present study focuses on the TAM and its enhanced version named e-TAM in the inspection of online shopping attitudes of generations Y and Z. In the e-TAM, sub-dimensions differ from study to study as each research adds or excludes some factors according to its subject or scope. In this respect, in the previous research, covered in both national and international literature focusing on the different premises of e-TAM concerning attitudes towards online shopping preferences, various results came out.

However, in this study, the attitudes of Gen Y and Z towards online shopping have been discussed in the scope of the e-TAM and a model proposed by Vijayasarathy (2004). Part of Vijayasarathy's enhanced model, which only comprises attitudinal patterns regarding online shopping, consists of 5 sub-dimensions including perceived usefulness, perceived ease of use, compatibility, privacy, and security which are the main benchmarks in the hypotheses of our research.

As a result of the analyses performed in this study, we found that there is not any significant difference in perceived usefulness for generations Y and Z in online shopping preferences. However, it was also found that Gen Y has more tendency than Gen Z to use online shopping in terms the perceived ease of use. Although the difference was statistically significant, the magnitude of the difference in the means was very small. Furthermore, as for compatibility, the results showed that there is not any significant difference between Gen Y and Z concerning online shopping preferences. Nevertheless, no significant difference in online shopping preferences has been found for Gen Y and Z in terms of privacy. Regarding security, analysis once again revealed that there is not any significant difference between Gen Y and Z in online shopping preferences. Considering the results of hypotheses, ranged between h1 and h5 just except for h2 which showed that there is not a significant difference in the online shopping attitudes of Gen Y and Z in terms of sub-dimensions of e-TAM, age closeness, and similarity in the socio-economic conditions may have been regarded as the fundamental reasons of these results. However, results also show that perceived ease of use is relatively more important for Gen Y than Gen Z over the attitudes toward online shopping. This result may stem from the reason that Gen Z is considered more tech-savvy and technically more competent in the usage of technologies compared to Gen Y. This means that Gen Y minds ease of use while experiencing technologies more than Gen Z does. As seen in Table 1, terms defined for different generations are varying a lot. Also, time differences between generations are so close (Rothman, 2016; Töröcsik et al., 2014). Because of those facts, we may have not found any statistical differences between the online shopping attitudes of Gen Y and Gen Z. This is why maybe defining time differences among different



generations can be considered in a broader sense. Also, consistency is important in the definition of generation among different scholars and studies.

On the other hand, it has also been found that the relative importance regarding the order of the predictors of Gen Z's attitudes toward online shopping is as follows: a) Compatibility, b) perceived usefulness, c) security, d) perceived ease of use, e) privacy. Whereas the relative importance concerning the order of the predictors on Gen Y's attitudes towards online shopping is as follows: a) Perceived usefulness, b) compatibility, c) security, d) perceived ease of use, e) privacy.

In this respect, in consideration of this ordering, only the first predictor variable, which made the largest contribution, appeared different. Participants belonging to Gen Z considered compatibility as the most important factor to prefer online shopping whereas participants of Gen Y paid attention to usefulness the most regarding the preference of online shopping. However, in most of the studies from the literature, generally perceived usefulness was found as the best predictor of attitudes toward online shopping (e.g., Çakır, 2009; Henderson and Divett, 2003; Koufaris, 2002; Vijayasathy, 2004). Therefore, it can be inferred that the finding related to the best predictor of Gen Y's attitudes towards online shopping was consistent with other research findings which focus on participants belonging to Gen Y or possibly Gen X. In this case, it can be inferred that the best predictor variable of online shopping attitude for Gen Y and possibly Gen X is perceived usefulness whereas compatibility is the best predictor variable for Gen Z towards online shopping. The reason for that preference regarding both generations might be that Gen Z already accepts online shopping practices because they believe that web technologies and online shopping environments are easy to use, secure enough, and would make a meaningful contribution to them while they shop. Also, maybe Gen Z already admits a little portion of violation of privacy since they are born into environments of social networks, which obtain their bunch of personal information in the first place. Therefore, the generation just cares about compatibility considering whether online shopping would fit their way of life, and serve their priorities and necessities or not. As for Gen Y, these people most probably mind the benefits of online shopping activities and related technologies used before anything else. On the other side, this generation is also tech-savvy and gets used to utilizing information technologies and the Internet which prevent them from fearing privacy and security issues of online shopping environments in which they already spend time for long periods. Thus, they do not consider whether usage of such platforms would be easy to use or not since they already use all of them. For this reason, they merely care about perceived usefulness.

Finally, regarding the gender of both generations in the attitudes toward online shopping within the scope of sub-dimensions of TAM, it has been obtained that there is no significant difference in usefulness,



ease of use, compatibility, privacy, and attitude for males and females. Besides, there is a significant difference in scores for males and females in terms of security. Accordingly, women mind security relatively more in their online shopping activities compared to men. This result might mean that women find offline shopping patterns more secure even though they are quite competent users of online environments.

As a result, business organizations should be striving to invest in innovative technologies such as the Internet and the Web to be able to get up to date in terms of online shopping trends and changing marketing conditions in the light of technology. Accordingly, inspection and understanding of implications that are obtained from marketing conditions in which young are dominant and leading factors, matters for business organizations. In brief, this study is believed to make contributions to the field along with its various and unique perspectives. In such a fast-changing world atmosphere utilizing new technologies, marketing environments and professionals are having difficulty in predicting consumption patterns of especially young generations who are exposed to a constant change process in the light of advanced digital technologies. In this sense, regarding online shopping acceptance patterns as linked with the adoption of Internet-driven technologies by young consumers, this study offers some implications, which will be useful for the marketing world.

#### YAZAR BEYANI / AUTHOR STATEMENT

Araştırmacılar makaleye ortak olarak katkıda bulunduğunu bildirmiştir. Araştırmacılar herhangi bir çıkar çatışması bildirmemiştir. Bu çalışma için Anadolu Üniversitesi Etik Kurulunun 12/06/2018 tarihli ve 114410 nolu kararı ile etik kurul onayı alınmıştır.

Researchers have jointly contributed to the article. Researchers have not declared any conflict of interest. Ethics committee approval was provided for this study by the Ethics Committee of Anadolu University dated 26/12/2018 and numbered 114410.

#### REFERENCES

- Adriana-Camelia, B. (2015). Next generations of consumers—challenges and opportunities for brands. *Вісник Київського національного університету ім. Тараса Шевченка. Серія: Економіка*, 6(171), 6-10. doi: 10.17721/17282667.2667-2015/171-6/1
- Agarwal, R., & Prasad, J. (1999). Are individual differences germane to the acceptance of new information technologies? *Decision Sciences*, 30(2), 361-391. doi: 10.1111/j.1540-5915.1999.tb01614.x
- Akhlaq, A., & Ahmed, E. (2016). Gender differences among online shopping factors in Pakistan. *Organizations and Markets in Emerging Economies*, 7(1), 74-86. doi: 10.15388/omee.2016.7.1.14216

- Aktan, C. C., & Vural, İ. Y. (2016). Bilgi toplumu, yeni temel teknolojiler ve yeni ekonomi. *Yeni Türkiye*, 88(1), 1-37.
- Alch, M. L. (2000). The echo-boom generation: A growing force in American society. *The Futurist*, 34(5), 42-46.
- Altuntuğ, N. (2012). Kuşaktan kuşağa tüketim olgusu ve geleceğin tüketici profili. *Organizasyon ve Yönetim Bilimleri Dergisi*, 4(1), 203-212.
- Arı, E., & Yılmaz, V. (2015). Üniversite öğrencilerinin online yemek siparişi davranışlarının teknoloji kabul modeliyle araştırılması. *Uluslararası Alanya İşletme Fakültesi Dergisi*, 7(2), 65-84.
- Ashraf, A. R., Thongpapanl, N., & Auh, S. (2014). The application of the technology acceptance model under different cultural contexts: The case of online shopping adoption. *Journal of International Marketing*, 22(3), 68-93. doi: 10.1509/jim.14.0065
- Ayhün, S. E. (2013). Kuşaklar arasındaki farklılıklar ve örgütsel yansımaları. *Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Ekonomi ve Yönetim Araştırmaları Dergisi*, 2(1), 93-112.
- Barkhi, R., Belanger, F., & Hicks, J. (2008). A model of the determinants of purchasing from virtual stores. *Journal of Organizational Computing and Electronic Commerce*, 18(3), 177-196. doi: 10.1080/10919390802198840
- Baydaş, A., Sezer, A., & Kanoğlu, M. F. (2021). Investigation of the effects of hedonic consumption reasons on voluntary simplicity lifestyle within the scope of consumer purchasing behavior in terms of generations x, y, z. *Journal of Current Researches on Social Sciences*, 11(4), 451-474. doi: 10.26579/jocress.449
- Bejtkovský, J. (2016). The current generations: The Baby Boomers, X, Y and Z in the context of human capital management of the 21st century in selected corporations in the Czech Republic. *Littera scripta*, 9(2), 25-45.
- Bencsik, A., Horváth-Csikós, G., & Juhász, T. (2016). Y and Z generations at workplaces. *Journal of Competitiveness*, 8(3), 89-106.
- Bhattacharjee, A. (2001). Understanding information systems continuance: An expectation-confirmation model. *MIS Quarterly*, 25(3), 351-370. doi: 10.2307/3250921
- Bhattacharjee, A., & Sanford, C. (2009). The intention-behaviour gap in technology usage: The moderating role of attitude strength. *Behaviour & Information Technology*, 28(4), 389-401. doi: 10.1080/01449290802121230
- Bilgiç, H. G., Duman, D., & Seferoğlu, S. S. (2011). Dijital yerlilerin özellikleri ve çevrimiçi ortamların tasarlanmasındaki etkileri. *Akademik Bilişim*, 2(4), 1-7.
- Bruner II, G. C., & Kumar, A. (2005). Explaining consumer acceptance of handheld internet devices. *Journal of Business Research*, 58(5), 553-558. doi: 10.1016/j.jbusres.2003.08.002
- Canavan, B. (2020). *Contemporary Consumption, Consumers and Marketing: Cases from Generations Y and Z* (1st Ed.). New York: Routledge.

- Cengiz, E., & Şeker kaya, A. (2010). İnternet kullanıcılarının internetten alış-verişe yönelik satın alma karar süreçlerinin incelenmesi ve kullanım yoğunlukları açısından sınıflandırılması üzerine bir araştırma. *Öneri*, 9(33), 33-49. doi: 10.14783/od.v9i33.1012000147
- Cennamo, L., & Gardner, D. (2008). Generational differences in work values, outcomes and person-organisation values fit. *Journal of Managerial Psychology*, 23(8), 891-906. doi: 10.1108/02683940810904385
- Chang, W. L., & Chen, L. M. (2021). Analyzing the omni-channel shopper journey configuration of generations Y and Z. *Journal of Organizational and End User Computing*, 33(6), 1-18. doi: 10.4018/JOEUC.293273
- Chau, Y., & Hu, J. H. (2001). Information technology acceptance by individual professionals: A model comparison approach. *Decision Sciences*, 32(4), 699-719. doi: 10.1111/j.1540-5915.2001.tb00978.x
- Chen, L. D., & Tan, J. (2004). technology adaptation in e-commerce: Key determinants of virtual stores acceptance. *European Management Journal*, 22(1), 74-86. doi: 10.1016/j.emj.2003.11.014
- Chiu, C. M., Lin, H. Y., Sun, S. Y., & Hsu, M. H. (2009). Understanding customers' loyalty intentions towards online shopping: An integration of technology acceptance model and fairness theory. *Behaviour & Information Technology*, 28(4), 347-360. doi: 10.1080/01449290801892492
- Çakır, C. B. (2009). *İnternet üzerinden satın alma davranışının incelenmesi ve bir uygulama* (Unpublished Master' Thesis). İstanbul Technical University, İstanbul.
- Çelik, H. E. (2009). *Yapısal eşitlik modellemesi ve bir uygulama: Genişletilmiş online alışveriş kabul modeli* (Unpublished Doctoral Thesis). Eskişehir Osmangazi University, Eskişehir.
- Dalcher, I., & Shine, J. (2003). Extending the new technology acceptance model to measure the end user information systems satisfaction in a mandatory environment: A bank's treasury. *Technology Analysis & Strategic Management*, 15(4), 441-455. doi: 10.1080/095373203000136033
- Davis, F. D. (1986). *A technology acceptance model for empirically testing new enduser information systems: Theory and results* (Unpublished Doctoral Thesis). Wayne State University, Detroit, Michigan.
- Davis, F. D. (1989). Perceived usefulness, perceived ease of use, and user acceptance of information technology. *MIS Quarterly*, 13(3), 319-340. doi: 10.2307/249008
- Davis, F. D., Bagozzi, R. P., & Warshaw, P. R. (1989). User acceptance of computer technology: A comparison of two theoretical models. *Management Science*, 35(8), 982-1003. doi: 10.1287/mnsc.35.8.982
- Dick, S. D. (2019). *A study of the generational differences in work values of generations X, Y, and Z* (Unpublished Doctoral Thesis). Northcentral University, San Diego, California.
- Ersöz, S., & Askeroğlu, E. D. (2020). Generations X, Y, Z and their perception of e-government services: Case of Turkey. *Online Journal of Communication and Media Technologies*, 10(1), 1-13. doi: 10.29333/ojcm/6428



- Faqih, K. M. S., & Jaradat, M. I. R. M. (2015). Assessing the moderating effect of gender differences and individualism-collectivism at individual-level on the adoption of mobile commerce technology: TAM3 perspective. *Journal of Retailing and Consumer Services*, 22, 37-52. doi: 10.1016/j.jretconser.2014.09.006
- Fornell, C. (1992). A national customer satisfaction barometer: The Swedish experience. *Journal of Marketing*, 56(1), 6-21. doi: 10.1177/002224299205600103
- Freedman, D. (2012). Web 2.0 and the death of the blockbuster economy. In C. James, N. Fenton, D. Freedman (Ed.), *Misunderstanding the Internet* (pp. 69-94) . London and New York: Routledge.
- Gefen, D. (2000). E-commerce: The role of familiarity and trust. *Omega*, 28(6), 725-737. doi: 10.1016/S0305-0483(00)00021-9
- Gefen, D., Karahanna, E., & Straub, D. W. (2003). Trust and TAM in online shopping: An integrated model. *MIS Quarterly*, 27(1), 51-90. doi: 10.2307/30036519
- Gültaş, M. (2020). *Teknoloji kabul modeli çerçevesinde internet üzerinden alışveriş davranışının incelenmesi* (Unpublished Master' Thesis). İnönü University, Malatya.
- Goessling, M. (2017). *Attraction and retention of generations x, y and z in the workplace*. Integrated Studies. 66. Recieved from <https://digitalcommons.murraystate.edu/bis437/66>.
- Ha, S., & Stoel, L. (2009). Consumer e-shopping acceptance: Antecedents in a technology acceptance model. *Journal of Business Research*, 62(5), 565-571. doi: 10.1016/j.jbusres.2008.06.016
- Hassan, M., Kazmi, S. S. A. S., & Padlee, S. F. (2019). Technology acceptance model (TAM) and dynamics of online purchase adaptability. *International Journal of Recent Technology and Engineering*. 8(1), 390-402.
- Henderson, R., & Divett, M. J. (2003). Perceived usefulness, ease of use and electronic supermarket use. *International Journal of Human-Computer Studies*, 59(3), 383-395. doi: 10.1016/S1071-5819(03)00079-X
- Hernandez, B., Jimenez, J., & Martín, M. J. (2009). Adoption vs acceptance of e-commerce: Two different decisions. *European Journal of Marketing*, 43(9/10), 1232-1245. doi: 10.1108/03090560910976465
- Howe, N., & Strauss, W. (2000). *Millennials rising: The next great generation*. New York: Vintage Books.
- Hsu, C. L., & Lu, H. P. (2007). Consumer behavior in online game communities: A motivational factor perspective. *Computers in Human Behavior*, 23(3), 1642-1659. doi: 10.1016/j.chb.2005.09.001
- Huang, L., Lu, M. T., & Wong, B. K. (2003). The impact of power distance on email acceptance: Evidence from the PRC. *Journal of Computer Information Systems*, 44(1), 93-101. doi: 10.1080/08874417.2003.11647556
- Hysa, B., Karasek, A., & Zdonek, I. (2021). Social media usage by different generations as a tool for sustainable tourism marketing in society 5.0 idea. *Sustainability*, 13(3), 1-27. doi: 10.3390/su13031018

- Kalaycı, S., & Kökçel, E. (2017). Y kuşağının teknoloji ile ilişkisi: Ön lisans öğrencileri üzerinde bir araştırma. *Bilge Uluslararası Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 1(1), 79-98.
- Keisidou, E., Sarigiannidis, L., & Maditinos, D. (2011). Consumer characteristics and their effect on accepting online shopping, in the context of different product types. *International Journal of Business Science & Applied Management*, 6(2), 31-51.
- Kim, D. J., Ferrin, D., & Rao, R. (2003). An investigation of consumer online trust and purchase-repurchase intentions. In *International Conference on Information Systems* (pp. 353-365). Seattle, Washington: Research Collection Lee Kong Chian School of Business.
- Kohli, A. (1989). Determinants of influence in organizational buying: A contingency approach. *Journal of Marketing*, 53(3), 50-65. doi: 10.1177/002224298905300307
- Koufaris, M. (2002). Applying the technology acceptance model and flow theory to online consumer behavior. *Information Systems Research*, 13(2), 205-223. doi: 10.1287/isre.13.2.205.83
- Kutlák, J. (2019). Generations Y and Z in the workplace: Perception of teamwork. *ACC journal*, 25(2), 65-77. doi: 10.15240/tul/004/2019-2-005
- Kutlák, J. (2021). Individualism and self-reliance of Generations Y and Z and their impact on working environment: An empirical study across 5 European countries. *Problems and Perspectives in Management*, 19(1), 39-52. doi:10.21511/ppm.19(1).2021.04
- Kuyucu, M. (2017). Y kuşağı ve teknoloji: Y kuşağının iletişim teknolojilerini kullanım alışkanlıkları. *Gümüşhane Üniversitesi İletişim Fakültesi Elektronik Dergisi*, 5(2), 845-872. doi.org/10.19145/e-gifder.285714
- Lancaster, L. C., & Stillman, D. (2002). *When generations collide: Who they are. Why they clash. How to solve the generational puzzle at work*. New York: HarperCollins Publishers Inc.
- Law, M., & Ng, M. (2016). Age and gender differences: Understanding mature online users with the online purchase intention model. *Journal of Global Scholars of Marketing Science*, 26(3), 248-269. doi: 10.1080/21639159.2016.1174540
- Laor, T., & Galily, Y. (2022). Who'S clicking on on-demand? Media consumption patterns of generations Y & Z. *Technology in Society*, 70, 1-8. doi: 10.1016/j.techsoc.2022.102016
- Liao, Z., & Cheung, M. T. (2001). Internet-based e-shopping and consumer attitudes: An empirical study. *Information & Management*, 38(5), 299-306. doi: 10.1016/S0378-7206(00)00072-0
- Martin, C. A., & Tulgan, B. (2002). *Managing the generation mix: From collision to collaboration*. Ahherst, Massachusetts: HRD Press Inc.
- Mathieson, K. (1991). Predicting user intentions: comparing the technology acceptance model with the theory of planned behavior. *Information Systems Research*, 2(3), 173-191. doi: 10.1287/isre.2.3.173
- McCordle, M., & Wolfinger, E. (2009). *The ABC of XYZ: Understanding the global Generations* (1st Edition). Sydney: McCordle Research, Bella Vista.



- Miandari, G. A. K. D. D., Yasa, N. N. K., Wardana, M., Giantari, I. G. A. K., & Setini, M. (2021). Application of technology acceptance model to explain repurchase intention in online shopping consumers. *Webology*, 18(1), 247-262. doi: 10.14704/WEB/V18I1/WEB18087
- Moore, G. C., & Benbasat, I. (1991). Development of an instrument to measure the perceptions of adopting an information technology innovation. *Information Systems Research*, 2(3), 192-222. doi: 10.1287/isre.2.3.192
- Morsümbül, Ş. (2014). *Değerlerin kuşaklar arası değişimi: Ankara örneği* (Unpublished Doctoral Thesis). Hacettepe University, Ankara.
- Nazari, M., & Hafezi, H. (2013). Generational differences in purchasing decision making process: Study of buying cell phone in Tehran. *International Journal of Multidisciplinary Thought*, 3(3), 21-27.
- Nuzulita, N., & Subriadi, A. P. (2020). The role of risk-benefit and privacy analysis to understand different uses of social media by Generations X, Y, and Z in Indonesia. *The Electronic Journal of Information Systems in Developing Countries*, 86(3), 1-17. doi: 10.1002/isd2.12122
- Oblinger, D., & Oblinger, J. (Ed.). (2005). *Educating the Net Generation*. Washington, D.C.: EDUCAUSE.
- O'cass, A., & Fenech, T. (2003). Web retailing adoption: Exploring the nature of internet users web retailing behaviour. *Journal of Retailing and Consumer services*, 10(2), 81-94. doi: 10.1016/S0969-6989(02)00004-8
- Ofori, D., & Appiah-Nimo, C. (2019). Determinants of online shopping among tertiary students in Ghana: An extended technology acceptance model. *Cogent Business & Management*, 6(1), 1-20. doi: 10.1080/23311975.2019.1644715
- Oğuz, G. V. (2017). Investigation of the effect of retro marketing on brand loyalty over generations X, Y & Z. *International Journal of Disciplines Economics & Administrative Sciences Studies*, 3(1), 48-60.
- Omeragić, I. (2021). *Digital day in life: Differences between generations X, Y and Z in the use of social media* (Unpublished Doctoral Thesis). Rochester Institute of Technology, Croatia.
- Pallant, J. (2016). *SPSS survival manual* (6th Edition). Crows Nest, Australia: Allen & Unwin.
- Park, J., Lee, D., & Ahn, J. (2004). Risk-focused e-commerce adoption model: A cross-country study. *Journal of Global Information Technology Management*, 7(2), 6-30. doi: 10.1080/1097198X.2004.10856370
- Paulienė, R., & Sedneva, K. (2019). The influence of recommendations in social media on purchase intentions of generations Y and Z. *Organizations and Markets in Emerging Economies*, 10(2), 227-256. doi: <https://doi.org/10.15388/omee.2019.10.12>
- Pishchik, V. (2020). Features of the mentality of generations X, Y, Z. *E3S Web Conferences*, 210, 20007. doi: 10.1051/e3sconf/202021020007
- Prensky, M. (2005). Listen to the natives. *Educational Leadership*, 63(4), 8-13.



- Portz, K. S. (2000). *The effect of webtrust on the perceived trustworthiness of a web site and the utilization of electronic commerce* (Unpublished Doctoral Thesis). The Graduate College at the University of Nebraska, Lincoln, Nebraska.
- Reeves, T. C., & Oh, E. (2008). Generational differences. In J. M. Spector, M.D. Merrill, J. V. Merrienboer & M. P. Driscoll (Ed.), *Handbook of research on educational communications and technology* (pp. 295-303). New York: Taylor & Francis Group, LLC.
- Rothman, D. (2016). *A Tsunami of learners called Generation Z*. Retrieved from [http://www.mdlnet/JoumaFA\\_Tsunami\\_of\\_Learners\\_Called\\_Gen\\_Z.pdf](http://www.mdlnet/JoumaFA_Tsunami_of_Learners_Called_Gen_Z.pdf).
- Sessa, V. I., Kabacoff, R. I., Deal, J., & Brown, H. (2007). Generational differences in leader values and leadership behaviors. *The Psychologist-Manager Journal*, 10(1), 47-74. doi: 10.1080/10887150709336612
- Seyhun, S., & Kurtuldu, G. (2020). Genişletilmiş teknoloji kabul modeli bağlamında mobil alışveriş uygulamalarının benimsenmesini etkileyen faktörler. *Trakya Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 22(1), 599-627. doi: 10.26468/trakyasobed.617630
- Shams, G., Rehman, M. A., Samad, S., & Oikarinen, E. L. (2020). Exploring customer's mobile banking experiences and expectations among generations X, Y and Z. *Journal of Financial Services Marketing*, 25(1), 1-13. doi: 10.1057/s41264-020-00071-z
- Shi, W., Wu, P., Zhou, W., & Chen, J. (2009). Gender differences in purchase intention on mobile data services. In *International Joint Conference on Computational Sciences and Optimization*. (pp. 773-777. IEEE.
- Shih, H. P. (2004). An empirical study on predicting user acceptance of e-shopping on the Web. *Information & Management*, 41(3), 351-368. doi: 10.1016/S0378-7206(03)00079-X
- Smola, W. K., & Sutton, C. D. (2002). Generational differences: Revisiting generational work values for the new millennium. *Journal of Organizational Behavior: The International Journal of Industrial, Occupational and Organizational Psychology and Behavior*, 23(4), 363-382. doi.org/10.1002/job.147
- Stobiecka, J., & Pangsy-Kania, S. (2021). Managing stress as a key element of the competition in the workplace based on the example of generations Y and Z. In *38th International Business Information Management Association Conference*. International Business Information Management Association.
- Tapscott, D. (1998). *Growing up digital: the rise of the Net generation*. New York: McGraw-Hill.
- Tapscott, D. (2013). *Net kids: Die digitale Generation erobert Wirtschaft und Gesellschaft*. Wiesbaden: Gabler GmbH.
- Thoumrungroje, A. (2021). Drivers of e-commerce continuance intention: A comparison across Baby Boomers, generations X, Y, and Z in Thailand. *Chulalongkorn Business Review*. 43(2), 168, 21-46.
- Todorova, G. (2022). *Analysis of the perceptions of Generations X, Y, and Z towards media disinformation in Bulgaria* (Unpublished Master' Thesis). Universitat Pompeu Fabra, Barcelona.

- Tong, X. (2010). A cross-national investigation of an extended technology acceptance model in the online shopping context. *International Journal of Retail & Distribution Management*, 38(10), 742-759. doi: 10.1108/09590551011076524
- Townsend, A. M., Demarie, S. M., & Hendrickson, A. R. (2001). Desktop video conferencing in virtual workgroups: Anticipation, system evaluation and performance. *Information Systems Journal* 11(3), 213-227. doi: 10.1111/j.1365-2575.2001.00103.x
- Töröcsik, M., Szűcs, K., & Kehl, D. (2014). How generations think: Research on generation Z. *Acta universitatis Sapientiae, communicatio*, 1(1), 23-45.
- Tulgan, B. (2013). Meet Generation Z: The second generation within the giant" Millennial" cohort. *Rainmaker Thinking*. 125, 1-13.
- Tuomi, I., & Geser, H. (2005). Individual and Collective Life Options. In A. Zerneck, P. Arnold, K. Schrape, J. C. Burgelman, R. Silverstone (Ed.), *E-merging media: Communication and the media economy of the future* (pp. 213-214). Berlin Heidelberg: Springer-Verlag.
- Valencia, D. C., Alejandro, V. A., Bran, L., Benjumea, M., & Valencia, J. (2019). Analysis of e-commerce acceptance using the technology acceptance model. *Scientific papers of the University of Pardubice. Series D, Faculty of Economics and Administration*. 45, 174-185.
- Venkatesh, V. (2000). Determinants of perceived ease of use: Integrating control, intrinsic motivation, and emotion into the technology acceptance model. *Information Systems Research*, 11(4), 342-365. doi: 10.1287/isre.11.4.342.11872
- Vijayarathay, L. R. (2004). Predicting consumer intentions to use on-line shopping: The case for an augmented technology acceptance model. *Information & Management*, 41(6), 747-762. doi: 10.1016/j.im.2003.08.011
- Yadav, R., & Mahara, T. (2019). An empirical study of consumers' intention to purchase wooden handicraft items online: Using extended technology acceptance model. *Global Business Review*, 20(2), 479-497. doi: 10.1177/0972150917713899
- Yalçın, O., Sökmen, A. B., & Kulak, H. (2013). Kuşakların temel özellikleri ve hava harp okulu uygulamaları. *Yakın Dönem Türkiye Araştırmaları*. 12(24), 133-179.
- Yılmaz, C., & Tümtürk, A. (2015). İnternet üzerinden alışveriş niyetini etkileyen faktörlerin genişletilmiş teknoloji kabul modeli kullanarak incelenmesi ve bir model önerisi. *Yönetim ve Ekonomi*, 22(2), 355-384. doi: 10.18657/yeabu.76242
- Zemke, R., Raines, C, & Filipczak, B. (2000). *Generations at work: Managing the clash of veterans, boomers, Xers, and nexters in your workplace*. New York: AMACOM.
- Zhang, Y. (2005). Age, gender, and Internet attitudes among employees in the business world. *Computers in Human Behavior*, 21(1), 1-10. doi: 10.1016/j.chb.2004.02.006

## DÜŞÜK NAKİT AKIŞ SEVİYELERİNDE İŞLETME SERMAYESİNİN KAYNAK ROLÜ VE SABİT YATIRIMIN NAKİT AKIŞ DUYARSIZLIĞI\*

Cihan ÇOBANOĞLU<sup>2</sup>, Ümit GÜMRAH<sup>3</sup>

### Öz

Çalışma, işletme sermayesinin kaynak rolünün yatırım-nakit akış duyarlılığını düşürücü etkisinin, düşük nakit akışına sahip finansal kısıtlı firmalarda daha önemli olduğunu gösteren bir model önermektedir. Daha çok finansal kısıtlı firmaların daha düşük nakit akışına sahip olduğu örneklerde modelin iki öngörüsü bulunmaktadır. Birincisi, işletme sermayesi kontrol edilmediğinde, daha çok finansal kısıtlı firmaların yatırım-nakit akış duyarlılığının daha düşük olmasıdır. İkincisi, işletme sermayesi kontrol edildiğinde, daha çok finansal kısıtlı firmaların, yatırım-nakit akış duyarlılığının daha yüksek olmasıdır. Öngörülerin test edilmesi için regresyon denklemleri, panel veri sabit etkiler modeli ve araç değişken yaklaşımı ile Türkiye piyasalarında işlem gören 255 şirketin 2005–2017 arası döneme ait verisi kullanılarak tahmin edilmiştir. Bulgular modelin öngörülerini desteklemektedir.

**Anahtar Kelimeler:** Sabit Yatırım, Finansal Kısıtlar, Nakit Akışı, İşletme Sermayesi

**JEL Kodları:** G31, G32, M21

## THE ROLE OF WORKING CAPITAL AS A SOURCE AND CASH FLOW INSENSITIVITY OF FIXED INVESTMENT IN LOW CASH FLOW LEVELS

### Abstract

This paper proposes a model which demonstrates that the source role of working capital in lowering investment-cash flow sensitivity is more important for financially constrained firms with low cash flows. The model has two predictions for the samples where more financially constrained firms have lower cash flows. First, if working capital is not controlled, more financially constrained firms have lower investment-cash flow sensitivity. Second, if working capital is controlled, more financially constrained firms have higher investment-cash flow sensitivity. In order to test these predictions, regression equations were estimated with panel data fixed effects model and instrumental variable approach using a data of 255 companies traded on Turkish markets in 2005–2017 period. The findings support the predictions of the model.

**Keywords:** Fixed Investment, Financing Constraints, Cash Flow, Working Capital

**JEL Codes:** G31, G32, M21

\* Bu çalışma Bolu İzzet Baysal Üniversitesi Lisansüstü Eğitim Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı'nda Prof. Dr. Ümit GÜMRAH danışmanlığında Cihan ÇOBANOĞLU tarafından "Düşük Nakit Akış Seviyelerinde İşletme Sermayesinin Kaynak Rolü ve Sabit Yatırımın Nakit Akış Duyarsızlığı" başlığı ile tamamlanarak 26/04/2021 tarihinde savunulan Doktora tezinden türetilmiştir.

<sup>2</sup> Dr., Bolu Abant İzzet Baysal Üniversitesi, İ.İ.B.F., [cihancobanoglu@ibu.edu.tr](mailto:cihancobanoglu@ibu.edu.tr), <https://orcid.org/0000-0001-5698-318X>

<sup>3</sup> Prof. Dr., Bolu Abant İzzet Baysal Üniversitesi, İ.İ.B.F., [gumrah\\_u@ibu.edu.tr](mailto:gumrah_u@ibu.edu.tr), <https://orcid.org/0000-0003-4857-4751>

## GİRİŞ

Geleneksel finansal kısıtlar hipotezine göre, finansal kısıtlı firmaların sabit yatırımı içsel fonlardaki değişime duyarlı olmalıdır. Bu hipotez içsel fonlardaki artışın ölçüsü olarak sadece nakit akışını ele almaktadır. Fakat nakit akışının yanında işletme sermayesi azalışı da daha sonra uzun süreli finansman kaynaklarıyla telafi edilmek üzere sabit yatırım için geçici bir finansman kaynağı olarak kullanılabilir. Bu tür durumlarda sabit yatırım nakit akışına duyarlılık göstermeyebilir. Sabit yatırımda işletme sermayesinin kaynak rolünden faydalanmak için nedenler vardır. Mesela yatırımını nakit akışı ile sınırlayan finansal kısıtlı bir firma, önemli sabit maliyetlerle karşılaşabilir veya değerli fırsatları kaçırabilir. Bu firmanın hem uygun büyüklükte hem de uygun zamanda yatırım yapmak için nakit akış dalgalanmalarını işletme sermayesi ile dengelemesi beklenmektedir. İşletme sermayesinin dengeleyici rolüne başvurma ihtiyacı firmalar arasında farklılık göstermektedir çünkü bu ihtiyacı ortaya çıkaran sabit maliyet ve kaçırılan fırsat, hem dışsal finansmanda yüksek maliyetle karşılaşan hem de sınırlı nakit akışına sahip firmalarda daha önemlidir. Bu nedenle düşük nakit akışlı finansal kısıtlı firmalarda işletme sermayesinin kaynak rolü, geleneksel finansal kısıtlar hipotezinin aksine sabit yatırımın nakit akışına duyarsız olmasına yol açabilir.

Yatırım-nakit akış duyarlılığının finansal kısıtların bir göstergesi olduğu fikrinin kökleri 1980'lerin sonuna kadar uzanmaktadır. Fazzari, Hubbard ve Petersen (1988), sermaye piyasası kusurlarının yatırım kararlarını etkileyebileceğine dair kanıtlar sunarak sabit yatırım literatüründe önemli bir ilerleme sağlamıştır. Öne sürdükleri geleneksel finansal kısıtlar hipotezi, finansal kısıtlarla ilişkili bir öncül kritere göre daha çok finansal kısıtlı olması beklenen firmaların daha büyük yatırım-nakit akış duyarlılığı gösterdiğini ifade etmektedir. Bu hipotez; kâr payı (Fazzari vd., 1988, s. 158), finansal araçlarla yakın ilişkinin olup olmaması (Hoshi, Kashyap ve Scharfstein, 1991, s. 46), yaş, sahiplik yoğunlaşması, teminat gösterilebilir varlıkların mevcudiyeti (Schaller, 1993, s. 555, 572), firma büyüklüğü (Gertler ve Gilchrist, 1994, s. 314, 315), tahvil veya finansman bonusu derecesine sahip olup olmamak (Gilchrist ve Himmelberg, 1995, s. 553, 554) gibi farklı kriterler kullanılarak desteklenmiştir. Bazı çalışmalar, finansal kısıtlarla ilişkili olabilecek kriterleri tek başına kullanmak yerine bunlardan indeks oluşturmayı önermiştir (Cleary, 1999, s. 678; Hadlock and Pierce, 2010, s. 1912; Lamont, Polk ve Saá-Requejo, 2001, s. 532; Whited ve Wu, 2006, s. 532, 533). Bazı çalışmalar ise, hipotezin test edilmesinde kullanılan modelde bulunan Tobin'in  $q$ 'sundaki olası ölçüm hatalarına karşı, VAR modeli ile tahmin edilen  $q$ 'yu (Abel ve Blanchard, 1986, s. 252, 254; Gilchrist ve Himmelberg, 1995, s. 543, 550, 555) veya Euler denklemini kullanmayı önermiştir (Love, 2003, s. 770, 771; Whited, 1992, s. 1427, 1436, 1447). Finansal kısıtlar hipotezi genellikle kabul görmektedir fakat hipotezin aksine olan bulguların kaynağı tam olarak açıklanabilmiş değildir.

Geleneksel finansal kısıtlar hipotezine önemli bir eleştiri Kaplan ve Zingales (1997, s. 172, 2000, s. 2) tarafından yapılmıştır. Yazarlar finansal kısıtlar ile yatırım-nakit akış duyarlılığı arasında monoton bir ilişki beklemek için sıkı bir teorik çerçeve olmadığını iddia etmiştir. Kaplan ve Zingales, en az kâr payı dağıtan firmalardan oluşan bir örnekleme ve Cleary (1999, s. 674) de daha büyük bir örnekleme finansal kısıtlar hipotezine aykırı bulgular elde etmiştir. Finansal kısıtlar hipotezini destekleyen çalışmalar ile bunu reddeden çalışmalar arasında görülen temel bir farklılık, ortalama nakit akışının firma grupları arasındaki değişimidir. Mesela finansal kısıtlı firmalardan finansal kısıtlı olmayan firmalara doğru firma gruplarının ortalama nakit akışı, Fazzari vd. (1988, s. 159)'nin örnekleminde monoton olarak azalırken Kaplan ve Zingales (1997, s. 185) ile Cleary (1999, s. 683)'nin örneklemlerinde monoton olarak artmaktadır. Her iki grup çalışmanın ortak noktası, en düşük yatırım-nakit akış duyarlılığının en düşük ortalama nakit akışına sahip firma gruplarında görülmesidir. Bu tespit, yatırım-nakit akış duyarlılığında ortalama nakit akışının finansal kısıtlardan daha önemli olabileceği fikrini akla getirmektedir. Ancak bu fikir, Cleary, Povel ve Raith (2007, s. 5) gibi az sayıda araştırmacının ilgisini çekmiştir.

Finansal kısıtlı firmalarda yatırımın nakit akışına duyarlı olmamasının olası bir nedeni, bu firmaların nakit akış dalgalanmalarını çeşitli türlerde olabilen tampon stoklar ile dengelemesidir. Bazı çalışmalar, sabit yatırımları nakit akış dalgalanmalarına göre her yıl değiştirmenin maliyetli olduğunu varsaymıştır. Buna dayanarak finansal kısıtlı firmaların yatırımları düzleştirmek amacıyla nakit akış dalgalanmalarını soğurmak için likit varlık topladığını (Fazzari vd., 1988, s. 179) veya işletme sermayesi yatırımlarını uyarladığını (Fazzari ve Petersen, 1993, s. 333) iddia etmiştir. Bazı çalışmalar ise gelecek yatırım fırsatlarının bugünkü yatırım fırsatlarından daha değerli olduğunu varsaymıştır. Buna dayanarak finansal kısıtlı firmanın gelecek yatırımlarla ilgili finansal kısıtları gevşetmek amacıyla nakit stoku biriktirdiğini (Almeida, Campello ve Weisbach, 2004, s. 1784, 2021, s. 1) veya finansal fazlalık yığıldığını (Booth ve Cleary, 2006, s. 9) iddia etmiştir. Önceki çalışmalar tampon stokların yatırım-nakit akış duyarlılığının düşürebileceğini açıklasa da, daha düşük nakit akışlı firmalardaki yatırım-nakit akış duyarlılığının daha yüksek nakit akışlı firmalardakinden daha düşük olması için bir neden sunmamaktadır.

Çalışma, düşük nakit akışlı firmalarda yatırım-nakit akış duyarlılığının genellikle daha düşük bulunduğu dair tespit ile tampon stokların yatırım-nakit akış duyarlılığını düşürmesine dair görüşleri bir araya getirerek finansal kısıtlar ile yatırım-nakit akış duyarlılığı arasındaki ilişkinin monotonluğu hakkında çelişkili görünen bulguları uzlaştırmayı amaçlamaktadır. Bu amaçla, menkul kıymet ihracı ve yatırımda firmaların zamanlama yaptığı ve sabit maliyetlerle karşılaştığı varsayımına dayanarak, işletme sermayesinin nakit akışını dengeleyici rolünün daha düşük nakit akışına sahip finansal kısıtlı firmalarda daha önemli olduğunu açıklayan bir model önermektedir.

Çalışmada önerilen modele göre, yatırım fırsatlarında bir artış olduğunda düşük nakit akışına sahip finansal kısıtlı firmalar borç miktarını sabit tutacak miktarda yatırım yapmaktadır. Bu yatırım miktarı işletme sermayesinin dengeleyici rolü sayesinde nakit akışından bağımsızdır. Yüksek nakit akışına sahip finansal kısıtlı firmalar ise bu yatırım miktarı ile sınırlı kalmamaktadır. Nakit akışının elverdiği ölçüde borç miktarını ve marjinal sermaye maliyetini azaltarak daha büyük miktarda yatırım yapmaktadır. Önerilen modelin, daha çok finansal kısıtlı firmaların daha düşük nakit akışına sahip olduğu örneklemeler için iki öngörüsü bulunmaktadır. Birincisi, işletme sermayesi kontrol edilmediğinde, daha çok finansal kısıtlı firmaların yatırım-nakit akış duyarlılığının daha az finansal kısıtlı firmalarından daha küçük olmasıdır. İkincisi, işletme sermayesi kontrol edildiğinde, daha çok finansal kısıtlı firmaların yatırım-nakit akış duyarlılığının daha az finansal kısıtlı firmalarından daha büyük olmasıdır. Bu öngörüler panel veri sabit etkiler modeli ve araç değişken yaklaşımı ile Türkiye piyasalarında işlem gören şirketlerin verisi kullanılarak test edilecektir.

## **MODEL**

### **İşletme Sermayesinin Dengeleyici Rolü**

Başta ahlaki tehlike olmak üzere çeşitli piyasa kusurları nedeniyle firmanın içsel fonları ile dışsal fonları arasında maliyet farkı vardır. İçsel fonların fırsat maliyeti piyasa faiz oranıdır çünkü firma yatırımda kullanmadığı içsel fonlarla piyasa faiz oranı kadar getiri elde edebilir. Dışsal fonların maliyeti ise ahlaki tehlike ile karşılaşan yatırımcıların bilgi toplama ve kredi riskini telafi etme çabaları nedeniyle piyasa faiz oranından daha yüksektir. İçsel nakit akışının mevcudiyeti düşük maliyetli içsel fon kaynağı sağlayarak sermaye maliyetini düşürmektedir. Bunun sonucunda, yatırım ile nakit akışının ilişkili olması ve fon maliyetleri arasındaki fark arttıkça bu ilişkinin de daha güçlü olması beklenmektedir. Fazzari vd. (1988, s. 156), Gertler ve Rose (1991, s. 15), Schaller (1993, s. 556), Hubbard (1998, s. 196), Key ve Roberts (2005, s. 39) gibi bazı yazarlar yatırım ile nakit akışı arasındaki ilişkiyi içsel ve dışsal fonlar arasındaki maliyet farkına dayanan grafiksel analizler kullanarak göstermiştir. Ancak bu çalışmalar içsel fonlardaki değişimin tek kaynağı olarak nakit akışını ele aldıkları için yatırım ile nakit akışı arasındaki ilişkinin çeşitli nakit akış seviyelerinde nasıl olacağını tasvir etmekte yetersiz kalmıştır.

Sermaye stokunun finansmanı için nakit akışı dışında da içsel fon kaynakları vardır. Mesela işletme sermayesi hem fon kaynağı hem de fon kullanımı rolü oynamaktadır. Gelecekte finansal kısıtlarla veya negatif nakit akış şoklarıyla karşılaşmayı bekleyen firmalar, bu potansiyel kısıtlara karşı tampon stok olarak kullanılmak üzere işletme sermayesi stoklayarak tepki verebilir. İhtiyaç duyulduğunda da işletme sermayesini eriterek fon kaynağı sağlayabilir. Literatürde likit varlıklar (Fazzari vd., 1988, s. 179), işletme

sermayesi (Fazzari ve Petersen, 1993, s. 333), nakit stoku (Almeida vd., 2004, s. 1784) ve finansal fazlalık (Booth ve Cleary, 2006, s. 9) için bu tür bir etkidenden bahsedilmiştir. Firma iki nedenle gelecekteki finansal kısıtları gevşetmek için bugünden finansal kısıtlı gibi davranmakta ve gelecek yatırımlar için işletme sermayesi şeklinde tampon stok tutmak için bugünkü yatırımı ertelemektedir. Birinci neden menkul kıymet ihracı ve sabit yatırımın zamanlamasıdır ve ikinci neden de menkul kıymet ihracı ve sabit yatırımın sabit maliyetleridir.

İlk olarak firma, menkul kıymet ihraçlarını ve sabit yatırımlarını zamanlamaktadır. Bir yandan sermaye maliyetinin en uygun olduğu anda fon sağlamaya çalışırken diğer yandan yüksek getiri sağlayan yatırım fırsatları ortaya çıktığında yatırımı kısa süre gerçekleştirmek istemektedir. Menkul kıymet ihracı ile sabit yatırımın eş zamanlı olmaması firmaların likit varlık tutmasına yol açmaktadır. Firmalar piyasa koşulları uygun olduğunda nakde ihtiyaç duymadan önce tahvil veya hisse senedi ihraç edebilmekte ve bunlardan sağlanan nakdi kısa vadeli menkul kıymetlere yatırılabilmektedir. Tesis inşaat programı, kâr payı ödemesi veya diğer büyük harcamalara nakit sağlamak için bu menkul kıymetleri satabilmektedir (Ross, Westerfield ve Jaffe, 2013, s. 849, 850). Firmalar ayrıca yatırım projelerini maliyetsiz bir şekilde depolayamamaktadır veya erteleyememektedir. Bilgisayar gibi bazı ürünler kısa ürün hayat eğrisine sahiptir. Patent sisteminin yeteri kadar koruma sağlayamadığı durumlarda da yeni teknolojinin pazarlanmasında erken davranan yatırımcı avantajlı olmaktadır. Başlanan bir yatırımın tamamlanıp üretime geçmesi finansal kısıtlar nedeniyle geciktirildikçe yatırımın marjinal değeri düşmektedir (Fazzari ve Petersen, 1993, s. 329, 330).

İkinci olarak firma, menkul kıymet ihracında ve sabit yatırımda sabit maliyetlerle karşılaşmaktadır. Menkul kıymet ihracında, aracı kurumların ihraç teklifini ekonomik, mali ve yasal yönden incelemesi ve firmanın izahname hazırlaması ile ortaya çıkan maliyetler ihracın büyüklüğüne göre değişmeyip sabit kalmaktadır. Sabit yatırımda da projenin planlanması, sözleşmelerin yapılması ve teslimatlar ile ortaya çıkan maliyetlerin büyük kısmı yatırımın büyüklüğüne göre değişmeyip sabit kalmaktadır. Ayrıca firmanın yeni sektöre girmesi veya yeni fabrika kurmasını gerektiren yatırım projeleri için yapılan harcamalar, gelecekte sağlanacak çıktı miktarına göre sabittir. Dışsal finansmandaki ve yatırımdaki sabit maliyetler nedeniyle firma borç miktarını sürekli değiştirmekten ve sabit yatırımı küçük parçalara bölmekten kaçınmaktadır. Menkul kıymet ihracının ve sabit yatırımın büyüklüğü arttıkça menkul kıymet, sermaye malı, çıktı veya para birimi başına düşen sabit maliyetler azalmaktadır.

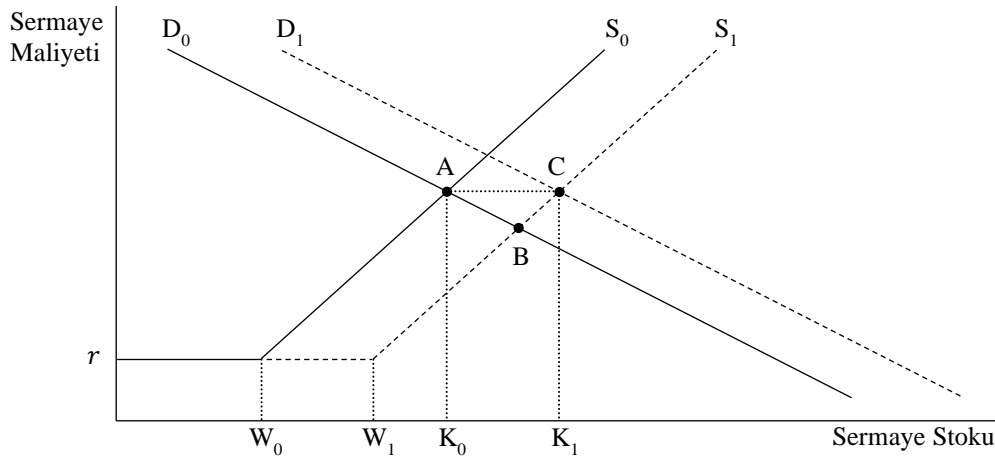
Eğer belli bir dönemde finansal kısıtlı firmanın içsel fonlarındaki artış o dönemde sağlanan nakit akışı ile sınırlı olsaydı, firma yatırım harcamalarını nakit akış dalgalanmalarına göre yapacaktı ve yatırımlarını muhtemelen marjinal değeri düştüğünde gerçekleştirmiş olacaktı. Ayrıca borç miktarı sık sık değişecekti ve

diğer yandan firmanın yatırımı çok sayıda ufak parçalara bölünecekti. Firmanın menkul kıymet ihracı ile yatırımda zamanlama ve ölçek ekonomisinden yararlanma çabaları, işletme sermayesini uyarlayarak nakit akışındaki dalgalanmaların dengelenmesini gerektirmektedir. Buna göre yatırım miktarını belirleyen içsel fonlardaki değişim, nakit akışının yanında işletme sermayesi azalışını da içermektedir.

### Sermaye Talep Eğrisi ve Fon Arz Eğrisi

Yatırım ile nakit akışı arasındaki ilişkiyi incelemek için grafiksel analiz sunan önceki çalışmalar ile aynı doğrultuda hazırlanan Şekil 1, sermaye maliyetinin birer fonksiyonu olarak finansal kısıtlı bir firmanın sermaye talebi ile bu firmaya fon arzını betimlemektedir. Sermaye talebi, her bir sermaye maliyetinde firmanın sahip olmak istediği sermaye miktarıdır. Sermaye maliyeti azaldıkça daha çok sayıda yatırım projesi kârlı olmakta ve talep edilen sermaye miktarı artmaktadır. Bu nedenle sermaye talep eğrisi  $D_0$  aşağı eğimlidir. Fon arzı, firmanın sermaye stokunu finanse etmek için her bir sermaye maliyetinden erişime sahip olduğu fon miktarıdır. İçsel fonların fırsat maliyeti ve teminatlandırılmış borçlar için istenen faiz oranı piyasa faiz oranına eşittir. Fakat teminatlandırılmamış borçlar için piyasa faiz oranına ilave olarak dışsal finansman primi istenmektedir ve bu prim teminatlandırılmamış borçların miktarı ile artmaktadır. Bu nedenle fon arz eğrisi  $S_0$  belli bir  $W_0$  noktasına kadar piyasa faiz oranı  $r$ 'de yataydır fakat bu noktadan sonra yukarı eğimlidir. Yukarı eğimli kısım, daha az finansal kısıtlı firmalarda daha yatay olurken daha çok finansal kısıtlı firmalarda daha dik olmaktadır.

**Şekil 1:** Sermaye talep eğrisi, fon arz eğrisi ve yeni yatırım fırsatlarının finansmanı



Getirisi sermaye maliyetinin üzerinde olan yatırımların net bugünkü değeri pozitifdir ve bu yatırımlar firma değerini artırmaktadır. Firma değerini maksimize etmeye çalışan bir firma, marjinal yatırımın net bugünkü değeri pozitif olduğu sürece yatırım yapmaya devam etmektedir. Yatırımların sonucunda sermaye



stoku arttıkça, talep eğrisinin aşağı eğimli olması nedeniyle marjinal sermayenin getirisi düşerken, arz eğrisinin yukarı eğimli olması nedeniyle marjinal sermaye maliyeti artmaktadır. Böylece arz eğrisi  $S_0$  ile talep eğrisi  $D_0$  bir A noktasında kesişmektedir. Bu noktada marjinal sermayenin getirisi marjinal sermaye maliyetine eşittir ve firmanın gerçek sermaye stoku  $K_0$  belirlenmektedir. Doğruların kesiştiği noktada belirlenen  $K_0$  miktarındaki sermaye stokunun  $W_0$  kadarlık kısmı içsel fonlar ve teminatlandırılmış borçlarla finanse edilirken kalan  $K_0 - W_0$  kadarlık kısmı ise teminatlandırılmamış borçlarla finanse edilmiş olmaktadır.

Firma A noktasında iken içsel fonlarda bir artış olursa arz eğrisinin yukarı eğimli kısmını sağa kayacaktır ve arz eğrisi ile talep eğrisi daha sağda mesela B noktasında kesişecektir. Bunun iki sonucu vardır. İlk olarak, B noktasında sermaye stoku daha büyüktür yani içsel fonlarındaki artış yatırımının artmasına yol açmaktadır. İkinci olarak, B noktasında marjinal sermaye maliyeti daha düşüktür yani içsel fonlarındaki artış teminatlandırılmamış borcun azalmasına yol açmaktadır. Ancak önceki literatürde sunulan bu analiz içsel fonlardaki artışın kaynağı olarak sadece nakit akışını ele aldığı için firmanın yatırım davranışını açıklamakta yetersiz kalmaktadır. İçsel fonlardaki artış hem nakit akışı ile hem de işletme sermayesi azalışı ile sağlanabilir fakat ileride açıklanacak nedenlerle işletme sermayesi azalışı ile sağlanan fonlar borcu azaltmak için kullanılmayıp sadece nakit akış dalgalanmalarını dengelemek için kullanılmaktadır.

### Yeni Yatırım Fırsatlarının Finansmanı

İşletme sermayesinin dengeleyici rolünü grafiksel analizde göstermenin bir yolu, bir dönemde ortaya çıkan yeni yatırım fırsatlarını firmanın nasıl finanse ettiğini incelemektir. Finansal kısıtlı bir firmanın yatırım fırsatlarında artış olduğunda sermaye stokunu nasıl belirlediği ve nasıl finanse ettiği yine Şekil 1’de gösterilebilir. Talep eğrisi dönem başında  $D_0$  iken, dönem içinde sermayenin beklenen gelecek kârlılığındaki artış ile sağa kayarak  $D_1$  olmuş olsun. Dönem başında firma, sermaye stokunun finansmanında  $W_0$  miktarında içsel fon kullanmış durumdadır. Basitlik açısından teminatlandırılmış borç ihmal edilmiş ve  $W_0$ ’in sadece içsel fonlardan oluştuğu varsayılmıştır. Yine dönem içerisinde firmanın içsel fonlarını  $W_1$  miktarına çıkardığı ve arz eğrisinin  $S_0$  konumundan  $S_1$  konumuna kaydığı varsayalım. Bu durumda firmanın sermaye stoku tercihi, eski denge noktası A’da  $K_0$  miktarında iken yatırım fırsatlarındaki artış sonrasında ortaya çıkan yeni denge noktası C’de  $K_1$  miktarına çıkmaktadır.

Firmanın kullandığı içsel fon miktarının yeni değeri olan  $W_1$  rastgele bir değer değil, bilakis yatırım fırsatlarındaki artışa rağmen borç miktarının sabit kalmasını sağlayan içsel fon miktarıdır. Borç miktarının sabit kalmasının göstergesi, marjinal sermaye maliyetinin sabit kalmasıdır. Denge noktası, A konumundan

ve C konumuna yatay doğrultuda kaydığında marjinal sermaye maliyeti ve borç miktarı sabit kalmaktadır. Firmanın dönem içinde elde ettiği nakit akışı  $W_1 - W_0$  miktarından farklı olabilir. Fakat firma nakit akışını işletme sermayesindeki değişimle dengeleyerek sermaye stokunun finansmanında kullandığı içsel fonların  $W_1$  seviyesine ulaşmasını sağlayabilir. Nakit akışı fazla gelirse işletme sermayesine yatırabilir veya nakit akışı eksik gelirse işletme sermayesini azaltarak içsel fon sağlayabilir. Böylece borç miktarını değiştirmeden  $K_1$  miktarında sermaye stokuna ulaşmak için işletme sermayesini uyarlayabilir.

İşletme sermayesini uyarlayarak içsel fon miktarını değiştirebilen bir firmanın sermayesi stokunu  $K_1$  olarak belirlemesinin nedeni firma değerini en yükseğe çıkarma çabasıdır. Yeni yatırım fırsatları ortaya çıktığı durumda, orta büyüklükte nakit akışları için, firma değerini en yükseğe çıkaracak sermaye stoku çeşitli nedenlerle  $K_1$ 'dir. İlk olarak, yeni sermaye stokunun  $K_1$ 'den az olması, firmanın işletme sermayesini azaltarak içsel fon sağlama imkânına sahip olmasına rağmen bu imkândan faydalanmadığı ve yatırım fırsatlarının bir kısmını nakit akışı elde ettikçe gerçekleştirmek üzere ertelediği anlamına gelmektedir. Bu durumda firma değeri hem yatırımın sabit maliyetleri hem de yatırım projelerinin ertelenemez olması nedeniyle düşüktür. İkinci olarak, yeni sermaye stokunun  $K_1$ 'den fazla olması, firmanın daha düşük getirili yatırımları gerçekleştirebilmek için yüksek maliyetli borcu azaltıp yerine işletme sermayesi azalışı ile sağlanan düşük maliyetli içsel fonları koyması anlamına gelmektedir. Bu durumda firma değeri, azalan borç miktarının bir süre sonra tekrar normal seviyesine getirilmesi durumunda ortaya çıkacak işlem ve ihraç maliyetleri nedeniyle düşüktür. Üçüncü olarak, yeni sermaye stokunun  $K_1$ 'e eşit olması, firmanın borç miktarını değiştirmeden işletme sermayesi azalışı yoluyla içsel fon sağlayarak yatırım fırsatlarını gerçekleştirmeyi tercih ettiği anlamına gelmektedir. Bu durumda firma sadece, işletme sermayesini bir süre optimal seviyesinin üzerinde veya altında tutma maliyetine katlanmaktadır fakat bu maliyet diğer durumlardaki maliyetlerin toplamına göre düşüktür ve daha yüksek maliyetlerden sakınmak için katlanılmaktadır. Dolayısıyla en yüksek firma değeri sermaye stoku  $K_1$ 'e eşit olduğunda gerçekleşmektedir.

### **İşletme Sermayesini Uyarlama Aralığı**

Nakit akış dalgalanmaları işletme sermayesinin uyarlanması ile telafi edilebiliyorsa ve finansal kısıtlı firmanın tercih edeceği sermaye stoku nakit akışından bağımsız olarak  $K_1$  miktarında sabit ise finansal kısıtlı firmalarda yatırımının nakit akışına duyarlı olmaması beklenebilir. Ancak optimal sermaye stokunun  $K_1$  olmasının şartı, nakit akışının orta büyüklükte olmasıdır. Nakit akışı içsel fonların  $W_0$  miktarından  $W_1$  miktarına ulaşmasına yetmeyecek seviyedeysse, yani herhangi bir  $x \in R^+$  için  $CF = W_1 - W_0 - x$  ise, firma işletme sermayesini  $|\Delta WC| = x$  miktarında azaltarak içsel fon kaynağı sağlamaya çalışmaktadır. Nakit akışı içsel fonları  $W_1$  miktarının üzerine çıkaracak seviyedeysse, yani herhangi bir  $y \in R^+$  için  $CF = W_1 - W_0 + y$  ise, firma işletme sermayesine  $|\Delta WC| = y$  miktarında yatırım yaparak içsel fon kullanımı yapmaya

çalışmaktadır. Ancak firma işletme sermayesini sınırsız miktarda uyarlayamayacağı için işletme sermayesini uyarlamada  $\Omega > |\Delta WC|$  gibi bir sınır vardır. Nakit akışı  $W_1 - W_0 - \Omega$  ile  $W_1 - W_0 + \Omega$  arasında olduğu sürece, bu sınır zorlanmamaktadır. Firma orta büyüklükteki nakit akış dalgalanmalarını işletme sermayesini uyarlayarak telafi etmekte ve  $K_1$  sermaye stokuna ulaşmayı tercih etmektedir. Bu durumda yatırım  $K_1 - K_0$  miktarında olup ve nakit akışına duyarlılık göstermemektedir.

Nakit akışı çok düşük veya çok yüksek olduğunda ise  $K_1$  optimal olmamakta ve işletme sermayesi dengeleyici rol oynamamaktadır. Eğer, nakit akışı  $W_1 - W_0 - \Omega$  miktarının altına düşerse, firma işletme sermayesini uyarlayarak içsel fonlarını  $W_1$  seviyesine ulaştıramamaktadır. Bu durumda firma ya nakit akışı ile gerçekleştirilebilecek az miktardaki yatırımın sabit maliyetlerini telafi edemeyeceği için hiç yatırım yapmamaktadır ya da yatırım fırsatlarını yakalamak için gereken çok miktardaki dışsal finansmanın sabit maliyetlerini telafi edebileceği için çok miktarda yatırım yapmaktadır. Nakit akışı daha düşük oldukça, (i) dışsal finansman ihtiyacı daha fazla olmakta, (ii) sağlanacak dışsal finansmanın birim başına düşen sabit maliyetleri daha düşük olmakta, (iii) sağlanan dışsal finansman miktarı ve gerçekleşen yatırım miktarı daha yüksek olmaktadır. Bu durumda, düşük nakit akış seviyelerinde yatırımın nakit akış duyarlılığı olmamakta veya negatif olmaktadır. Negatif yatırım-nakit akış duyarlılığı ile ilgili olarak literatürde ampirik kanıtlar mevcuttur. Buna Cleary vd. (2007, s. 5) ile Hovakimian (2009, s. 162) örnek verilebilir.

Eğer nakit akışı  $W_1 - W_0 + \Omega$  miktarının üzerine çıkarsa, firma işletme sermayesini uyarlamamakta ve içsel fonlarını  $W_1$  ile sınırlandırmamaktadır. Bunun için birkaç neden vardır. Birincisi, işletme sermayesini optimal seviyesinden yukarı yönde bu derece uzaklaştırmanın maliyetli olmasıdır. İkincisi, içsel fonlardaki artış yüksek olduğunda marjinal sermaye maliyetinin azalması sonucu kabul edilebilir duruma gelen yatırım projelerinin sağlayacağı faydanın yüksek seviyeye ulaşmasıdır. Üçüncüsü, yatırımın sabit maliyetlerini telafi edecek büyüklükteki yatırımları finanse edebilecek içsel fon artışının bulunmasıdır. Dördüncüsü, içsel fonlardaki yüksek artışın gerektirdiği borç azalışının, borç miktarının bir süre sonra tekrar normal seviyesine getirilmesi durumunda ortaya çıkacak işlem ve ihraç maliyetlerini telafi edecek büyüklükte olmasıdır. Firma nakit akışının fazla olan kısmını işletme sermayesi olarak tutmadığında sermaye stokuna yatırmaktadır ve nakit akışı arttıkça yatırımı artmaktadır. Bu durumda, yüksek nakit akış seviyelerinde yatırımın nakit akış duyarlılığı pozitif olmaktadır.

### **Hipotezler ve Ampirik Model**

Geleneksel finansal kısıtlar hipotezine göre, daha çok finansal kısıtlı firmalarda arz eğrisinin yukarı eğimli kısmı daha diktir ve bu nedenle daha çok finansal kısıtlı firmaların yatırımı içsel fonlarda artış sağlayan nakit akışına daha duyarlı olmalıdır. Ancak bu hipotez, işletme sermayesinin dengeleyici rolünü

ve bu rolün nakit akış seviyesine bağlı olabileceğini ihmal etmektedir. Daha düşük nakit akışına sahip olan firmalar daha çok finansal kısıtlı olsalar bile, bu firmalarda işletme sermayesinin dengeleyici rolü nedeniyle yatırım nakit akışına duyarlılık göstermeyebilir. Daha yüksek nakit akışına sahip firmalar ise daha az finansal kısıtlı olsalar bile, bu firmalarda işletme sermayesinin dengeleyici rolü daha az olduğu için finansal kısıtların etkisi yatırımın nakit akış duyarlılığına daha çok yansiyabilir. Çalışmada önerilen modelin test edilecek iki öngörüsü aşağıdaki gibi ifade edilebilir. Daha çok finansal kısıtlı firmalar daha düşük nakit akış seviyesine sahipse, bu firmalarda;

**H<sub>1</sub>:** işletme sermayesi değişimleri kontrol edilmediğinde, sabit yatırım nakit akışına daha az duyarlılık gösterir.

**H<sub>2</sub>:** işletme sermayesi değişimleri kontrol edildiğinde, sabit yatırım nakit akışına daha fazla duyarlılık gösterir.

Modelin öngörülerini test etmek için (i) finansal kısıtların derecesine göre firmalar farklı kriterler kullanılarak ikiye gruba ayrılacak, (ii) daha çok finansal kısıtlı firmaların daha düşük nakit akışına sahip olup olmadığı gösterilecek, (iii) işletme sermayesi değişimlerinin kontrol edilmediği ve kontrol edildiği iki regresyon denklemi tahmin edilecektir.

Firmaları finansal kısıtların derecesine ikiye gruba ayırmak için dört farklı kriter kullanılacaktır: büyüklük, yaş, medyan nakit akışı, ortalama kâr payı. Küçük firmaların teminat eksikliği nedeniyle ve genç firmaların bilgi asimetrisi nedeniyle daha çok finansal kısıtlı olması beklenmektedir. Küçük firmaların yeterli teminat gösteremeyip teminat sıkıntısı ile karşılaşması ve genç firmaların az bilinen ve geçmiş verisi bulunmayan firmalar olması olasıdır. Medyan nakit akışı düşük firmaların temsil maliyetleri nedeniyle daha çok finansal kısıtlı olması beklenmektedir. Daha düşük nakit akışı daha fazla dışsal finansman gerektirmektedir ve dışsal finansman miktarı arttıkça borç sözleşmesinde beklenen temsil maliyetleri artmaktadır. Ortalama kâr payı düşük firmaların dışsal finansman kullanamıyor olması nedeniyle daha çok finansal kısıtlı olması beklenmektedir. Kâr payı ödemeleri firmaların tercihine bağlıdır fakat kâr payının düşmesi piyasalara negatif sinyal göndermek anlamına gelebilir. Bundan sakınmak için finansal kısıtlı olmayan firmalar nakit akışı düştüğünde kâr payını düşürmek yerine dışsal finansman kullanabilir, fakat finansal kısıtlı firmalar bunu yapamamaktadır.

Finansal kısıtlılık derecesine göre ayrılan her bir firma grubunda tahmin edilecek regresyon denklemleri aşağıdaki şekildedir:

$$\frac{I_{i,t}}{K_{i,t-1}} = \beta_{11}Q_{i,t-1} + \beta_{12}\frac{CF_{i,t}}{K_{i,t-1}} + \mu_{1i} + \lambda_{1t} + u_{1i,t} \quad (1)$$

$$\frac{I_{i,t}}{K_{i,t-1}} = \beta_{21}Q_{i,t-1} + \beta_{22}\frac{CF_{i,t}}{K_{i,t-1}} + \beta_{23}\frac{\Delta WC_{i,t}}{K_{i,t-1}} + \mu_{2i} + \lambda_{2t} + u_{2i,t} \quad (2)$$

Birinci denklem nakit akışı ile genişletilmiş  $q$  yatırım denklemdir ve Fazzari vd. (1988, s. 164) tarafından önerilmiştir. İkinci denklem ise birincisine işletme sermayesi yatırımını eklenerek elde edilmektedir ve Fazzari ve Petersen (1993, s. 336) tarafından önerilmiştir. Denklemlerde  $I_{i,t}$  terimi  $i$  firmasının  $t$  dönemindeki sabit sermaye yatırımını temsil etmektedir.  $Q$  Tobin'in  $q$ 'sunu,  $CF$  nakit akışını,  $\Delta WC$  işletme sermayesi yatırımını,  $K$  sermaye stokunun yerine koyma değerini ifade etmektedir. Kesme katsayıları olan  $\mu$  ve  $\lambda$  sabit firma ve yıl etkilerini ifade etmektedir.  $u$  hata terimleridir.

Denklemlerde  $Q$  ve sermaye stoku gecikmelidir. Bunun birinci nedeni firmanın veri olarak yatırım kararını verdiği  $Q$  ve sermaye stoku değerlerinin dönem başı değerleri olmasıdır. İkinci nedeni ise bu uygulamanın, yatırım kararlarının aynı dönemdeki sermaye stoku ve yatırım fırsatlarını etkilemesi ile ortaya çıkabilecek içsellik problemlerini önlemeye yardımcı olmasıdır. Cari dönemde yapılan yatırımın ancak gelecek yıl nakit akışı sağlamaya başladığı varsayıldığı için nakit akışı gecikmeli değildir. Denklemlerde sabit sermaye yatırımı, işletme sermayesi yatırımı ve nakit akışı dönem başı sermaye stokuna oranlanmıştır. Yatırımın sermaye stokuna oranlanması, sermaye uyarılma maliyetlerinde ölçeğe göre sabit getiri olduğunun varsayılması anlamına gelmektedir. Bu varsayım ampirik modellerde marjinal  $q$ 'nun bir vekili olarak ortalama  $q$ 'nun kullanılmasına teorik dayanak sağlamaktadır ve Hayashi (1982, s. 218) ile Summers (1981, s. 125) tarafından tartışılmıştır. Değişkenlerin oran olarak kullanılması ayrıca firma büyüklüğündeki farklar nedeniyle ortaya çıkabilecek olası değişen varyansı kontrol etmektedir. Olası değişen varyansı ve firma içi otokorelasyonu kontrol etmek için ayrıca, hataları firmaya göre kümeleyen küme-sağlam kovaryans tahmincisi kullanılacaktır.

Denklemlerde firma ve yıl etkileri yer almaktadır çünkü iş döngüsü ve firma özellikleri bağımlı değişken ile bağımsız değişkenin her ikisi ile ilişkili olabilir ve kontrol edilmediğinde içsellik problemine yol açabilir. Firma ve yıl etkilerini dikkate almak için panel veri modelleri arasında temel bir ayrım sabit etkiler modeli ile tesadüfi etkiler modeli arasındadır. Tesadüfi etkiler modeli, firma-özel kesmelerin bağımsız değişkenlerle ilişkisiz olduğunu varsayıp bunları hata teriminin bir parçası olarak değerlendirmektedir ve böylece daha az değişken tahmin etmektedir. Sabit etkiler modeli ise, firma-özel kesmeleri ayrı değişkenler olarak tahmin ederek bunların bağımsız değişkenlerle ilişkili olmasına izin vermektedir. Firma etkileri yönetsel yetenekler nedeniyle ve yıl etkileri iş döngüsü nedeniyle bağımsız

değişken olan nakit akışı ile ilişkili olabilir ve tesadüfi etkiler modelinin varsayımı sağlamayabilir. Bu nedenle denklemler sabit etkiler modeli ile tahmin edilecektir.

İkinci denklemden yer alan sabit yatırım ile işletme sermayesi yatırımının her ikisi de firma için birer karar değişkenidir ve eşanlı belirlenmektedir. Bu nedenle işletme sermayesi yatırımı içsel bir değişkendir ve hata terimi ile ilişkilidir. Bağımsız değişkenin hata terimi ile ilişkili olması en küçük karelerin varsayımlarından birini ihlal etmektedir ve tutarsız yani örneklem büyüklüğü artsa da gerçek değerine yaklaşmayan tahminlere yol açmaktadır. Araç değişken yoluyla, içsel değişkenin hata terimi ile ilişkili olmayan kısmını ayırıp kullanarak denklemi tahmin etmek mümkündür. Araç değişkeninin hata terimi ile ilişkisiz ve içsel değişkenle yüksek ilişkili olması gerekmektedir. Fazzari ve Petersen (1993, s. 332, 336)'in işaret ettiği üzere işletme sermayesi yatırımı için potansiyel bir araç değişken, işletme sermayesi stokudur. Dönem başı işletme sermayesi stoku işletme sermayesi yatırımı ile güçlü ilişki içinde olabilir çünkü firmanın işletme sermayesi stoku büyüdükçe işletme sermayesinin marjinal değeri ile işletme sermayesi yatırımının düşmesi beklenmektedir.

İkinci denklemden yer alan Tobin'in  $q$ 'su ve nakit akışı gibi dönem başı işletme sermayesi stoku da dışsal değişkendir. Dışsal değişkenlerin hem her biri hem de herhangi bir doğrusal kombinasyonu hata terimi ile ilişkisizdir. İşletme sermayesi yatırımı ile en çok ilişkili olan doğrusal kombinasyonu bulmak için iki aşamalı en küçük kareler (2SLS) yönteminin birinci aşama regresyonu olarak aşağıdaki denklem tahmin edilecektir.

$$\frac{\Delta WC_{i,t}}{K_{i,t-1}} = \alpha_1 Q_{i,t-1} + \alpha_2 \frac{CF_{i,t}}{K_{i,t-1}} + \alpha_3 \frac{WC_{i,t-1}}{K_{i,t-1}} + \mu_{3i} + \lambda_{3t} + u_{3i,t} \quad (3)$$

Denklemden  $WC$  işletme sermayesi stokudur ve gecikmeli şekli dönem başı değerini ifade etmektedir. Seçilen araç değişkenlerinin içsel değişkenle ilişkisinin güçlü kabul edilmesi için genel kural, birinci aşama regresyonda araç değişkenlerinin birlikte anlamlılığını test etmek için yapılan Wald testi F-istatistiğinin 10'dan büyük olmasıdır (Kennedy, 2008, s. 145). Modelde içsel değişken olan işletme sermayesi yatırımı ( $\Delta WC/K$ ) için araç değişken olarak sadece işletme sermayesi stoku ( $WC/K$ ) seçilmiştir. Eğer işletme sermayesi stoku güçlü bir araç değişken ise, işletme sermayesi yatırımının tahmin edilen değeri ( $\widehat{\Delta WC} = \hat{\alpha}_1 Q + \hat{\alpha}_2 CF/K + \hat{\alpha}_3 WC/K + \mu_i + \lambda_t$ ) ikinci denklemden işletme sermayesi yatırımı yerine kullanılacaktır.

## VERİ VE DEĞİŞKENLER

### Veri Tanımı

Çalışmanın örneklemini 2005–2017 döneminde Borsa İstanbul’da işlem gören ve mali sektör dışında kalan şirketlerden oluşmaktadır. Şirketlerin mali tablo ve piyasa değeri verileri Worldscope veritabanından elde edilmiştir. Bu veritabanı, Türkiye’deki pay piyasasında yer alan şirketlerin çoğunu içermektedir. Enflasyon oranı olarak Aralık ayı üretici fiyat endeksindeki yıllık değişim kullanılmıştır ve bu veri TÜİK’ten elde edilmiştir. Bazı değişkenlerin hesaplanmasında kullanılan amortisman ve itfa paylarında eksik olan gözlemler 0 ile değiştirilmiştir. Örneklemin ilk yılı için gecikmeli değişkenler 2004 yılı verisini de kullanmaktadır. Sermaye stokunun yerine koyma değerinin hesaplanması için kullanılan veri bazı şirketlerde 1990 yılına kadar uzanmaktadır. Tahmin edilecek regresyon denklemlerdeki şekliyle değişkenlerin herhangi birinde eksik verisi olan gözlemler örneklemden hariç tutulmuştur. Bunun nedeni maddi duran varlıklara ait çok küçük değerlerin hem uç değerlere neden olması hem de ilgili firma için fiziki sermaye stokunun ve yatırımlarının önemsiz olmasıdır. Sözü geçen oran için 0,15 kesme noktası, finansal olmayan şirketlere ait gözlemlerin yaklaşık olarak en küçük 20. yüzdilik dilimine karşılık gelmektedir.

Çalışmanın örneklemini 13 yıllık dönemde 255 şirkete ait 2156 gözlemden oluşmaktadır. Örneklemin 2005 yılı ile başlamasının nedeni, daha önceki yıllardaki yüksek enflasyonun ve enflasyon düzeltmesi uygulamalarının ortaya çıkaracağı olası ölçüm hatasıdır. Herhangi bir yılda bütün şirketler gözlenemediği için örnekleme ait yıllık gözlem sayıları 147 ile 177 arasında değişmektedir ve veri dengesiz panel özelliğine sahiptir. Dengesiz panele neden olan eksik veri, piyasada işlem görece kadar büyük firmaların yeterince büyük olmadığı dönemlere aittir. Dengesiz bir panelden dengeli bir alt panel çekmek, olası bir örnekleme seçim problemini çözmektedir ve veriyi bir kenara attığı için etkin değildir (Baltagi ve Song, 2006, s. 510). Bu nedenle, dengesiz panel ile tahmin yapıp bulgular sadece borsada işlem görece kadar büyük şirketlere genellenecektir. En küçük kareler yöntemi, noktaların uzaklığını minimize eden bir doğru tahmin ederken doğrudan çok uzakta kalacak noktalara daha fazla ağırlık vermektedir. Bu nedenle, uç değerler regresyon katsayıları üzerinde aşırı etkilere sahip olabilmektedir. Bundan sakınmak için denklemlerde yer alan değişkenlere 1. ve 99. yüzdelerde *winsorize* işlemi uygulanmıştır. Uç değerlerin kırılmak yerine *winsorize* işlemine tabi tutulması veri kaybını önlemektedir.

## Değişkenler

Ampirik modelin dayandığı  $q$  yatırım modeli, sermaye stokunun bir oranı olarak brüt yatırımı açıklamaktadır. Bu nedenle yatırım, sermaye stokundaki artışı ifade eden net yatırım ile sermaye stokunun yıpranan kısmını yenilemek için yapılan yenileme yatırımı toplamını ifade eden brüt yatırım olarak ölçülmüştür. Brüt yatırım, net maddi duran varlıklardaki değişim ile amortisman gideri toplamından yeniden değerlendirme artışları çıkarılarak hesaplanmıştır. Nakit akışı, net kâra amortismanlar ve itfa payları eklenerek hesaplanmıştır. Bu nakit akışı ölçüsü, firmanın üretim ve satış gibi olağan faaliyetlerinden elde ettiği, faiz ödemesinden sonra ama yatırımcılara diğer ödemelerden önce olan, işletme sermayesi gereksinimleri ve sermaye harcaması için kullanılabilir nakit akışıdır. İşletme sermayesi, dönen varlıklar eksi kısa vadeli yükümlülükler olarak net şekliyle tanımlanmıştır. İşletme sermayesi yatırımı ( $\Delta WC$ ) da işletme sermayesindeki dönem içi değişimler olarak tanımlanmıştır. İşletme sermayesi yatırımı ters çevrilebilir ve fon kaynağı olarak kullanılabilir bir yatırım olarak değerlendirilmektedir.

Regresyon denklemlerindeki çoğu değişken, daha önce sayılan nedenlerle dönem başı sermaye stokuna oranlanmıştır. Sermaye stoku, net maddi duran varlıkların yerine koyma değeri ile ölçülmüştür. Bilançodaki net maddi duran varlıkların defter değeri, temel olarak varlıkların tarihi maliyetlerinin toplamı ile amortismanlar toplamı arasındaki farkı yansıtmaktadır. Muhasebe standartları enflasyona göre yeniden değerlemeyi zorunlu tutsa bile bu işlem uygulamada sıklıkla ihmal etmektedir. Bu nedenle sermaye stokunun yerine koyma değeri, genellikle defter değerinin altında kalmaktadır. Yerine koyma değeri, Fazzari vd. (1988, s. 193)'nin kullandığına benzer bir yöntemle hesaplanmıştır. Firmanın ilk sermaye stoku gözlemi net maddi duran varlık değerine eşit kabul edilmiştir. Sonraki her bir dönemin sermaye stoku, önceki dönem sermaye stokunun enflasyona göre düzeltilmiş hali ile cari dönem yatırımını toplayıp bu toplamı bir eksi aşınma oranı ile çarparak hesaplanmıştır. Aşınma oranı, amortisman bölü amortismandan önceki net maddi duran varlık olarak tahmin edilmiştir.

Tobin'in  $q$ 'su için vekil olarak sermaye stokuna yatırımla ilgili olan makro  $q$ 'su yerine bütün varlıklara yatırımla ilgili olan finans  $q$ 'su kullanılmıştır, çünkü makro  $q$ 'sundaki maddi duran varlıkların finansal piyasa değeri tahminindeki hata, finans  $q$ 'sundaki farklı varlıklara ait  $q$  oranlarını aynı kabul etmenin ortaya çıkaracağı hatadan daha büyük olabilir. Böylece  $q$  oranı, toplam varlıklara ait iki değerlendirme tahmininin birbirine oranı olarak hesaplanmıştır. Oranın payında toplam varlıkların finansal piyasa değeri yer almaktadır ve toplam varlıkların defter değerinden öz sermayenin defter değerini çıkarıp yerine öz sermayenin piyasa değerini ekleyerek tahmin edilmiştir. Öz sermayenin piyasa değeri, firmanın hisse senedinin yılsonundaki kapanış fiyatı ile dolaşımdaki hisse sayısı çarpımı ile hesaplanmıştır. Oranın paydasında ise toplam varlıkların yerine koyma değeri yer almaktadır ve toplam varlıkların defter



değerinden net maddi duran varlıkların defter değerini çıkarıp yerine ise yerine koyma değerini ekleyerek tahmin edilmiştir. Tobin'in q'su için böyle bir hesaplama finansal kısıtlar hipotezini eleştirmesi ile öne çıkan Kaplan ve Zingales (1997, s. 177)'in hesaplamasına benzemektedir.

Firmaları finansal kısıtların derecesine ikişer gruba ayırmak için büyüklük, yaş, medyan nakit akışı, ortalama kâr payı kriterleri kullanılmıştır. Her bir kriterin medyan değerinin altında kalan veya medyan değerine eşit olan gözlemlerin daha çok finansal kısıtlı ve üstünde kalan gözlemlerin ise daha az finansal kısıtlı firmalara ait olduğu kabul edilmiştir. Büyüklük değişkeni dönem başı toplam varlıkların reel yani enflasyon oranına göre düzeltilmiş 2017 yılsonu değeri olarak hesaplanmıştır. Yaş değişkeni firmanın Worldscope veritabanındaki kaçıncı yılı olduğunu ifade etmektedir. Büyüklük ve yaş değişkenlerinin tanımlanma şekli firmanın finansal durumuna ait sınıflamanın her dönem yeniden yapılmasına ve grup bileşimlerinin değişmesine izin vermektedir. Medyan nakit akışı, nakit akışının dönem başı sermaye stokuna oranı için firma-içi medyan değeridir. Ortalama kâr payı, ilgili yılda hissedarlara ödenen kâr payının dönem başı sermaye stokuna oranı için firma-içi ortalama değeridir. Medyan nakit akışı ve ortalama kâr payı değişkenleri bir firmanın bütün gözlemlerinde aynı değere sahiptir fakat firmalar arasında değişmektedir.

## AMPİRİK BULGULAR

### Tanımlayıcı İstatistikler

Tam örneklem, daha çok finansal kısıtlı firmalar ile daha az finansal kısıtlı firmaları karşılaştırmak için büyüklük, yaş, medyan nakit akışı ve ortalama kâr payı kriterlerine göre ikişer gruba ayrılmıştır. Oluşturulan firma gruplarından küçük, genç, medyan nakit akışı düşük olan ve ortalama kâr payı az olan firmalar daha çok finansal kısıtlı kabul edilmiştir. Buna karşılık büyük, olgun, medyan nakit akışı yüksek olan ve ortalama kâr payı fazla olan firmalar daha az finansal kısıtlı kabul edilmiştir. Her bir firma grubunda binden fazla gözlem bulunmaktadır ve firma grubu çiftlerinin örneklem büyüklükleri birbirine yakındır. Bu iki özellik, küçük örneklemelerde regresyon katsayılarının etkili gözlemlere daha duyarlı olması sorunundan ve iki firma grubu arasında ortaya çıkan istatistiki anlam farklılığının örnek büyüklüğü farklılığına atfedilebilir olması sorunundan kaçınmayı sağlamaktadır.

Firma grupları ve tam örneklem için bazı değişkenlerin tanımlayıcı istatistikleri **Tablo 1**'de verilmiştir. Panel A'da, değişkenlere ait her bir hücrede yer alan birinci değer medyanyı, ikinci değer ortalamayı ifade etmektedir. Herhangi bir değişkenin medyan değerinin daha yüksek olduğu bir firma grubunda o değişkenin ortalaması da genellikle daha yüksek olduğu için medyan ve ortalama birbiriyle tutarlıdır. Her bir değişken, doğası gereği negatif değerleri sınırlı olduğu için, simetrik bir dağılım yerine sağa çarpık bir dağılıma sahiptir. Bu nedenle ortalama değerleri medyan değerlerinden genellikle daha

büyüktür. Ortalama istatistiği uç değerlere karşı duyarlı olduğu için yorumlamalarda medyan istatistiğine öncelik verilmiştir. Tanımlayıcı istatistikler, firmaları finansal kısıtlılık derecelerine göre ayırmada kullanılan kriterlerin birbiri ile tutarlı olduğunu göstermektedir. Herhangi bir kritere göre daha çok finansal kısıtlı kabul edilen firma grubuna ait medyan büyüklük, yaş, kâr payı ve nakit akışı medyan değerleri daha az finansal kısıtlı kabul edilen firma grubununkinden daha düşüktür.

**Tablo 1:** Tanımlayıcı istatistikler

<b>Panel A:</b> Bazı değişkenlerin medyan ve ortalama değerleri									
	Büyüklik		Yaş		Nakit Akışı		Kâr Payı		Tam Örneklem.
	Küçük	Büyük	Genç	Olgun	Düşük	Yüksek	Düşük	Yüksek	
<b>Büyüklik</b>	144	1.217	228	731	229	661	191	799	412
<b>(Milyon TL)</b>	171	3.921	1.098	3.024	975	3.164	941	3.176	2.046
<b>Yaş</b>	9	14	7	16	10	13	9	14	11
	9,67	14,60	7,33	17,10	10,92	13,40	9,96	14,36	12,14
<b>Kâr payı</b>	0,000	0,014	0,000	0,001	0,000	0,041	0,000	0,053	0,000
	0,034	0,080	0,038	0,077	0,011	0,105	0,002	0,114	0,057
<b>Nakit akışı</b>	0,087	0,216	0,123	0,198	0,042	0,305	0,047	0,269	0,154
	0,112	0,256	0,144	0,226	0,016	0,359	0,039	0,333	0,184
<b>Yatırım</b>	0,052	0,102	0,066	0,085	0,050	0,108	0,058	0,092	0,079
	0,129	0,170	0,146	0,152	0,129	0,170	0,140	0,158	0,149
<b>Q</b>	1,059	1,132	1,104	1,096	1,027	1,217	1,050	1,160	1,098
	1,366	1,365	1,376	1,354	1,198	1,537	1,255	1,479	1,365
<b>N</b>	1078	1078	1095	1061	1101	1055	1090	1066	2156

**Panel B:** Medyan nakit akışları farkı ve Mann-Whitney testinin p-değerleri

	Büyüklik	Yaş	Nakit Akışı	Kâr Payı
<b>Fark</b>	-0,129	-0,075	-0,263	-0,222
<b>p-değeri</b>	0,000	0,000	0,000	0,000

**Not:** Tablo finansal olmayan Borsa İstanbul şirketlerinin 2005–2017 dönemine ait verisinin bir özeti sunmaktadır. Tam örneklem, dört kriterin medyan değerine göre ikiye ayrılmasına göre ikiye ayrılmıştır. Büyüklük, dönem başı toplam varlıkların enflasyona göre düzeltilmiş 2017 yılı sonu değeridir. Yaş, firmanın Worldscope veritabanına eklendiği ilk yıl ile gözlem yılı arasında kalan yıl sayısıdır. Medyan nakit akışı ve ortalama kâr payı, firmanın 2005–2017 dönemine ait gözlemlerinin nakit akışı ve kâr payına ait medyan veya ortalama değerleridir. Tabloda yer alan kâr payı, nakit akışı ve yatırım, dönem başı sermaye stokuna oranlanmıştır. Nakit akışı, net kâr ile amortisman ve itfa payı toplamıdır. Yatırım, net maddi duran varlıklardaki yeniden değerlendirme dışındaki değişim artı amortismanıdır. Sermaye stoku, maddi duran varlıkların yerine koyma değeridir. Q, toplam varlıklarla ilgili olan finansal q'dur. Panel A'da her bir hücre, değişkenlerin medyan ve ortalama değerlerini raporlamaktadır ve en alt satırda gözlem sayıları yer almaktadır. Panel B'de fark satırı, kriterin birinci grubu ile ikinci grubunun medyanları arasındaki farkı (kısıtlı grup – kısıtlı olmayan grup) ve p-değeri satırı iki grubun seçildiği anakütlerin aynı dağılıma sahip olduğunu test eden Mann-Whitney testinin p-değerini ifade etmektedir.

Panel A'ya göre, sermaye stokunun payı olarak nakit akışının medyan değerleri 0,04 ile 0,31 arasında değişmektedir. Sermaye stokunun payı olarak yatırımın medyan değerleri 0,05 ile 0,11 arasında değişmektedir. Daha çok finansal kısıtlı firmalarda medyan nakit akışı ve medyan yatırım daha düşüktür. Mesela genç firmalar grubundaki medyan firma, sermaye stokunun yaklaşık %12,3'ü kadar nakit akışı elde edip sermaye stokunun yaklaşık %6,6'sı kadar yatırım yapmaktadır. Olgun firmalar grubundaki medyan firma ise, sermaye stokunun yaklaşık %19,8'i kadar nakit akışı elde edip sermaye stokunun yaklaşık %8,5'i kadar yatırım yapmaktadır. Diğer herhangi bir kritere göre belirlenen iki firma grubu arasındaki medyan nakit akışı farkı ve medyan yatırım farkı daha fazladır. Medyan  $q$  1,05 ile 1,16 arasında olup bütün firma gruplarında bire yakın ama birden büyük medyan değerlerine sahiptir. Medyan  $q$ 'nun birden büyük olması sektörün büyümesi için gerekli motivasyonun olduğunu göstermektedir. Medyan  $q$ 'nun bire yakın olması da  $q$ 'nun ölçümünde görünür bir problem olmadığını göstermektedir. Daha çok finansal kısıtlı firmalarda medyan  $q$  daha düşük olma eğilimindedir.

Daha çok finansal kısıtlı firmalarda nakit akışının düşük olması ile yatırım ve  $q$ 'nun düşük olması tutarlıdır. İlk olarak, daha çok finansal kısıtlı firmalarda medyan yatırım daha düşüktür. Daha çok finansal kısıtlı firmalar, hem teorik olarak dışsal finansmanda daha yüksek maliyetle karşılaştığı için, hem de istatistiki olarak daha düşük nakit akışına sahip olduğu için sınırlı finansman kaynağına sahiptir. Bu nedenle daha çok finansal kısıtlı firmaların daha düşük yatırıma sahip olması beklenen bir bulgudur. İkinci olarak, genç firmalar hariç, daha çok finansal kısıtlı firmalarda medyan  $q$  daha düşüktür. Marjinal  $q$ , ilave bir birim sermayenin saylayacağı nakit akışlarının bugünkü değerinin bir ölçüsü olduğu için, toplam sermaye stokunun payı olarak nakit akışının daha düşük olduğu firmalarda  $q$ 'nun da düşük olması beklenen bir bulgudur. İstisna olarak, genç firmalarda yatırımların bir kısmı üretime henüz geçmediği için cari nakit akışları düşük olsa bile beklenen gelecek nakit akışları ve  $q$  yüksek olmaktadır.

Çalışmanın modeli, daha çok finansal kısıtlı firmaların daha düşük nakit akışına sahip olmaları halinde nasıl yatırım yaptıklarını açıklamayı amaçlamaktadır. Modelin öngörülerinin test edilebilmesi için, daha çok finansal kısıtlı firmaların daha düşük nakit akışına sahip olduğuna dair bulguların şanstın kaynaklanmadığının gösterilmesi önemlidir. Panel B'de, medyan nakit akışı farklarının istatistiki olarak anlamlı olduğuna dair kanıtlar sunulmuştur. Her bir kriter için, fark satırı medyan nakit akışları arasındaki farkı ve  $p$ -değeri satırı da Mann-Whitney test istatistiğinin  $p$ -değerini ifade etmektedir. Mann-Whitney testinin sıfır hipotezi eşleştirilmemiş iki grubun seçildiği anakütlelerin aynı dağılıma sahip olmasıdır. Dağılımlarının aynı şekle sahip olduğu varsayıldığında bu test medyanların karşılaştırılması olarak değerlendirilmektedir (Hart, 2001: s. 391). Test istatistiğine ait  $p$ -değerleri oldukça düşüktür ve gruplar arasındaki farkların tesadüfi örneklemeden kaynaklanmayıp anakütlelerin farklı olduğu anlamına

gelmektedir. Çalışmada raporlanmayan sonuçlara göre, ayrı ayrı her bir yılda bile daha çok finansal kısıtlı firmalar daha düşük medyan nakit akışına sahiptir.

## **Regresyon Tahminleri**

Çalışmanın modeli daha çok finansal kısıtlı firmaların daha düşük nakit akışına sahip olmaları halinde bu firmaların işletme sermayesi azalışı ile sağladıkları fonlarla nakit akışını telafi ederek yatırım yaptıklarını önermektedir. Örnekleme daha çok finansal kısıtlı firmaların daha düşük nakit akışına sahip olduğu gösterilmiştir. Buna göre daha çok finansal kısıtlı firmalarda yatırımın nakit akış duyarlılığı, işletme sermaye yatırımı kontrol edilmediğinde daha düşük iken işletme sermayesi yatırımı kontrol edildiğinde daha yüksek olmalıdır. Bu öngörülerini test etmek için kullanılan regresyon denklemlerinin her bir firma grubuna ait tahmin sonuçları **Tablo 2**'de verilmiştir.

Panel A'da çalışmanın birinci öngörüsünü test etmek için oluşturulan, işletme sermayesi yatırımının kontrol edilmediği geleneksel genişletilmiş q yatırım denkleminde ait tahminler yer almaktadır. Finansal kısıtlılık kriterlerinin her birine göre, daha çok finansal kısıtlı firmaların yatırımlarının nakit akış duyarlılığı daha az finansal kısıtlı firmalara göre hem ekonomik olarak hem de istatistiki olarak çok düşüktür. Mesela firmalar yaş kriterine göre gruplandırıldığında, nakit akış katsayısının genç firmalarda 0,11 ve olgun firmalarda 0,17 olduğu görülmektedir. Diğer kriterlere göre oluşturulan firma grupları arasındaki fark daha büyüktür. Mesela küçük olan, düşük nakit akışına sahip olan ve düşük kâr payı ödeyen firmalarda nakit akış katsayısı 0,07 civarındadır. Büyük olan, yüksek nakit akışına sahip olan ve yüksek kâr payı ödeyen firmalarda ise nakit akış katsayısı en az 0,23'dir. Nakit akış katsayıları daha çok finansal kısıtlı firma gruplarının hiçbirinde istatistiki olarak anlamlı bulunmazken daha az finansal kısıtlı firma gruplarının hepsinde istatistiki olarak anlamlı bulunmuştur. İstatistiki anlamlılık olgun firmalarda %10 ve diğer daha az kısıtlı firma gruplarında %1 seviyesindedir.

Nakit akış katsayısına ait bulgular geleneksel finansal kısıtlar hipotezine aykırı görünmektedir fakat çalışmanın birinci öngörüsünü desteklemektedir. Buna göre yatırım fırsatlarında artış olduğunda, daha çok finansal kısıtlı firmalar daha düşük nakit akışına sahip oldukları için nakit akışını işletme sermayesi ile dengeleyerek borç miktarını sabit tutacak miktarda sermaye stokuna ulaştıracak bir yatırım yapmaktadır. Daha az finansal kısıtlı firmalar ise daha yüksek nakit akışına sahip oldukları için borcu azaltarak marjinal sermaye maliyetini düşürmeyi gerektirecek miktarda sermaye stokuna ulaştıracak bir yatırım yapmaktadır. Bu nedenle daha çok finansal kısıtlı firmaların yatırımları nakit akışına duyarlılık göstermezken daha az finansal kısıtlı firmaların yatırımları nakit akışına duyarlılık göstermektedir.

Tablo 2: Regresyon tahminleri

Panel A: Sabit sermaye yatırımının nakit akışlı geleneksel regresyon tahmini								
I/K	Büyük		Yaş		Nakit Akışı		Kâr Payı	
	Küçük	Büyük	Genç	Olgun	Küçük	Büyük	Genç	Olgun
Q	0,067*** (3,13)	0,038 (1,65)	0,069*** (2,72)	0,030* (1,79)	0,086*** (3,37)	0,036** (2,03)	0,072*** (2,71)	0,042** (2,29)
CF/K	0,072 (1,14)	0,328*** (3,88)	0,111 (1,59)	0,176* (1,87)	0,071 (1,04)	0,232*** (2,98)	0,062 (0,92)	0,289*** (3,70)
N	1078	1078	1095	1061	1101	1055	1090	1066
Düzeltilmiş R <sup>2</sup>	0,012	0,154	0,063	0,010	0,014	0,134	0,012	0,143
Panel B: Sabit yatırımının işletme sermayesi değişimini de içeren regresyon tahmini								
I/K	Büyük		Yaş		Nakit Akışı		Kâr Payı	
	Küçük	Büyük	Genç	Olgun	Küçük	Büyük	Genç	Olgun
Q	0,075*** (3,08)	0,036 (1,48)	0,069** (2,44)	0,026 (1,55)	0,098*** (3,62)	0,031 (1,55)	0,078** (2,57)	0,042** (2,17)
CF/K	0,604*** (5,07)	0,395*** (4,14)	0,528*** (4,21)	0,397*** (3,73)	0,538*** (4,34)	0,401*** (4,26)	0,543*** (4,75)	0,364*** (3,95)
$\Delta WC/K$	-0,673*** (-5,01)	-0,139 (-1,10)	-0,548*** (-3,80)	-0,352*** (-4,30)	-0,601*** (-4,51)	-0,290** (-2,00)	-0,642*** (-5,00)	-0,127 (-0,95)
N	1078	1078	1095	1061	1101	1055	1090	1066
Düzeltilmiş R <sup>2</sup>	0,080	0,158	0,114	0,137	0,057	0,155	0,070	0,146
Panel C: İşletme sermayesi yatırımının nakit akışlı regresyon tahmini								
$\Delta WC/K$	Büyük		Yaş		Nakit Akışı		Kâr Payı	
	Küçük	Büyük	Genç	Olgun	Küçük	Büyük	Genç	Olgun
Q	0,001 (0,03)	-0,028 (-1,53)	-0,020 (-0,67)	-0,011 (-0,18)	0,008 (0,14)	-0,030 (-1,43)	0,003 (0,05)	-0,026 (-0,98)
CF/K	0,836*** (12,72)	0,600*** (8,64)	0,729*** (9,90)	0,789*** (12,74)	0,799*** (11,07)	0,697*** (9,57)	0,784*** (11,71)	0,715*** (8,57)
WC/K	-0,268*** (-6,50)	-0,391*** (-8,71)	-0,316*** (-6,60)	-0,461*** (-8,53)	-0,290*** (-5,73)	-0,332*** (-7,58)	-0,282*** (-6,47)	-0,357*** (-7,16)
N	1078	1078	1095	1061	1101	1055	1090	1066
Düzeltilmiş R <sup>2</sup>	0,384	0,324	0,381	0,379	0,326	0,366	0,336	0,365
F(WC/K=0)	42,20	75,90	43,58	72,71	32,81	57,46	41,88	51,28

**Not:** Tablo finansal olmayan Borsa İstanbul şirketlerinin 2005 – 2017 dönemine ait verisi ile yapılan denklem tahminlerini sunmaktadır. Firma grupları ve değişken tanımları Tablo 1’de olduğu gibidir. İlave olarak, işletme sermayesi yatırımı, dönem içindeki işletme sermayesi değişimidir. *Q* finansal *q*’yu ifade etmektedir. *I/K*, *CF/K*, *WC/K*,  $\Delta WC/K$  sabit sermaye stokunun payı olarak sırasıyla sabit yatırımı, nakit akışını, işletme sermayesi stokunu, işletme sermayesi yatırımını ifade etmektedir. *Q*, *K* ve *WC* dönem başı değerlerini ifade etmek üzere gecikmelidir. Bütün denklemler raporlanmayan sabit firma ve zaman etkileri içermektedir. Tahmin edilen katsayıların altındaki parantezlerde, firmaya göre kümelenmiş sağlam standart hatalara dayanan t istatistikleri yer almaktadır. \*\*\*, \*\*, \* katsayı tahmininin sırasıyla 1%, %5, %10 seviyesinde anlamlı olduğunu göstermektedir. Tahminlerin altında gözlem sayıları ve düzeltilmiş R<sup>2</sup> değerleri yer almaktadır. Panel B’deki denklem araç değişkenleri ile tahmin edilmiştir. Panel C’de tahminlerin altında işletme sermayesi stoku katsayısının sifıra eşit olduğu hipotezini test eden Wald testinin F istatistikleri yer almaktadır.

Nakit akış katsayısına ait bulgular  $q$ 'daki ölçüm hatasına dair eleştirilere karşı güçlüdür. Gilchrist ve Himmelberg (1995: s. 544) daha küçük ve yeni firmalarda  $q$ 'daki ölçüm hatasının daha fazla olabileceğini ve açıklayıcılık gücünü  $q$ 'dan nakit akışına kaydırabileceğini ifade etmiştir. Ancak burada daha küçük ve genç firmalarda  $q$  değişkeni nakit akışı değişkenine kıyasla daha anlamlıdır ve ölçüm hatası ile ilgili böyle bir yanlılık görünmemektedir. Mesela daha çok finansal kısıtlı firmalarda  $q$  değişkeninin katsayısı 0,07 civarında ve daima istatistiki olarak anlamlı iken daha az finansal kısıtlı firmalarda 0,03 civarında ve sadece bazı gruplarda anlamlıdır. Tahmin edilen  $q$  katsayıları çalışmanın modelini desteklemektedir. Buna göre yatırım fırsatlarında artış olduğunda, daha çok finansal kısıtlı firmalar marjinal sermaye maliyetine sabit tutacak şekilde  $q$ 'daki artışa uygun miktarda yatırım yaparken daha az finansal kısıtlı firmalar marjinal sermaye maliyetini düşürecek şekilde  $q$ 'daki artışın ötesinde nakit akışı elverdiği ölçüde yatırım yapmaktadır.

Panel A'da daha az finansal kısıtlı firma gruplarında düzeltilmiş  $R^2$  değerleri 0,10 ile 0,15 arasındadır. Bu değerler önceki çalışmalar ile tutarlıdır. Ancak daha çok finansal kısıtlı firma gruplarında düzeltilmiş  $R^2$  değerleri genç firmalarda 0,06 ve diğer daha az finansal kısıtlı firmalarda 0,01 civarındadır. Bu düşük değerler daha az finansal kısıtlı firmaların yatırım harcamalarındaki değişkenliği açıklamada  $q$ 'nun ve nakit akışının yeterli olmadığı anlamına gelmektedir. Burada ihmal edilen değişken işletme sermayesi yatırımdır çünkü nakit akışı düşük olan finansal kısıtlı bir firma, düşük nakit akışına rağmen sabit yatırımını gerçekleştirmek için işletme sermayesini uyarlamaktadır.

Panel B'de çalışmanın ikinci öngörüsünü test etmek için oluşturulan, nakit akışı ile beraber işletme sermayesi yatırımının da kontrol edildiği yatırım denkleminde ait tahminler yer almaktadır. Tahminler, 2SLS yöntemi ile içsel işletme sermayesi yatırımı için araç değişken olarak işletme sermayesi stoku kullanılarak elde edilmiştir ve işletme sermayesi stokunun güçlü bir araç değişken olduğu aşağıda gösterilecektir. Daha çok finansal kısıtlı firma grupları ve daha az finansal kısıtlı firma grupları için nakit akış katsayısı ortalamaları önceki denklemde sırasıyla 0,08 ve 0,26 iken yeni denklemde 0,55 ve 0,39 olmuştur. Ayrıca daha çok finansal kısıtlı firma gruplarında işletme sermayesi yatırımı kontrol edilmeden önce anlamsız olan nakit akış katsayıları işletme sermayesi yatırımı kontrol edildikten sonra anlamlı hale gelmiştir. İşletme sermayesi yatırımının kontrol edilmesi bütün firma gruplarının nakit akış katsayılarını artırmıştır fakat en büyük artış daha çok finansal kısıtlı firma gruplarındadır. Bunun sonucunda sabit yatırımın nakit akış duyarlılıkları, finansal kısıtlarla azalan bir sıralamadan finansal kısıtlarla artan bir sıralamaya dönmüştür. Dört farklı finansal kısıtlılık kriterinin hepsi de aynı nitelikte sonuçlar vermiştir. Elde edilen bulgular çalışmanın ikinci öngörüsünü desteklemektedir.

İşletme sermayesi yatırımına ait katsayılar bütün firma gruplarında negatiftir ve büyük firmalar ile yüksek kâr payı ödeyen firmaların dışındaki firma gruplarında istatistiki olarak anlamlıdır. Ayrıca katsayıların mutlak değerleri daha çok finansal kısıtlı firmalarda daha büyüktür. Mesela işletme sermayesi yatırımı katsayıları daha çok finansal kısıtlı firma gruplarında -0,55 ile -0,67 arasında iken daha az finansal kısıtlı firma gruplarında -0,13 ile -0,35 arasındadır. Sabit yatırım ile işletme sermayesi yatırımı arasındaki negatif ilişki, sabit yatırımın arttığı dönemlerde işletme sermayesi yatırımının azaldığı anlamına gelmektedir. Bu azalış negatif bir değerden daha negatif bir değere doğru da olabilir. İşletme sermayesi yatırımının negatif olması, yani işletme sermayesi stoku azalışı, nakit akışı düşük olan finansal kısıtlı firmalarda büyük ölçekli yatırım fırsatlarını yakalamak için önemli bir içsel fon kaynağıdır. Daha çok finansal kısıtlı firmalarda sabit yatırımın işletme sermayesi yatırımına daha duyarlı olması, bu firmalarda işletme sermayesinin dengeleyici rolünün daha önemli olduğunu göstererek modelin öngörülerini desteklemektedir.

Panel C’de içsel işletme sermayesi yatırımı için araç değişken olarak işletme sermayesi stokunu kullanmak amacıyla izlenen 2SLS sürecinin birinci aşama regresyonuna ait tahminler yer almaktadır. Regresyonda işletme sermayesi yatırımı hem işletme sermayesi stoku hem de sabit yatırım denkleminin dışsal değişkenleri olan  $q$ , nakit akışı ve sabit etkiler ile açıklanmaktadır. İşletme sermayesi stokunun, işletme sermayesi yatırımı için güçlü bir araç olması için istatistiki olarak anlamlı bir katsayıya sahip olması gerekmektedir. Tabloda, her bir firma grubunda işletme sermayesi stokunun negatif bir katsayıya sahip olduğu görülmektedir. Katsayının negatif olması, dönem başı işletme sermaye stoku büyüdükçe işletme sermayesinin marjinal getirisinin düştüğünü veya işletme sermayesi azalışı ile sağlanan içsel fonların daha fazla olduğunu göstermektedir. Her bir firma grubunda, işletme sermayesi stoku katsayısı anlamlıdır ve katsayının sifıra eşit olduğunu test eden Wald testinin F-istatistikleri de kritik 10 değerinin oldukça üzerindedir. Buna göre işletme sermayesi stoku, işletme sermayesi yatırımı için güçlü bir araçtır.

## SONUÇ

Büyüklik, yaş, medyan nakit akışı ve ortalama kâr payı kriterlerinden herhangi biri kullanılarak tam örneklem ikiye bölündüğünde, daha çok finansal kısıtlı firmaları temsil eden grubun daha az finansal kısıtlı firmaları temsil eden mukabil gruba göre daha düşük medyan nakit akışına sahip olduğu gözlenmiştir. Medyan farklılıklarının Mann-Whitney testine göre anlamlı olduğu bulunmuştur. İşletme sermayesinin kontrol edilmediği yatırım denklemleri regresyon ile tahmin edildiğinde, daha düşük nakit akışına sahip olduğu bilinen daha çok finansal kısıtlı firma gruplarının yatırım-nakit akış duyarlılıkları çok düşük ve istatistiki olarak anlamsız bulunmuştur. Daha yüksek nakit akışına sahip olduğu bilinen daha az finansal kısıtlı firma gruplarının yatırım-nakit akış duyarlılıkları ise pozitif ve anlamlıdır. Yatırım denkleminde

işletme sermayesi eklendiğinde ise, hem daha çok finansal kısıtlı firma gruplarının hem daha az finansal kısıtlı firma gruplarının yatırım-nakit akış duyarlılıkları artmıştır. En büyük artış daha çok finansal kısıtlı firma gruplarında olmuştur ve böylece daha çok finansal kısıtlı firmaların yatırım-nakit akış duyarlılığı daha az finansal kısıtlı firmalarınkinin üzerine çıkmıştır. Ayrıca daha çok finansal kısıtlı firma gruplarında sabit yatırımın işletme sermayesi yatırımına daha duyarlı olduğu bulunmuştur.

Çalışma, daha çok finansal kısıtlı firmaların daha düşük nakit akışına sahip olduğu bir örnekleme, geleneksel finansal kısıtlar hipotezine aykırı bulgular elde edilebileceğini göstermektedir. Bu aykırılık, modelin öngördüğü gibi yatırım-nakit akış duyarlılığının sadece finansal kısıtlara değil aynı zamanda firmaların nakit akış seviyesine de bağlı olması ile açıklanabilir. Düşük nakit akışına sahip daha çok finansal kısıtlı firmalar sabit yatırımlarının finansmanında işletme sermayesinin kaynak rolüne daha çok başvurmaktadır ve bu nedenle sabit yatırımları nakit akışına daha az duyarlılık göstermektedir. İşletme sermayesi sabit tutulduğunda daha çok finansal kısıtlı firmaların yatırım-nakit akış duyarlılıklarının önemli ölçüde artması bu görüşü desteklemektedir. Düşük nakit akış seviyelerinde işletme sermayesinin kaynak rolünün daha önemli olmasının birinci olası nedeni, sadece o nakit akışı ile gerçekleştirilebilecek yatırımın veya uyarlanacak borç miktarının, sabit maliyetleri telafi edecek büyüklükte olmamasıdır. İkinci olası nedeni ise düşük miktardaki nakit akışının, yüksek getiri sağlayan yatırım fırsatlarını ortaya çıktığı anda gerçekleştirilmeye yetmemesidir. Düşük nakit akışına sahip finansal kısıtlı firma için yatırımı kesintiye uğratmadan tamamlamanın yolu, daha öncesinde sermaye maliyetinin en uygun olduğu anlarda sağlanan fonlarla veya geçmiş nakit akışlarıyla işletme sermayesi biriktirmiş olmaktır.

Çalışmanın bulguları, geleneksel finansal kısıtlar hipotezini savunan çalışmaların bulguları ile o hipotezi eleştiren çalışmaların bulgularını uzlaştırıcı niteliktedir. Bütün firmalar az veya çok finansal kısıtlarla karşılaşmaktadır. Seçilen bir örnekleme düşük nakit akışlı firmaların, daha az finansal kısıtlı veya daha çok finansal kısıtlı grupların hangisinde toplandığına göre bir gruptan diğerine yatırım-nakit akış duyarlılığının nasıl değiştiğine dair farklı sonuçlar elde edilmektedir. İşletme sermayesinin yatırım-nakit akış duyarlılığını düşürebileceği önceki çalışmalarda raporlanmıştır fakat bunun düşük nakit akışlı firmalarda daha önemli olduğu bu çalışmada gösterilmiştir. Firmalar finansal kısıtların derecesine göre ayrılırken medyan nakit akışının gruplar arasında farklılaşması kaçınılmazdır. Bu farklılaşmanın ortaya çıkaracağı yanlılıktan sakınmak için finansal kısıtlar hipotezinin test edilmesinde kullanılan nakit akışlı yatırım denkleminde işletme sermayesi de eklenmelidir. Böylece daha çok finansal kısıtlı firmalarda yatırımın, işletme sermayesi sabit tutulduğunda nakit akışına ve nakit akışı sabit tutulduğunda işletme sermayesine daha duyarlı olması, sermaye piyasası kusurlarının varlığının daha güçlü bir kanıtı olarak sunulabilecektir.



Çalışmada hitap edilemeyen çeşitli sorular bulunmaktadır. Öncelikle örneklemin küçük olması nedeniyle, herhangi bir finansal kısıtlılık kriterine göre sadece iki firma sınıfı oluşturulabilmiştir. Daha çok firma sınıfı oluşturmak için küçültülen alt örneklemlerde yapılan tahminler gözlemlere karşı duyarlı hale gelmektedir. Aynı nedenle, bir finansal kısıtlılık grubundaki firmaların düşük ve yüksek nakit akışına sahip olanları arasındaki karşılaştırmanın da önerilen modeli destekleyip desteklemeyeceğine cevap verilememiştir. İkinci olarak yine örneklemin küçük olması nedeniyle, verisi sürekli olmayan firmaları elemanın bir firma sınıfındaki medyan nakit akışını ve dolayısıyla yatırım-nakit akış duyarlılığının firma grupları arasındaki değişimini ne derece etkilediği çalışmada cevap verilemeyen sorulardandır. Üçüncü olarak, Türkiye’deki şirketler için elde edilen bulguların gelişmiş piyasalara sahip ülkelerdeki şirketler için de geçerli olup olmadığına cevap verilememiştir. Piyasa kusurlarının daha şiddetli olduğu ülkelerde firmaların daha fazla tasarruf biriktirmesi ve yatırımlarının finansmanında bunları kullanması olasıdır. Son olarak, ampirik modelde işletme sermayesi yerine nakit stoku, likit fonlar veya finansal fazlalık gibi alternatif tampon stoku ölçüleri kullanmanın sonuçları ne derece etkilediği incelenmemiştir. Gelecek çalışmalar bu sorulara cevap arayabilir.

#### YAZAR BEYANI / AUTHOR STATEMENT

Araştırmacılar makaleye birinci yazar %70 ve ikinci yazar %30 oranında katkıda bulunduğunu bildirmiştir. Araştırmacılar herhangi bir çıkar çatışması bildirmemiştir.

#### KAYNAKÇA

- Abel, A. B., & Blanchard, O. J. (1986). The Present Value of profits and cyclical movements in investment. *The Econometric Society*, 54(2), 249-273. doi:10.2307/1913150
- Almeida, H., Campello, M., & Weisbach, M. S. (2004). The cash flow sensitivity of cash. *The Journal of Finance*, 59(4), 1777-1804. doi:10.1111/j.1540-6261.2004.00679.x
- Almeida, H., Campello, M. and Weisbach, M. S. (2021). *The cash flow sensitivity of cash: Replication, extension, and robustness* (Working Paper No. 2021-03-002). Fisher College of Business. doi:10.2139/ssrn.3773591
- Booth, L., & Cleary, S. (2006, Temmuz). *Cash flow volatility, financial slack and investment decisions*, 2006 China International Conference in Finance’de sunulan bildiri. Xi’an, China. <http://cicfconf.org/past/cicf2006/enrc.php> adresinden erişildi.
- Cleary, S. (1999). The relationship between firm investment and financial status. *The Journal of Finance*, 54(2), 673-692. doi:10.1111/0022-1082.00121
- Cleary, S., Povel, P., & Raith, M. (2007). The U-shaped investment curve: Theory and evidence. *The Journal of Financial and Quantitative Analysis*, 42(1), 1-39. doi:10.1017/S0022109000002179

- Fazzari, S. M., Hubbard, R. G., & Petersen, B. C. (1988). Financing Constraints and Corporate Investment. *Brookings Papers on Economic Activity*, 1988(1), 141-206. doi:10.2307/2534426
- Fazzari, S. M., & Petersen, B. C. (1993). Working capital and fixed investment: new evidence on financing constraints. *The RAND Journal of Economics*, 24(3), 328-342. doi:10.2307/2555961
- Gertler, M., & Gilchrist, S. (1994). Monetary policy, business cycles, and the behavior of small manufacturing firms. *The Quarterly Journal of Economics*, 109(2), 309-340. doi:10.2307/2118465
- Gertler, M., & Rose, A. (1991). *Finance, growth, and public policy* (Working Paper No. 814). The World Bank Country Economics Department. <http://documents.worldbank.org/curated/en/269621468740425955> adresinden erişildi.
- Gilchrist, S., & Himmelberg, C. P. (1995). Evidence on the role of cash flow for investment. *Journal of Monetary Economics*, 36(3), 541-572. doi:10.1016/0304-3932(95)01223-0
- Hadlock, C. J., & Pierce, J. R. (2010). New evidence on measuring financial constraints: Moving beyond the KZ index. *The Review of Financial Studies*, 23(5), 1909-1940. doi:10.1093/rfs/hhq009
- Hart, A. (2001). Mann-Whitney test is not just a test of medians: Differences in spread can be important. *BMJ*, 323(7309), 391-393. doi:10.1136/bmj.323.7309.391
- Hayashi, F. (1982). Tobin's marginal q and average q: A neoclassical interpretation. *Econometrica*, 50(1), 213-224. doi:10.2307/1912538
- Hoshi, T., Kashyap, A., & Scharfstein, D. (1991). Corporate structure, liquidity, and investment: evidence from Japanese industrial groups. *The Quarterly Journal of Economics*, 106(1), 33-60. doi:10.2307/2937905
- Hovakimian, G. (2009). Determinants of investment cash flow sensitivity. *Financial Management*, 38(1), 161-183. doi:10.1111/j.1755-053X.2009.01032.x
- Hubbard, R. G. (1998). Capital-market imperfections and investment. *Journal of Economic Literature*, 36(1), 193-225. doi:10.3386/w5996
- Kaplan, S. N., & Zingales, L. (1997). Do investment-cash flow sensitivities provide useful measures of financing constraints? *The Quarterly Journal of Economics*, 112(1), 169-215. doi:10.1162/003355397555163
- Kaplan, S. N., & Zingales, L. (2000). *Investment-cash flow sensitivities are not valid measures of financing constraints* (Working Paper No. 7659). NBER. <https://www.nber.org/papers/w7659> adresinden erişildi.
- Kennedy, P. (2008). *A guide to econometrics* (6. bs.). Malden: Blackwell Publishing.
- Key, N., & Roberts, M. J. (2005). Financial market imperfections and structural change in agriculture. A. R. Bellows (Ed.). *Focus on agricultural economics* içinde (s. 29-51). New York: Nova Science Publishers.
- Lamont, O., Polk, C., & Saa-Requejo, J. (2001). Financial constraints and stock returns. *The Review of Financial Studies* 14(2), 529-554.



- Love, I. (2003). Financial development and financing constraints: International evidence from the structural investment model. *Review of Financial Studies*, 16(3), 765-791. doi:10.1093/rfs/hhg013
- Ross, S. A., Westerfield, R., & Jaffe, J. F. (2013). *Corporate finance* (10. baskı). New York: McGraw-Hill/Irwin.
- Schaller, H. (1993). Asymmetric information, liquidity constraints, and canadian investment. *The Canadian Journal of Economics*, 26(3), 552-574. doi:10.2307/135887
- Summers, L. H. (1981). Taxation and corporate investment: A q-theory approach. *Brookings Papers on Economic Activity*, 1981(1), 67-127. doi:10.2307/2534397
- Whited, T. M. (1992). Debt, liquidity constraints, and corporate investment: evidence from panel data. *The Journal of Finance*, 47(4), 1425-1460. doi:10.1111/j.1540-6261.1992.tb04664.x
- Whited, T. M. and Wu, G. (2006). Financial constraints risk. *The Review of Financial Studies*, 19(2), 531-559. doi:10.1093/rfs/hhj012

## BIST BANKA ENDEKSİ (XBANK) İLE GELİŞMİŞ ÜLKE BANKACILIK ENDEKSLERİ ARASINDAKİ VOLATİLİTE ETKİLEŞİMİNİN DCC-GARCH MODELİ İLE ANALİZİ

Ercüment DOĞRU<sup>1</sup>, Batuhan MEDETOĞLU<sup>2</sup>

### Öz

Bilgi teknolojilerinin gelişimi ile yatırımcıların farklı ülke piyasalarında işlem yapabileceği finansal varlık sayısında büyük artış meydana gelmiştir. İşlemlerin maliyetlerinde ve gerçekleşme süresindeki düşüş, yatırımcıların piyasalar arasındaki geçiş hızını artırmıştır. Yatırımların farklı piyasalara dağılması nedeniyle ortaya çıkan şoklar, diğer piyasaları da etkilemektedir. Portföy riskinin azaltılması, uluslararası portföy çeşitlendirmesinin yapılması ve riskten korunma oranının belirlenmesi aşamasında piyasalar arasındaki bu etkileşimin bilinmesi yatırımdan beklenen faydayı artıracaktır. Bu çalışmada, Borsa İstanbul (BIST) Banka Endeksi (XBANK) ile ABD (NASDAQ IXBX), Almanya (DAX CXPBX), İngiltere (FTSE 350 FTNMX) ve Fransa (CAC FRFIN) Banka Endeksleri arasındaki volatilité ilişkisi DCC-GARCH modeli ile incelenmiştir. Çalışma kapsamında beş endeksin 01.01.2015–20.07.2022 dönemi günlük kapanış fiyatları kullanılmıştır. Analiz sonucunda; DAX CXPBX ve FTSE 350 FTNMX endeksleri ile XBANK arasında karşılıklı volatilité yayılımının olduğu, XBANK'tan ise CAC FRFIN endeksine tek yönlü volatilité yayılımının olduğu belirlenmiştir. Ayrıca, incelenen banka endeksleri ile XBANK arasında zamana bağlı değişen, pozitif yönlü korelasyon ilişkisinin olduğu tespit edilmiştir.

**Anahtar Kelimeler:** Bankacılık Endeksleri, Volatilité Etkileşimi, DCC-GARCH

**JEL Kodları:** G11, G15, G21

## ANALYSIS OF THE INTERACTION OF VOLATILITY BETWEEN BIST BANK INDEX (XBANK) AND DEVELOPED COUNTRY BANKING INDICES WITH DCC-GARCH MODEL

### Abstract

With the development of information technologies, there has been a great increase in the number of financial assets that investors can trade in different country markets. The decrease in the costs and realization times of the transactions has increased the speed of the investors' transition between the markets. The shocks that arise due to the distribution of investments in different markets also affect other markets. Knowing this interaction between markets at the stage of reducing portfolio risk, making international portfolio diversification and determining the hedging ratio will increase the expected benefit from the investment. In this study, the volatility relationship between the Borsa İstanbul (BIST) Bank Index (XBANK) and the USA (NASDAQ IXBX), Germany (DAX CXPBX), UK (FTSE 350 FTNMX) and France (CAC FRFIN) Bank Indices was analyzed with the DCC-GARCH model. Within the scope of the study, the daily closing prices of the five indexes for the period 01.01.2015-20.07.2022 were used. As a result of the analysis; It has been determined that there is a mutual volatility spread between DAX CXPBX and FTSE 350 FTNMX indices and XBANK, and one-way volatility spread from XBANK to the CAC FRFIN index. In addition, it has been determined that there is a time-dependent, positive correlation relationship between the bank indices examined and XBANK.

**Keywords:** Banking Indices, Volatility Interaction, DCC-GARCH

**JEL Codes:** G11, G15, G21

<sup>1</sup> Dr. Öğr. Üyesi, Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi, Ağlasun Meslek Yüksekokulu, [ercumentdogru@mehmetakif.edu.tr](mailto:ercumentdogru@mehmetakif.edu.tr), <https://orcid.org/0000-0003-2650-9326>

<sup>2</sup> Öğr. Gör. Dr., Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi, Ağlasun Meslek Yüksekokulu, [bmedetoglu@mehmetakif.edu.tr](mailto:bmedetoglu@mehmetakif.edu.tr), <https://orcid.org/0000-0002-8400-1232>

## GİRİŞ

Finans sektörü, elde edilen tasarrufların yatırıma dönüştürülmesi ve finansman ihtiyacı duyan birimlerin fon taleplerinin karşılanması itibariyle önem arz eden sektörlerdendir. Finans sektöründe mevcut risklerin iyi yönetilmesi, yatırımcılar ve fon talep eden birimler için güvenilirlik, şeffaflık, adillik gibi fonksiyonların yerine getirilmesini sağlamaktadır. Finansal sektörde önemli kurumlardan olan bankalar, fon transferi sağlama, saklama hizmetleri, finansman, sermaye piyasalarında işlem gerçekleştirme gibi görevleri yerine getirmektedir.

Bankacılık sektörü, fon fazlası olan birimlerden elde edilen mevduatların, fon açığı olan birimlere kredi olarak kullandırılmasını sağlayan ve kanunca öngörülen faaliyetleri gerçekleştiren kurumların yer aldığı sektördür (Yetiz, 2017, s. 107-108). Bankalar, mevduat kabul etme ve kredi verme dışında, 5411 sayılı Bankacılık Kanunu'nda yer alan görevleri yerine getirmektedir. Bu görevler, çek ve diğer kambiyo işlemlerinin iştirası, saklama hizmetleri, kredi kartı, banka kartı, seyahat çeki temini, sermaye piyasası işlemlerine aracılık, yatırım danışmanlığı, faktoring, forfaiting, leasing işlemleri, portföy işletmeciliği, kurulca belirlenen diğer faaliyetler şeklinde sıralanmaktadır (Bankacılık Kanunu, 2005). Bankacılık sektöründe meydana gelecek krizler, tüm dünyayı etkileyecek nitelikte olmaktadır. Bankacılık sektörünün performansını gösteren bankacılık endeksleri, ulusal pay piyasasına kote edilen tüm bankaların sermaye miktarlarına göre ağırlıklandırılarak oluşturulduğu sektörel bir endeks türüdür. Bir kriz döneminde oynaklık aşırı seviyelere ulaştığında, yatırımcıların sürü davranışı nedeniyle finansal piyasalar şoklara karşı daha savunmasız hale gelmektedir. Böyle bir durumda düzenleyiciler, bankacılık piyasaları arasındaki karşılıklı bağımlılık düzeyini ve olası bir bulaşma durumunun sonuçlarını bilmek zorundadırlar (Apostolakis, Floros, ve Giannellis, 2022, s. 156-161). Endeks fiyatını etkileyen birçok gelişme bulunmaktadır. Ülkeler arası işlemler gerçekleştirilmesi, mevcut olayların uluslararası banka ile endeksleri etkilemesi ve küreselleşen ekonomik şartlar uluslararası endeksler arasındaki etkileşimi de arttırmaktadır.

Yatırımcılar, risk ve beklenen getiri arasındaki ilişki doğrultusunda yatırım kararı vermektedir. Risk, gerçekleşmesi muhtemel olumsuz sonuçlara yol açan faktördür. Beklenen getiri ise yatırımcıların gerçekleştirmiş oldukları yatırım sonucu elde etmeyi hedeflediği tutardır. Beklenen getirinin gerçekleşmemesi, elde edilmek istenene kazanç açısından olumsuz sonuçla karşılaşılmasına neden olmaktadır (Altay, 2015, s. 1-5). Yatırımcıların farklı piyasalarda işlem yapabilme imkânının artması hem piyasalar arasında fon geçişkenliğini hızlandırmakta hem de bir piyasada ortaya çıkan olumlu ya da olumsuz şokların diğer piyasaları da etkilemesine neden olmaktadır. Bu nedenle yatırımcıların çapraz piyasalar arasındaki etkileşimin yönünü ve gücünü bilmeleri yatırım kararlarının etkinliği ve riskten korunma açısından büyük önem taşımaktadır. Gerçekleşen etkileşim sonucunda endekslerde fiyat oynaklığı yani

volatilite oluşmaktadır. Volatilite, belirli bir periyot içerisinde fiyat değişkenliğinin ölçüsü olarak ifade edilmektedir. Kullanılan tanıma bağlı olarak, getirilerin standart sapmasını açıklamaktadır. Volatilite, belirli bir süre boyunca bir fiyat ya da fiyat endeksinin logaritmasındaki değişimin standart sapmasıdır (Taylor, 2005, s.189).

Volatilite etkileşimi, bir piyasadaki volatilitenin başka bir piyasaya aktarılabilmesi ve farklı piyasaların volatilitesinde eş zamanlı değişikliğe neden olması olarak ifade edilmektedir. Volatilite yayılımı yatırımcıların arbitraj amaçlı işlemlerinden ve sürü davranışından kaynaklanmaktadır. Yatırımcılar, piyasada büyük bir fiyat dalgalanması olduğunda, çapraz piyasalar arası işlem yaparak risklerini azaltabilecekleri gibi kazançlarını da artırabilirler. Ayrıca, sürü davranışına eğilimli olan yatırımcılar, asimetric bilgidenden dolayı rasyonel olmayan yatırım kararları alarak farklı piyasalarda benzer fiyat değişikliklerine neden olabilmektedir (Gong, Xu, Zhou & Liu, 2022, s. 5).

Yüksek frekanslı verilere dayalı volatilite tahmin edici modellerin geliştirilmesi, finansal piyasaların volatilitelerinin ölçülmesinde büyük gelişmelere neden olmuştur. Farklı bölgelerde yer alan piyasalar arasındaki volatilite yayılımlarının araştırılması, küresel finans piyasalarının birbirlerine bağımlılıkları hakkındaki bilgiye önemli katkı sağlamaktadır. Volatilite yayılması, bir piyasadaki volatilite başka bir piyasadaki volatiliteyi tetiklediğinde ortaya çıkmaktadır. Özellikle kriz dönemlerinde görülebilen bu etki uluslararası portföy çeşitlendirmesinin etkilerini de azaltmaktadır. Piyasaların birbiri arasındaki bu etki, volatilite aktarımını kolaylaştıran elektronik ve algoritmik işlemler gibi son teknolojik gelişmelerle daha da güçlenmiştir (Su, 2021, s.1).

Piyasalar arasında volatilite yayılımı başlangıç, güç ve kalıcılığı etkileyen birçok faktörün bulunduğu karmaşık bir süreçtir. Bu nedenle farklı sıklıklarla ve değişkenlerle yapılan nedensel analiz bu karmaşık süreci keşfetmeye yardımcı olmaktadır. Özellikle bireysel ve kurumsal yatırımcılar risk yönetimi ve potansiyel çeşitlendirme stratejilerini belirlemek için bu analizlerden faydalanmaktadırlar (Warshaw, 2020, s.1). Son yıllarda yaşanan ekonomik krizlerin büyük bir kısmının finans sektörü kaynaklı olması nedeniyle, finans sektörleri arasındaki etkileşimin yönünün ve büyüklüğünün, risk yönetimi açısından düzenleyiciler ve yatırımcılar tarafından bilinmesi gerekmektedir. Bu çalışmada, BIST Banka endeksi ile gelişmiş bankacılık endekslerinden kabul edilen Amerika Birleşik Devletleri (ABD), Almanya, Fransa ve İngiltere Bankacılık Endeksleri arasındaki volatilite analiz edilmiştir. Çalışma üç bölüme ayrılmıştır. İlk bölümde literatür taraması gerçekleştirilmiş, ikinci bölümde çalışmanın metodolojisi anlatılmış ve üçüncü bölümde analiz sonuçları gösterilerek yorumlanmıştır.

## LİTERATÜR TARAMASI

Literatürde, farklı ülkelerin bankacılık endeksleri, döviz fiyatları, CDS primleri ve belirlenen farklı değişkenler, farklı endeks, fiyat ya da değişkenler ile analiz edilerek volatilité ilişkileri belirlenmeye çalışılmıştır. Literatüre bakıldığında, Wang ve Moore (2008), O'Donnell ve Morales (2009), Savva (2009), Walid, Chaker, Masood ve Fry (2011), Lahrech ve Sylwester (2011), Jayashankar ve Rath (2016) borsa, döviz kurları, piyasalar ve endeksler arasında volatilité yayılımının tespiti amacıyla çalışmalar gerçekleştirmiştir. Volatilité ilişkileri, çeşitli modeller kullanılarak analiz edilmektedir. Literatürde; GARCH, DCC-GARCH, MSGARCH, TGARCH, EGARCH gibi modeller kullanılarak, endeksler ve değişkenler üzerine gerçekleştirilen çalışmalar aşağıda sıralanmıştır.

Choudhry ve Jayasekera (2014), büyük ekonomiler olan ABD, Almanya ve İngiltere bankacılık sektör endeksleri ile diğer küçük Avrupa ekonomileri olarak belirtilen İtalya, İrlanda, Yunanistan, İspanya ve Portekiz bankacılık sektör endeksleri arasındaki getiri, volatilité ve kaldıraç yayılımı etkisini çok değişkenli GJR-GARCH modeli ile inceledikleri çalışmalarında, 01 Ocak 2002-01 Ocak 2014 tarihleri arası günlük kapanış fiyatlarını kullanmışlardır. Araştırma sonucunda, kriz öncesinde ABD, Almanya ve İngiltere bankacılık sektör endekslerinden diğer ülkelere getiri ve volatilité yayılımının olduğu, kriz sırasında ise ABD, Almanya ve İngiltere bankacılık sektör endekslerinden artan büyüklükte ve asimetric volatilité yayılımının olduğu tespit edilmiştir. Kriz sonrasında ise diğer küçük Avrupa ülkelerinden büyük ekonomilere doğru yayılımın olduğuna dair kanıtlar elde etmişlerdir.

Elyasiani, Kalotychou, Staikouras, ve Zhao (2015), 1 Ocak 2003 – 9 Mart 2009 tarihleri arasında ABD, İngiltere, Japonya ve AB (Fransa, Almanya, Portekiz, İtalya, Yunanistan ve İspanya) bankacılık ve sigortacılık sektör endeksleri arasındaki getiri ve volatilité yayılımını çok değişkenli VAR-BEKK modeli ile incelemişlerdir. Analiz sonucunda, özellikle 2008 Küresel Finans Krizinin yaşandığı dönemde, ABD ve Japonya bankacılık sektör endeksleri dışında diğer bankacılık sektör endeksleri arasındaki getiri yayılımının arttığını, bununla birlikte ABD bankacılık sektörünün volatilité yayılımının kaynağı olduğunu belirlemişlerdir.

Hatipoğlu ve Bozkurt (2016), Asya 5'lisi ülkeler ile Türkiye finansal piyasaları arasındaki volatilité etkileşiminin tespiti amacıyla çalışma gerçekleştirmiştir. Çalışmada 22 yıllık dönem, DCC-GARCH yöntemiyle analiz edilmiştir. Çalışma sonucunda Asya borsaları ile Türkiye borsası arasında dinamik koşullu korelasyon ilişkisi ile zamana bağlı olarak değişmek suretiyle borsaların birbirini etkilediği bulguları elde edilmiştir.



Kula ve Baykut (2017), BIST Banka Endeksi volatilite yapısını, analiz edebilmek amacıyla çalışma gerçekleştirmiştir. Çalışmada, 02.01.1997-31.12.2016 tarihleri arası veriler kullanılarak, MSGARCH modeli ile analiz gerçekleştirilmiştir. Çalışma sonucunda, BIST Bankacılık Endeksi'nin, düşük riskli rejimde olmaya yönelik yüksek olasılığa sahip olduğu ve hem düşük riskli rejimle hem de yüksek riskli rejimde volatilite ısrarcılığının yüksek olduğu bulgusu elde edilmiştir.

Kamışlı ve Sevil (2018), kriz ve şokların BIST alt sektörler endeksleri arasındaki volatilite yayılımlarının tespiti amacıyla çalışma gerçekleştirmiştir. Çalışmada, finansal ve ekonomik krizlere etki edecek olaylar baz alınmış ve DCC-GARCH modeli ile analiz gerçekleştirilmiştir. Çalışma sonucunda, olayların BIST alt sektör endekslerini etkilediği sonucuna ulaşılmış ve değerlendirmelerde bulunulmuştur.

Yaşar Akçalı, Mollaahmetoğlu, ve Altay (2019), BIST 100 endeksi ile JP Morgan, Dow Jones, Amerikan Dolar Endeksi, Chicago Opsiyon Borsası ve Brent Petrol Endeksi arasındaki volatilite etkileşimini analiz edebilmek amacıyla çalışma gerçekleştirmiştir. Çalışmada, 30.09.2009-05.07.2018 dönemi verileri kullanılarak, DCC-GARCH yöntemi ile analiz gerçekleştirilmiştir. Çalışma sonucunda, BIST 100 ile analize dahil edilen değişkenler arasında, volatilitenin sürekli etkilere sahip olduğu bulgusu ile değişkenler bazında volatilite ilişkisi değerlendirmeleri raporlanmıştır.

Bayçelebi ve Ertuğrul (2020), BIST Banka Endeksi volatilitésinin modellenmesi amacıyla çalışma gerçekleştirilmiştir. Çalışma kapsamında, 2010-2016 yılları arası veriler ve GARCH, TGARCH, EGARCH modelleri ile analiz gerçekleştirilmiştir. Çalışma sonucunda, GARCH (1,1) modelinin uygun olduğu bulgusu elde edilmiş ve volatilite hesaplaması gerçekleştirilmiştir.

Tsuji (2020), ABD, Kanada, İngiltere, Almanya, Fransa, İtalya, Belçika, İsviçre ve İsveç bankacılık sektör endeksleri arasındaki getiri ve volatilite yayılımını VAR-DCC-MEGARCH-M modeli ile analiz ettiği çalışmada, 4 Ocak 2000-7 Ağustos 2018 tarihleri arası günlük kapanış fiyatlarını kullanmıştır. Çalışmada, ABD bankacılık endeksinden diğer bankacılık endekslerine doğru tek yönlü getiri yayılımının olduğunu belirterek, ABD ile diğer sekiz ülke bankacılık endeksleri arasında çift yönlü volatilite yayılımının olduğuna ve ABD banka hisse senetlerinin diğer ülke banka senetleri ile hedge edilebileceğine dair bulgular elde etmiştir.

Şenol ve Türkay (2020), gelişmiş ve gelişmekte olan sermaye piyasaları arasındaki volatilite ilişkisinin tespiti amacıyla çalışma gerçekleştirmiştir. Çalışmada, ABD, İngiltere, Japonya, Almanya ile Çin, Rusya, Türkiye, Brezilya sermaye piyasalarının, 03.01.2000 – 28.12.2017 tarihleri arası verileri örneklem



olarak alınmış ve DCC-GARCH yöntemiyle analiz gerçekleştirilmiştir. Çalışma sonucunda, Çin hariç tüm piyasalarda oynaklık yayılımının olduğu tespiti ve ülkelerin piyasaları arasındaki ilişkiler elde edilmiştir.

Ögel ve Fındık (2020), küresel korku endeksleri arasındaki uzun dönemli ilişkiyi test etmek amacıyla çalışma gerçekleştirmiştir. Çalışmada, Japonya, Çin, ABD, Brezilya, Avustralya, Yeni Zelanda, Güney Afrika, Nijerya, Türkiye ve Almanya hisse senedi endeksleri ile VIX endeksinin, 20.01.2012-13.02.2020 tarihleri arası günlük verileri kullanılarak analiz gerçekleştirilmiştir. Çalışma sonucunda, VIX endeksi ile tüm değişkenler arasında uzun dönemli ilişkinin varlığı olduğu ve kısa dönemde bazı endekslerde nedensellik ilişkisinin var olmadığı bulgusu elde edilmiştir.

Söylemez (2020), gelişmekte olan banka endekslerinin rejimleri ile volatilité yayılımlarının ne yönde olduğunun tespiti amacıyla çalışma gerçekleştirmiştir. Çalışma kapsamında, Çin, Hindistan, Brezilya, Güney Kore, Rusya, Meksika, Endonezya, Suudi Arabistan, Türkiye, Arjantin ve Güney Afrika borsa endekslerinin 2010-2020 yılları arası verileri ile MSGARCH modeli kullanılarak analiz gerçekleştirilmiştir. Çalışma sonucunda, finansal endekslerin rejimlerde kalma süreleri ile tespitlerde bulunulmuş ve gelişmekte olan ülkelerin banka endekslerine orta ve uzun vadede gerçekleştirilecek yatırımların getiri potansiyellerinin yüksek olduğuna ilişkin bulgular elde edilmiştir.

Önem (2021), Borsa İstanbul'da işlem gören bazı endeksler ile VIX (Korku Endeksi) arasındaki volatilité ilişkisinin tespiti amacıyla çalışma gerçekleştirmiştir. Çalışma kapsamında, BIST 30, BIST Kurumsal Yönetim, BIST Sınai, BIST Ticaret, BIST Sigorta ve BIST Leasing ve Faktoring Endeksleri ile VIX (Korku Endeksi)'nin, 02.01.2015-31.12.2020 dönemi verileri DCC-GARCH yöntemiyle analiz edilmiştir. Çalışma sonucunda, ilgili endeksler ile Korku Endeksi arasında volatilité kümelenmesinin olduğu ile endeks ilişkilerine yönelik bulgular elde edilmiş ve yorumlanmıştır.

Gürsoy ve Kılıç (2021), finansal piyasalarda meydana gelen gelişmelerin, Türkiye'de finansal piyasalar üzerindeki etkisini araştırmak amacıyla çalışma gerçekleştirmiştir. Çalışmada, Küresel Ekonomik Politik Belirsizlik Endeksi, Türkiye'nin 5 yıllık CDS primleri ve BIST Bankacılık Endeksi'nin, Mart 2010-Ekim 2020 dönemleri ile veri seti oluşturularak, DCC-GARCH modeli ile analiz gerçekleştirilmiştir. Çalışma sonucunda, Küresel Ekonomik Politik Belirsizlik Endeksi ile CDS priminin, BIST Bankacılık Endeksi ile iki yönlü güçlü volatilité etkileşimine sahip olduğu bulgusu elde edilmiştir.

Apostolakis vd. (2022) çalışmalarında, Ocak 2000 ile Ocak 2022 haftalık verilerini kullanarak ABD, İngiltere, Kanada, Fransa, Japonya, Almanya ve İtalya bankacılık sektör endeksleri arasındaki volatilité yayılımının ve dinamik bağılantılılık ilişkisini DCC-GARCH ve TVP-VAR modeli ile incelemişlerdir. Analiz sonucunda, AB üyesi ülkelerin bankacılık endeksleri arasında güçlü bir bağlantı olduğu, volatilité yayılımı

vericilerinin ise en önemlisi İngiltere olmakla birlikte, Fransa ve Almanya bankacılık endeksleri olduğu görülmüştür. Ayrıca, ABD banka endeksinin Avrupa kaynaklı volatilite şoklarına karşı daha kırılğan olduğu belirlenmiştir.

Acedanski ve Karkowska (2022), 2003-2015 yılları arasında hisse senedi piyasalarında işlem gören 248 bankanın yatay kesit bağımlılığının etkilerini Dinamik SAR modeli ile inceledikleri çalışmalarında, yerel bankalardan gelen yayılımın yabancı bankalara göre daha yüksek olduğu ve bankacılık sektöründeki sistemik riskin sadece bankacılık ile ilgili alınan kararlardan değil dış koşullar ve diğer bankalarla olan bağlantılar nedeniyle ortaya çıktığı sonucuna ulaşmışlardır.

## **ÇALIŞMANIN METODOLOJİSİ**

Ulusal hisse senedi piyasaları arasındaki karşılıklı bağımlılık derecesi, piyasalardaki ortalama ve volatilite yayılımlarının doğası ve büyüklüğü incelenerek ölçülebilmektedir. Hisse senedi piyasaları farklı zaman dilimlerinde işlem gördüklerinden, volatilitenin piyasalar arasında aktarılıp aktarılmadığının belirlenmesi mümkündür. Volatilitenin iletimi genellikle volatilite yayılımı olarak adlandırılmaktadır. Volatilite yayılımı, bir piyasadaki geçmiş volatilite şokları ile şimdiki volatilite arasındaki tek yönlü nedensel ilişkiyi veya bir piyasadaki geçmiş volatilite ile farklı bir piyasanın şimdiki volatilitesi arasındaki tek yönlü nedensel ilişkiyi göstermek için kullanılmaktadır (Natarajan, Singh, Priya, 2014, s. 56).

Literatürde yer alan çalışmalar genel olarak incelendiğinde, piyasa ve borsaların, farklı zaman dilimleri baz alınarak çeşitli istatistiksel yöntemler ile volatilite ilişkilerinin ortaya çıkarılmaya çalışıldığı gözlemlenmektedir. Volatilite ilişkisi sayesinde hem risk yapısı tespit edilmekte hem de portföy çeşitlendirme açısından bilgilendirme ve değerlendirmelerde bulunmaktadır. Literatürde, CDS primleri, Amerika, Almanya, Japonya, İngiltere, Çin, Rusya, Türkiye gibi ülkelerde yer alan endekslerin örneklem olarak kullanıldığı tespit edilmiştir. Çalışmalarda, ve GARCH, DCC-GARCH, MSGARCH, TGARCH, EGARCH gibi modeller ile çeşitli tespitlerde bulunulmuştur. Elde edilen sonuçlar değerlendirildiğinde ise farklı zaman dilimlerinde, borsa endeksleri arasında volatilite etkileşimi ilişkilerine dair kanıtlar elde edilmiş ve bu kanıtlar ile çeşitli değerlendirmelerde bulunulmuştur.

Engle (2002) ile Tse ve Tsui'nin (2002) DCC modelleri arasındaki temel fark korelasyon matrisinin formülasyonundan kaynaklanmaktadır. Engle'in DCC-GARCH modelinde GARCH denklemi gibi yazılan matris korelasyon matrisine dönüştürülürken, Tse ve Tsui'nin geliştirdiği modelde koşullu korelasyonlar geçmiş koşullu korelasyonların ağırlıklı toplamı ile belirlenmektedir (Fiszeder ve Faldzinski, 2019, s. 3).

Tse ve Tsui (2002), koşullu korelasyon matrisinde otoregresif hareketli ortalama sürecini kullanarak, zamanla değişen koşullu korelasyon matrisini ( $\rho_t$ ) elde etmişlerdir. K boyutlu seriler için DCC-GARCH modeli aşağıdaki denklemler ile ifade edilmektedir (Tse ve Tsui, 2002, s. 352-353; Hepsağ ve Yaşar Akçalı, 2016, s. 58).

$$r_t = \alpha + \sum_{i=1}^k \beta r_{t-i} + y_t \quad (1)$$

Denklem 1, k. mertebeden vektör otoregresif süreç izleyen ortalama modelini göstermektedir.

$$y_{A,t} = \sqrt{h_{A,t}} \varepsilon_{A,t} \quad (2)$$

$$y_{B,t} = \sqrt{h_{B,t}} \varepsilon_{B,t} \quad (3)$$

$r_t = (r_{A,t}, r_{B,t})'$  ve  $y_t = (y_{A,t}, y_{B,t})'$  parametreleri iki değişkenli yapıyı ifade ederken;  $h_{A,t}$ , A değişkeninin volatilitisini,  $h_{B,t}$  ise B değişkeninin volatilitisini göstermektedir.

$$\rho_t = \text{cov}(\varepsilon_{A,t}, \varepsilon_{B,t}) = (1 - \theta_1 - \theta_2)\rho + \theta_1\rho_{t-1} + \theta_2\psi_{t-1} \quad (4)$$

$\rho$ , zamanla değişmeyen, köşegen elemanları bire eşit olan  $K \times K$  boyutlu pozitif tanımlı birim matristir.  $\psi_{t-1}$ , elemanları  $y_t$ 'nin geçmiş değerlerinin fonksiyonu olan  $K \times K$  boyutlu matristir.  $\theta_1$  ve  $\theta_2$  parametrelerinin negatif olmama koşulu ile birlikte  $\theta_1 + \theta_2 \leq 1$  koşulunu da sağlaması gerekmektedir. Bununla birlikte, zamana bağlı değişen korelasyon katsayısının ( $\rho_t$ ) belirlenebilmesi için (gecikmeli) standartlaştırılmış kalıntılar kullanılarak hesaplanan  $\psi_{t-1}$  matrisinden faydalanılmaktadır. Dolayısıyla,  $\rho_t$ ;  $\rho$ ,  $\rho_{t-1}$  ve  $\psi_{t-1}$ 'nin ağırlıklı ortalamasına eşit olacaktır.

$$\begin{bmatrix} h_{A,t} \\ h_{B,t} \end{bmatrix} = \begin{bmatrix} \gamma_1 \\ \gamma_2 \end{bmatrix} + \begin{bmatrix} \phi_{11} & \phi_{12} \\ \phi_{21} & \phi_{22} \end{bmatrix} \begin{bmatrix} y_{A,t-1}^2 \\ y_{B,t-1}^2 \end{bmatrix} + \begin{bmatrix} \delta_{11} & \delta_{12} \\ \delta_{21} & \delta_{22} \end{bmatrix} \begin{bmatrix} h_{A,t-1} \\ h_{B,t-1} \end{bmatrix} \quad (5)$$

Denklem 5'te,  $\phi_{11}$  ile  $\delta_{11}$  parametreleri birinci finansal varlığın,  $\phi_{22}$  ile  $\delta_{22}$  parametreleri ise ikinci finansal varlığın volatilitite kalıcılığını göstermektedir. İstatistiki olarak anlamlı olan parametrelerin katsayı ya da katsayıları toplamının 1'e yakın olması finansal varlıkta volatilitite kümelenmelerinin oluştuğu ve volatilitenin kalıcı etkiye sahip olduğu anlamına gelmektedir. İstatistiki olarak anlamlı olan  $\phi_{12}$  ve  $\delta_{12}$  parametreleri ikinci finansal varlıktan birinci finansal varlığa doğru;  $\phi_{21}$  ve  $\delta_{21}$  parametreleri ise birinci finansal varlıktan ikinci finansal varlığa doğru volatilitite yayılımı hakkında bilgi vermektedir. Değişkenler arasındaki zamana bağlı değişen korelasyon ilişkisini belirlemek için  $\theta_1$  ve  $\theta_2$  parametreleri kullanılmaktadır.

## ANALİZ VE BULGULAR

Çalışma, BIST Banka Endeksi (XBANK) ile ABD, Almanya, İngiltere ve Fransa Bankacılık Endeksleri arasındaki volatilite ilişkisinin tespiti amacıyla gerçekleştirilmiştir. Çalışmanın araştırma sorusu, BIST Bankacılık Endeksi ile örneklem olarak seçilen banka endeksleri arasında volatilite yayılımı olup olmadığıdır. Araştırma kapsamında, ilgili bankacılık endekslerinin 01.01.2015-20.07.2022 tarihleri arasında günlük endeks kapanış fiyatı kullanılarak veri seti oluşturulmuştur. Veriler, investing.com aracılığı ile elde edilmiştir. Elde edilen verilerin getirileri hesaplanmış ve BIST Banka endeksi ile dört gelişmiş borsa endeksi arasındaki volatilite ilişkisinin tespiti amacıyla çok değişkenli DCC-GARCH yöntemiyle analiz gerçekleştirilmiştir. Çalışmada yer alan endekslere ait özet veriler Tablo 1’de mevcuttur.

**Tablo 1.** Bankacılık endeksleri ve kodları

Ülke	Endeks
ABD	NASDAQ IXXB
Almanya	DAX CXPBX
İngiltere	FTSE 350 FTNMX 301010
Fransa	CAC FRFIN
Türkiye	XBANK

Analizde kullanılan NASDAQ IXXB, DAX CXPBX, FTSE 350 FTNMX 301010, CAC FRFIN ve XBANK endekslerinin getiri serilerine ait tanımlayıcı istatistikler Tablo 2’de verilmiştir.

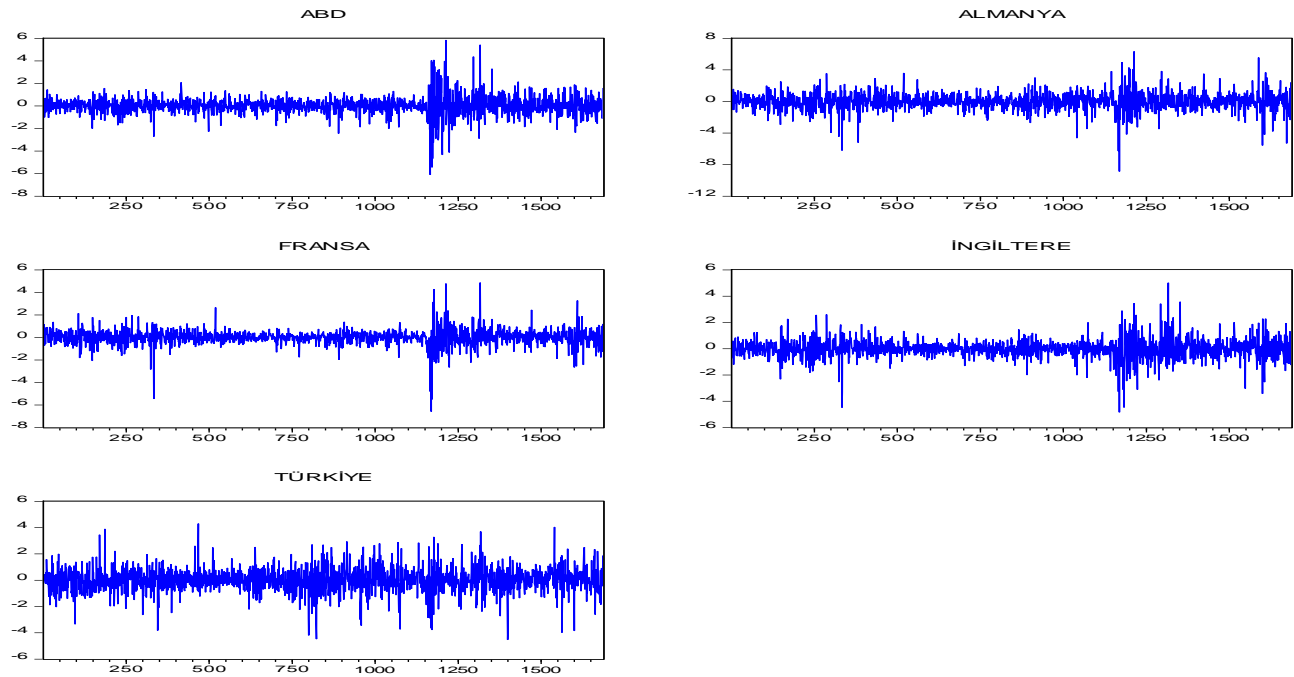
**Tablo 2.** Banka endekslerinin getiri serilerine ait tanımlayıcı istatistikler

	NASDAQ	DAX	FTSE	CAC	BIST
<b>Ortalama</b>	0.012291	-0.0168	-0.0077	-0.000045	0.006976
<b>Medyan</b>	0.017498	-0.01637	-0.01639	0.016987	-0.01168
<b>Maksimum</b>	5.837210	6.325905	5.014062	4.854106	4.293420
<b>Minimum</b>	-6.09384	-8.85158	-4.82863	-6.56352	-4.52352
<b>Standart Sapma</b>	0.827070	1.111698	0.731797	0.705774	0.939646
<b>Çarpıklık</b>	-0.08074	-0.47706	-0.19908	-0.76013	-0.21279
<b>Basıklık</b>	12.19093	9.267963	9.531209	17.09354	5.868092
<b>Jarque-Bera</b>	5943.121	2827.238	3011.338	14132.71	591.2974
<b>Olasılık</b>	0.000000	0.000000	0.000000	0.000000	0.000000
<b>Gözlem Sayısı</b>	1688	1688	1688	1688	1688

Tablo 2’de görüldüğü üzere, bankacılık endeksi getiri serilerine ait standart sapma değerlerinin ortalama değerlerinden daha büyük olması sebebiyle, getiri serilerinin rassal yürüyüş süreci izlediğini söylemek mümkündür. Getiri serilerine ait basıklık değerleri incelendiğinde, getiri serilerinin dağılımlarının normal dağılıma göre daha dik olduğu belirlenmiştir. Jarque-Bera test istatistiğine göre ise getiri serilerinin normal dağılım özelliği göstermediği görülmektedir.

Şekil 1 ve Tablo 3’te analizde kullanılan bankacılık endeksi getiri serilerinin grafiği ve birim kök testi sonuçları yer almaktadır.

**Şekil 1.** Bankacılık endekslerine ait getiri serilerinin grafiği



Bankacılık endekslerine ait getiri serileri grafikleri incelendiğinde volatilitenin kümelendiği, getirilerde ortaya çıkan büyük değişimleri büyük, küçük değişimleri ise küçük dalgalanmaların izlediği görülmektedir.

**Tablo 3.** ADF birim kök testi sonuçları

	NASDAQ	DAX	FTSE	CAC	BIST
<b>Sabitli</b>	-15.7027***	-39.293***	-41.6775***	-38.3328***	-41.162***
<b>Sabitli/Trendli</b>	-15.7084***	-39.2844***	-41.6661***	-38.33***	-41.1764***
<b>Sabitsiz-Trendsiz</b>	-15.6842***	-39.2964***	-41.6857***	-38.3442***	-41.1721***

\*\*\* %1 anlamlılık düzeyinde istatistiki olarak anlamlı

Tablo 3'te görüldüğü üzere, ADF birim kök testinde her durum için büyük negatif değerler elde edilmiştir. %1 anlamlılık düzeyinde, elde edilen t istatistiği değerleri MacKinnon kritik değerlerinden mutlak değer olarak büyük çıktığı için sıfır hipotezi reddedilerek, getiri serilerinin durağan olduğu belirlenmiştir.

Tablo 4'te BIST Banka Endeksi ile ABD, Almanya, Fransa ve İngiltere Banka Endeksleri arasındaki volatilité yayılımını belirlemek için ikili yapılar şeklinde kurulan DCC-GARCH modeline ait tahmin sonuçları yer almaktadır.

**Tablo 4.** DCC-GARCH modeli tahmin sonuçları

	Katsayılar ve t İstatistik Değerleri	NASDAQ IXBX	DAX CXPBX	CAC FRFIN	FTSE 350 FTNMX 301010
$\gamma_1$	Katsayı	0.027417	-0.009809	0.006497	-0.004027
	t istatistiği	3.64237*	-0.564170	1.209530	-0.941390
$\gamma_1$	Katsayı	0.104918	0.127994	0.125256	0.116390
	t istatistiği	4.43723*	3.31448*	3.29586*	3.42623*
$\phi_{11}$	Katsayı	0.098740	0.046974	0.120918	0.062764
	t istatistiği	11.07007*	5.69819*	7.04239*	6.31139*
$\phi_{12}$	Katsayı	0.001825	-0.028800	-0.005201	-0.006719
	t istatistiği	0.387870	-5.35619*	-2.65261*	-3.59260*
$\phi_{21}$	Katsayı	0.008865	-0.010565	-0.013884	-0.026048
	t istatistiği	1.046500	-2.35834*	-1.156990	-3.92033*
$\phi_{22}$	Katsayı	0.082179	0.115369	0.108912	0.111961
	t istatistiği	6.35797*	5.28710*	4.23544*	5.64728*
$\delta_{11}$	Katsayı	0.878086	0.939442	0.864297	0.931990
	t istatistiği	77.36460*	75.03620*	48.38973*	88.16916*
$\delta_{12}$	Katsayı	-0.017251	0.058758	0.009155	0.015637
	t istatistiği	-1.556570	2.75728*	1.447120	2.43012*
$\delta_{21}$	Katsayı	-0.013881	0.008898	0.024388	0.032814
	t istatistiği	-1.450500	0.760440	1.217750	1.823760
$\delta_{22}$	Katsayı	0.803418	0.746489	0.747400	0.756150
	t istatistiği	22.32569*	13.50975*	12.06577*	15.01165*
$\theta_1$	Katsayı	0.010530	0.013041	0.031224	0.014890
	t istatistiği	1.610790	2.49170*	2.25392*	2.23981*
$\theta_2$	Katsayı	0.966607	0.968567	0.912857	0.968723
	t istatistiği	35.40024*	70.76320*	19.49973*	58.04516*

\* %5 düzeyinde anlamlılığı ifade etmektedir.

Çok değişkenli DCC-GARCH modelinde  $\phi_{11}$  ve  $\delta_{11}$  parametreleri birinci değişkenin kendi volatilitisini,  $\phi_{22}$  ve  $\delta_{22}$  parametreleri ise ikinci değişkenin kendi volatilitisini sembolize etmektedir. İstatistiki olarak anlamlı parametre ya da parametrelerin katsayıları toplamının 1'e yakın olması birinci değişkende volatilité kümelenmelerinin olduğunu, ortaya çıkan bir şokun volatilitede kalıcı bir etkiye neden olduğunu göstermektedir.

Oluşturulan tüm modellerde  $\phi_{11}$  ve  $\delta_{11}$  parametreleri istatistiki olarak anlamlı ve toplamları 1'e yakın olduğundan; NASDAQ IXXB (0,9768), DAX CXPBX (0,9864), CAC FRFIN (0,9852) ve FTSE 350 FTNMX 301010 (0,9947) endekslerinde volatilité kümelenmelerinin olduğu ve volatilitenin kalıcı etkiye sahip olduğu belirlenmiştir.

Analiz sonucunda elde edilen bulgular, kurulan tüm ikili modellerde ikinci değişken olan BIST Banka Endeksine ait  $\phi_{22}$  ve  $\delta_{22}$  parametreleri istatistiki olarak anlamlı ve toplamı 1'e yakın olduğu için BIST Banka Endeksinde volatilité kümelenmelerinin olduğunu, ortaya çıkan bir şokun kalıcı olduğunu göstermektedir.

$\phi_{12}$  ve  $\delta_{12}$  parametreleri ikinci değişken olan BIST Banka Endeksinden birinci değişken olan diğer ülkelere ait bankacılık endekslerine doğru volatilité yayılımını göstermektedir. Araştırmaya göre; BIST Banka endeksinden NASDAQ IXXB endeksine doğru volatilité yayılımının olmadığı; BIST Banka Endeksinden DAX CXPX, CAC FRFIN ve FTSE 350 FTNMX 301010 endekslerine doğru volatilité yayılımının olduğu belirlenmiştir. BIST Banka Endeksinin volatilitisini bir birim artıran bir şok DAX CXPX endeks volatilitisini 0,0299 birim, FTSE 350 FTNMX 301010 endeks volatilitisini 0,0008 birim artırırken; CAC FRFIN endeks volatilitisini ise 0,0052 birim azaltmaktadır.

DCC-GARCH modelinde  $\phi_{21}$  ve  $\delta_{21}$  parametreleri, birinci finansal varlık olan ABD, Almanya, Fransa ve İngiltere bankacılık endeks volatilitesinden ikinci finansal varlık olan BIST Banka Endeks volatilitesine doğru volatilité yayılımı hakkında bilgi vermektedir. İstatistiki olarak anlamlı parametre ya da parametrelerin katsayıları toplamı volatilité yayılımının olduğunu, katsayılar toplamının işareti ise hangi yönde etkilediğini göstermektedir.

Tablo 4'e göre; analizde sadece Almanya ve İngiltere bankacılık endeksleri ile kurulan modelde  $\phi_{21}$  parametreleri istatistiki olarak anlamlı bulunmuştur. DAX CXPBX Endeksinin volatilitisini artıran bir birimlik şok BIST Banka Endeks volatilitisini 0,0105 birim azaltırken, FTSE350 FTNMX 301010 Endeks volatilitisini artıran bir birimlik şok BIST Banka Endeks volatilitisini 0,026 birim azaltmaktadır. NASDAQ IXXB ve CAC FRFIN endeksinde meydana gelen bir şokun BIST Banka Endeksi üzerine bir etkisi ise bulunmamaktadır.

$\theta_1$  ve  $\theta_2$ , birinci ve ikinci değişken arasındaki zamana bağlı değişen korelasyon ilişkisini gösteren parametrelerdir. Değişkenler arasındaki bu ilişkinin belirlenebilmesi için parametrelerin istatistiki olarak anlamlı olması ve  $0 \leq \theta_1, \theta_2 \leq 1$  ve  $\theta_1 + \theta_2 \leq 1$  koşullarının sağlanması gerekmektedir. Bu koşulların sağlanması ve parametre ya da parametrelerin katsayıları toplamının 1'e yakın olması halinde elde edilen bulgular, iki değişken arasında zamana bağlı olarak değişen ve güçlü bir korelasyon ilişkisinin olduğu şeklinde yorumlanmaktadır.

DCC-GARCH modelinden elde edilen bulgulara göre, BIST Banka Endeksi ile NASDAQ IXBX (0,9666), DAX CXPBX (0,9816), CAC FRFIN (0,9440) ve FTSE 350 FTNMX 301010 (0,9836) Endeksleri arasında zamana bağlı olarak değişen, pozitif yönlü ve çok güçlü korelasyon ilişkisinin olduğu belirlenmiştir.

## **SONUÇ VE DEĞERLENDİRME**

Yatırım kararı verilirken, risk yatırımcılar için karar verme yönünü etkilemektedir. Yatırımcılar tarafından gerçekleştirilen kararlarda, çeşitlendirme yapılarak risk indirgenmeye çalışılmaktadır. Küreselleşmenin etkisiyle meydana gelen finansal ve ekonomik krizlerin bütün ülkeleri etkilediği düşünülmektedir. Ülkelerin borsa endeksleri arasında; krizler, yatırımlar ve gerçekleştirilen faaliyetler yoluyla etkileşim olduğu düşünülmektedir.

Bu çalışma, BIST Banka Endeksi (XBANK) ile ABD (NASDAQ IXBX), Almanya (DAX CXPBX), İngiltere (FTSE 350 FTNMX 301010) ve Fransa (CAC FRFIN) Banka Endeksleri arasındaki volatilite etkileşiminin belirlenmesi amacıyla gerçekleştirilmiştir. Beş banka endeksine ait 01.01.2015-20.07.2022 tarihleri arası günlük veriler elde edilerek, getiriler hesaplanmıştır. Hesaplanan getiriler, DCC-GARCH yöntemi ile analiz edilerek, tahmin sonuçları yorumlanmıştır.

Çalışmada, incelenen banka endekslerinin tamamında volatilite kümelenmelerinin olduğu, banka endekslerinde ortaya çıkan bir şokun kalıcı olduğu sonucuna ulaşılmıştır. BIST Banka Endeksi ile DAX CXPBX ve FTSE 350 FTNMX 301010 Banka Endeksleri arasında karşılıklı volatilite yayılımının olduğu, BIST Banka Endeksinden CAC FRFIN Banka Endeksine doğru ise tek yönlü volatilite yayılımının olduğu görülmüştür. BIST Banka Endeksinde volatilitiyi artıran bir şok DAX CXPBX ve FTSE 350 FTNMX 301010 Endeks volatilitelerini artırırken; DAX CXPBX ve FTSE 350 FTNMX 301010 Endeks volatilitelerini arttıran bir şok BIST Banka Endeks volatilitelerini ise azaltmaktadır. BIST Banka Endeksindeki volatil hareketlerin DAX CXPBX ve FTSE 350 FTNMX 301010 Endeks volatiliteleri üzerindeki etkisi, söz konusu banka endekslerindeki volatil hareketlerin BIST Banka Endeks volatilitesi üzerindeki etkisinden daha



büyüktür. Elde edilen bulgular, BIST Banka Endeksi ile NASDAQ IXXB Banka Endeksi arasında herhangi bir volatilité etkileşiminin olmadığını göstermiştir. Son olarak, BIST Banka Endeks getirileri ile ABD, Almanya, Fransa ve İngiltere banka endeks getirileri arasında zamana bağılı olarak değişen, pozitif yönlü ve çok güçlü korelasyon ilişkisi bulunmaktadır.

BIST Banka Endeksi ile ABD, Almanya, İngiltere ve Fransa Banka Endeksleri arasındaki volatilité ilişkisinin tespit edilmesi yönüyle gerçekleştirilen çalışma, literatürde mevcut boşluğu doldurma niteliğine sahip olabileceği nedeniyle önem arz etmektedir. Elde edilen bulgular ile Kula ve Baykut (2017) ve Şenol ve Türkay (2020) çalışmalarından elde edilen sonuçlar benzerlik göstermektedir. Ayrıca mevcut çalışma ile Apostolakis vd. (2022) ve Choudhry ve Jayasekera (2014)'nın yaptıkları çalışmalarda, İngiltere Banka Endeksinin en önemli volatilité yayılımı vericisi olduğu yönündeki bulgu ile benzer sonuca ulaşılmışken; Tsuji (2020) yaptığı çalışmada ABD Bankacılık Endeksinden diğer bankacılık endekslerine doğru volatilité yayılımlarının olduğunu belirtmiş ancak bu çalışmada ABD Bankacılık Endeksinden BİST Banka Endeksine doğru volatilité yayılımının varlığına dair bir bulgu elde edilememiştir.

Çalışmanın, yatırımcıların diğer ülke banka endekslerindeki volatil hareketlerin BIST banka endeksi üzerindeki etkisini dikkate alarak, portföylerinde çeşitlendirme yapabilecekleri ya da portföylerinde bankalara ait hisse senedi ağırlığını değiştirerek risklerini minimize edebilecekleri düşünölmektedir. Farklı risk ölçümleri ve modeller kullanılarak bu analiz genişletilebilir ve ölkeler arasındaki banka riskinin aktarım kanalları incelenebilir. Ayrıca sonraki çalışmalarda gelişmiş ve gelişmekte olan ülke bankacılık piyasaları arasındaki bölgesel yayılmalar dikkate alınarak, bankacılık sektörü ile ilgili bir şokun diğer finansal piyasalar üzerindeki etkisi incelenebilir.

## YAZAR BEYANI / AUTHOR STATEMENT

Araştırmacılar makaleye ortak olarak katkıda bulunduğunu bildirmiştir. Araştırmacılar herhangi bir çıkar çatışması bildirmemiştir.

## KAYNAKÇA

- Altay, E. (2015). *Bankacılıkta risk: Piyasa riski, kredi riski ve operasyonel riskin ölçümü ve yönetimi*. İstanbul: Derin Yayınları.
- Acedanski, J., & Karkowska, R., (2022). Instability spillovers in the banking sector: A spatial econometrics approach. *North American Journal of Economics and Finance*, 61, 1-14.
- Apostolakis, G. N., Floros, C., & Giannellis, N., (2022) On bank return and volatility spillovers: identifying transmitters and receivers during crisis periods. *International Review of Economics and Finance*, 82, 156-176.

- Bayçelebi, B., & Ertuğrul, M. (2020). BIST Banka Endeksi volatilitésinin GARCH modelleri kullanılarak modellenmesi. *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 20(1), 233-244.
- Choudhry, T., & Jayasekera, R., (2014), Returns and volatility spillover in the European banking industry during global financial crisis: Flight to perceived quality or contagion? *International Review of Financial Analysis*, 36, 36-45.
- Elyasiani, E., Kalotychou, E., Staikouras, S. K., & Zhao, G., (2015), Return and volatility spillover among banks and insurers: Evidence from pre-crisis and crisis periods, *Journal of Financial Services Research*, 48, 21-52.
- Fiszeder, P., & Faldzinski, M. (2019). Improving forecasts with the co-range dynamic conditional correlation model. *Journal of Economic Dynamics and Control*, 108, 1-16.
- Gong, X., Xu, J., Zhou, Z., & Liu, T. (2022). Dynamic volatility connectedness between industrial metal markets. *North American Journal of Economics & Finance*, 63, 1-22. doi: 10.1016/j.najef.2022.101814
- Gürsoy, S., & Kılıç, E. (2021). Küresel ekonomik politik belirsizliğin Türkiye CDS primi ve BIST Bankacılık Endeksi üzerindeki volatilite etkileşimi: DCC-GARCH modeli uygulaması. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 35(4), 1323-1334.
- Hatipoğlu, M., & Bozkurt, İ. (2016). Asya ve Türkiye borsaları arasında zamana bağlı değişen korelasyon. *Sosyal Bilimler Dergisi ICEBSS Özel Sayısı*, 174-182.
- Hepsağ, A., & Yaşar Akçalı, B. (2016). Analysis of volatility spillovers between the bank stocks traded in Istanbul Stock Exchange and New York Stock Exchange. *Eurasian Econometrics, Statistics and Empirical Economics Journal*, 2, 54-72.
- Investing (2022). *Endeksler* [Veri dosyası]. <https://tr.investing.com/> adresinden 30.07.2022 tarihinde erişildi.
- Kamışlı, M., & Sevil, G. (2018). Borsa İstanbul alt sektör endeksleri arasındaki oynaklık yayılımlarının analizi. *BMIJ*, 6(4), 1015-1032.
- Kula, V., & Baykut, E. (2017). BIST Banka Endeksi'nin (XBANK) volatilite yapısının Markov rejim değişimi garch modeli (MSGARCH) ile analizi. *Bankacılar Dergisi*, 28(102), 89-110.
- Natarajan, V. K., Singh, A. R. R., & Priya, N. C. (2014). Examining mean-volatility spillovers across national stock markets. *Journal of Economics, Finance and Administrative Science*, 19(36), 55-62.
- Ögel, S., & Fındık, M. (2020). Farklı kıtalarda yer alan borsa endekslerinin VIX (Korku) endeksi ile ilişkisi. *Afyon Kocatepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 22(1), 127-140.
- Önem, H. B. (2021). VIX (Korku Endeksi) ile BIST endeksleri arasındaki volatilite etkileşiminin DCC-GARCH modeliyle analizi. *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 13(3), 2084-2095.
- Söylemez, Y. (2020). Gelişmekte olan ülkelerin banka endekslerindeki rejim değişikliklerinin analizi. *Finansal Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi*, 12(23), 585-608.



- Su, F. (2021). Conditional volatility persistence and volatility spillovers in the foreign exchange market, *Research in International Business and Finance*, 55, 1-17. doi: 10.1016/j.ribaf.2020.101312
- Şenol, Z., & Türkay, H. (2020). Gelişmiş ve gelişmekte olan borsalar arasındaki oynaklık yayılımı. *Marmara Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 42(2), 361-385.
- Taylor, S. J. (2005). *Asset Price Dynamics, Volatility and Prediction*. Princeton; Oxford: Princeton University Press.
- Tse, Y. K., & Tsui, A. K. C. (2002). A multivariate generalized autoregressive conditional heteroscedasticity model with time-varying correlations. *Journal of Business and Economic Statistics*, 20(3), 351-362.
- Tsuji, C., (2020), Correlation and spillover effects between the US and international banking sectors: New evidence and implications for risk management, *International Review of Financial Analysis*, 70, 1-31.
- Warshaw, E. (2020). Asymmetric volatility spillover between European Equity and Foreign Exchange Markets: evidence from the frequency domain. *International Review of Economics and Finance*, 68, 1-14. doi: 10.1016/j.iref.2020.03.001
- Yaşar Akçalı, B., Mollaahmetoğlu, E., & Altay, E. (2019). Borsa İstanbul ve küresel piyasa göstergeleri arasındaki volatilité etkileşiminin DCC-GARCH yöntemi ile analizi. *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi*, 14(3), 597 – 614.
- Yetiz, F. (2017). Bankacılığın doğuşu ve Türk bankacılık sistemi. *Niğde Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 9(2), 107-117.
- 5411 sayılı Bankacılık Kanunu. (2005, 19 Ekim). *Resmî Gazete* (Sayı: 25983). <https://www.mevzuat.gov.tr/mevzuatmetin/1.5.5411.pdf> adresinden erişildi.

## KRİZLER ÇAĞINDA OECD ÜLKELERİNDE TASARRUF, DOĞRUDAN YABANCI SERMAYE YATIRIMLARI VE EKONOMİK BÜYÜME: 2000-2020 DÖNEMİ\*

Fatma ARSLAN<sup>2</sup>, Oytun MEÇİK<sup>3</sup>

### Öz

Bu çalışmada, OECD üyesi olan 19 ülkede yaşanan krizlerde tasarruf, doğrudan yabancı sermaye yatırımları ve ekonomik büyümedeki değişimler araştırılmıştır. Çalışmada Dünya Bankası'nın gelire göre gruplandığı ülkeler bazında OECD ülkeleri dört gelir grubuna ayrılmış ve 2000-2020 döneminde yaşanan krizlerin tasarruf, doğrudan yabancı sermaye yatırımları ve ekonomik büyüme üzerindeki davranışları incelenmiştir. İncelemeye alınan 19 ülke arasında, ABD'nin öne çıktığı görülmektedir. ABD'nin büyüme oranı ve doğrudan yabancı sermaye yatırımları bakımından görece yüksek değerlere sahip olsa da tasarruf oranının düşük ülkeler arasında olduğu görülmüştür. Genel olarak, OECD üyesi ülkeler genelinde krizler; büyüme ve doğrudan yabancı sermaye yatırımlarda değişim yaşanmakta, tasarruf oranlarında ise aynı etki görülmemektedir.

**Anahtar Kelimeler:** Ekonomik Büyüme, Kriz, OECD, Tasarruf, Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları

**JEL Kodları:** E21, E22, O40

## SAVINGS, FOREIGN DIRECT INVESTMENTS AND ECONOMIC GROWTH IN OECD COUNTRIES IN THE AGE OF CRISIS: 2000-2020 PERIOD

### Abstract

In this study, the changes in savings, foreign direct investment and economic growth in 19 OECD member countries were investigated. In the study, OECD countries were divided into four income groups on the basis of countries grouped by the World Bank according to income, and the behaviors of the crises experienced in the 2000-2020 period on savings, foreign direct investment and economic growth were examined. It is seen that the USA stands out among the 19 countries examined. Although the US has relative high values in terms of the growth rate and direct foreign capital investments, the savings rate has been found to be among the low countries. In general, crises across OECD member countries; there is a change in growth and foreign direct investment investments, while the same effect is not observed in savings rates.

**Keywords:** Economic Growth, Crisis, OECD, Savings, Foreign Direct Investments

**JEL Codes:** E21, E22, O40

\* Bu çalışma Eskişehir Osmangazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Anabilim Dalı'nda Doç. Dr. Oytun MEÇİK danışmanlığında Fatma ARSLAN tarafından "Krizler Çağında OECD Ülkelerinde Tasarruf, Yatırım ve Ekonomik Büyüme" başlığı ile tamamlanarak 23/06/2022 tarihinde savunulan Yüksek Lisans tezinden türetilmiştir.

<sup>2</sup> [arslanfatma1995@gmail.com](mailto:arslanfatma1995@gmail.com), <https://orcid.org/0000-0002-8175-5004>

<sup>3</sup> Doç. Dr., Eskişehir Osmangazi Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, [oytunm@ogu.edu.tr](mailto:oytunm@ogu.edu.tr), <https://orcid.org/0000-0002-7409-6266>

## GİRİŞ

Tarih boyunca ulusal ya da uluslararası boyutta birçok ekonomik kriz yaşanmıştır. Ülkelerdeki ekonomik sistemlerin yapısı bu krizlerin de etkileri ile şekillenmektedir. Ancak kriz dönemlerinde makroekonomik değişkenlerde yaşanan değişimler, gelecekte yaşanabilecek krizlerin habercisi olarak sinyaller verebilmektedir. Bu sinyallerin etkisiyle geliştirilip uygulanan başarılı politikalar, ülkelerin krize karşı korunmasını sağlayabilmektedir. Aksi takdirde yanlış geliştirilip uygulanan politikalar, krizin etkilerini ekonomiler üzerinde doğrudan yansıtmaktadır.

Dünya ekonomisine dair literatürde en çok dile getirilen başlıca krizler; 1929 yılındaki Büyük Buhran, 1970'li yıllarda yaşanan birinci ve ikinci petrol şokları, 1994 krizi, 1997 yılındaki Asya krizi, 2001 krizi, 2008 Mortgage krizi olmuştur. Son yaşanan kriz ise çalışmanın çıkış noktasını oluşturmaktadır. 2019 yılında Çin'de başlayan ve ardından dünya üzerinde yayılan COVID-19 pandemisinin ekonomi üzerindeki çeşitli ve yaygın etkileriyle meydana gelen kriz olmuştur. Zira bu süreçte küresel ekonomi en önemli durgunluk dönemlerinden birini yaşamıştır. Ülkeler salgının yayılma hızını en aza indirmek isterken, ülkeler arasında gerçekleştirilen ticaret hızı düşmüştür. Küresel olarak kaynaklara hızlı ulaşma dönemine karşın COVID-19 pandemisi bu süreci olumsuz etkilemiştir ve yalnızca ekonomik anlamda değil, tüm alanlarda olumsuzlukları artırmıştır. Bireylerin ekonomi dışında sosyal yaşamlarında da sorunlarla karşı karşıya kalmasına sebep olmuştur ve olmaya da devam etmektedir. İşte bu çerçevede çalışma, kriz dönemlerinde makroekonomik göstergelerin sergilediği karakteristik davranışlara dikkat çekmek istemektedir.

Krizlere dair deneyimler; yerel olarak ortaya çıkan krizlerin, küresel boyuta ulaştıktan sonra yeni ve başka bir krizi de tetikleyebildiği konusunda fikir vermektedir. 2008 krizi sonrası yaşanan Avrupa borç krizi bu bağlamda COVID-19 pandemisinin ardından 2022-2023 yılları için de bir küresel kriz beklentisinin oluşmasına sebep olmaktadır. Yaşanan bu krizlerin oluşturduğu deneyimler; kriz olasılıklarına rehberlik etmekte ve uygulanacak politikalara ışık tutmaktadır.

Çalışmada tasarruf oranları ve reel GSYH değerleri OECD verilerinden, doğrudan yabancı sermaye yatırımları Dünya Bankası verilerinden elde edilmiştir. Çalışma kapsamında OECD ülkelerinin ele alınmasının sebebi, temel amaçları arasına ekonomik büyüme hedefini oturtan bir ekonomik organizasyona üye olmalarıdır. Büyük ölçüde ortak politikalara yönelen bu ülkelerin kriz dönemlerinde makroekonomik göstergelerinin hangi yönde değiştiğine bu çerçevede dikkat çekmek istenmektedir. Literatürde genel olarak kabul gören, tasarrufların yatırımları artırdığı ve yatırımların da ekonomik büyümeyi sağladığı yönündeki hipotezin her ülke için geçerli olmadığı, çalışmamızda OECD üyesi ülkeler için incelendiğinde

görülmektedir. Çalışmada OECD ülkelerinin 2000-2020 yıllarını içeren kriz dönemlerinde; tasarruf oranları, doğrudan yabancı sermaye yatırım değerleri ve büyüme verilerindeki değişiklikler incelenmiştir.

## **OECD ÜLKELERİNDE TASARRUF**

“Pure Theory of Domestic Values” adlı kitabında Marshall; ihtiyaçların anında karşılanması için satın alınan malın veya hizmetin kullanılmasını, tüketim; daha sonraki oluşacak ihtiyaçların karşılanıp tüketilmesi için tahsis edileni, tasarruf olarak adlandırmıştır (Keynes, 1936, s. 310).

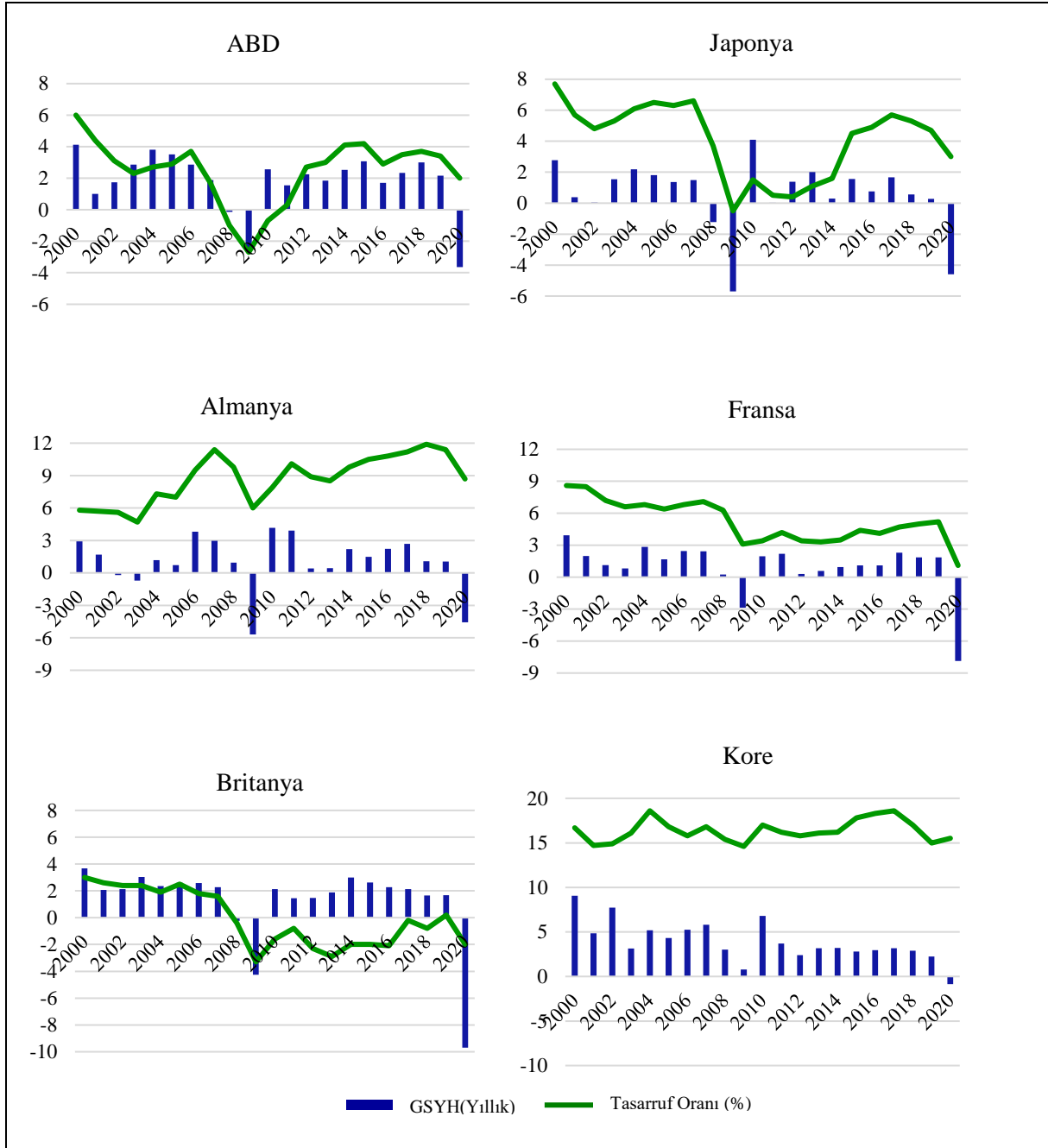
Bir ekonomide tasarruflar, çoğunlukla yatırım veya tüketim gereksinimleri için fon arayan kişi ya da kurumlar tarafından kullanılmaktadır. Bu sebeple tasarrufun karşılığı yatırım olarak düşünülmektedir. Kuşkusuz geçmişten günümüze gelen tasarruflar bir stok değişken olarak değerlendirilebilir ve yeni yapılan tasarruflar da bankalara ya da diğer getiri sağlayan alanlara yönlendirilerek yatırımlar için kaynak oluşturabilmektedir (Eğilmez, 2021, s. 100). Ayrıca her bireyin tasarrufu, istemsiz bir yatırım muamelesi görmektedir. Bireylerin servetlerinde oluşan net artış toplamı, toplum servetinin de net artışı toplamına eşit olmaktadır (Keynes, 1936, s. 312). Mazlum (2020), gelişmekte olan ülkelerde tasarrufu artırıcı politikaların geliştirilmesi ve uygulanması gerektiğini önermektedir.

Ülkelerin birbirinden farklı tasarruf oranlarına sahip olmalarının sebebi kategorilere ayrılabilir (Inter American Development Bank [IDB], 2015, s. 2-3):

1. Benzer bireylerin farklı ülkelerde yaşayıp farklı tasarruf kararları almaları.
2. İlgilenilen grupların nüfus dağılımındaki oluşan farklılıklar.
3. Gruplar arasındaki gelir paylarında oluşan farklılıklar.

Dünya Bankası'nın gelirlerine göre gruplandığı ülkeler bazında 19 OECD ülkesi için dört gelir grubu dikkate alınarak sıralanan ülkelere göre yüksek gelir grubuna dahil olan 1. grup ülkeler Şekil 1'de görülmektedir.

Şekil 1: 2000-2020 yıllarına ait 1. gelir grubundaki ülkelerin tasarruf oranları ve reel GSYH



**Kaynak:** Dünya Bankası (2022) ve OECD (2022)

Şekil 1'de görüldüğü üzere, tasarruf oranı en düşük ülke olarak Britanya dikkat çekmektedir. Maastricht Anlaşması'nın enflasyon kriterlerine Almanya ile birlikte uyum gösteren Britanya; 2008 krizinden sonra ciddi bütçe açıkları vererek, 2012 yılında dezenflasyon sürecine girmiştir. Mali tedbirler yardımıyla tasarruf oranı oldukça yavaş seyirle 2016 yılına kadar düzelmeye göstermiştir (Bektaş ve Saraç,

2021, s. 393-396). Ancak pandemi ile tasarruf oranı tekrar düşüş yaşayan Britanya'nın, aynı anda kronik cari işlemler açığı da bulunmaktadır (Demirci ve Sancak, 2012, s. 172-173).

Düşük oranla dikkat çeken ülkelerden ABD'de ise tasarruf oranının düşük olmasının sebebi olarak, tüketim seviyesinin yüksek olması gösterilebilir. Zira ABD'deki tüketicilerin diğer ülke tüketicilerine göre krediye daha hızlı ulaşma imkânına sahip oldukları bilinmektedir. ABD'de sosyal güvenlik sistemiyle; bireylerin, emeklilikteki gelirleri garanti altına alındığı için, özel tasarrufların teşvikini azalttığı da değerlendirilmektedir (Krugman ve Wells, 2013, s. 261). Ayrıca nüfusun çoğunluğunun görece olarak yaşlı nüfustan oluşması, demografik etkenler bakımından düşük tasarruf oranlarını açıklayabilmektedir. Bu etkenler, uluslararası farklılıklarda tasarruf oranlarının düşüklüğünü tam olarak açıklayamasa da, bu durum için bazı iktisatçılar, ülkelerin ulusal olarak tutumlarına göre tasarruf oranlarının açıklanabileceğini belirtmektedirler (Dornbusch, Fischer ve Startz, 2016, s. 346).

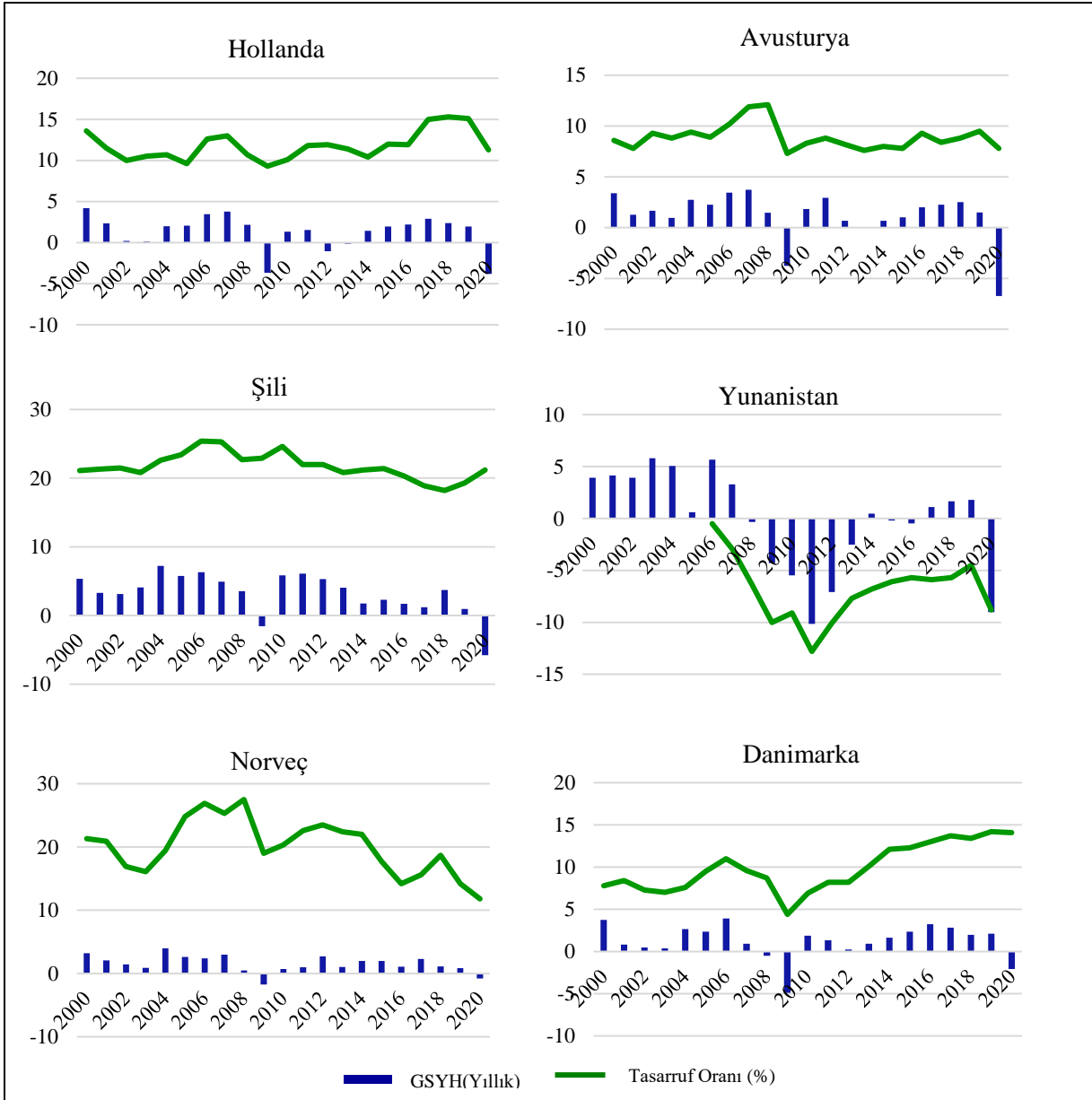
Şekil 1'deki yüksek tasarruf oranlarına sahip olan ülkeler için başlıca; Almanya ve Kore'ye dikkat çekilebilir. İki ülke için de genel olarak GSYH değerleri, 21 yıllık süreçteki ağırlıklı ortalamaları alınır, yaklaşık olarak %1-3 arasında değişmektedir. Almanya'nın 1990'lı yıllarda; Doğu Almanya ile birleşmesinden sonra oluşan yapısal sorunlar, 2001 ve 2002 yıllarında büyümesini neredeyse durdurmuştur. 2001-2004 yılları arasında Almanya ekonomisinde yaşanan durgunluğun sebeplerinden en önemlisi; 1999 yılından sonra Avrupa Merkez Bankası (AMB)'nin, Avrupa Para Birliği (ABP)'ne geçmesiyle, makroekonomik politikalarda kısıtlayıcı uygulamalar koyması olmuştur (Şanlıoğlu, 2005, s. 350-354). Bu durum tasarruf oranı üzerindeki etkisini 2003 yılında göstermiştir. Kriz dönemlerinde oranlarda düşüş yaşanmasına rağmen yine de tasarruf oranı, GSYH'ye göre oldukça yüksek oranlardadır. 2008 krizinin ardından Avrupa ülkeleri ekonomik kriz ve resesyon sorunlarıyla ilgilenirken Almanya, aksine güçlü sanayi alt yapısıyla kriz döneminden güçlü bir ekonomiye geçiş yapmıştır (Tuncel, 2017, s. 3). Ancak krizden etkilenmemesine rağmen; 2008 krizinin, Avrupa borç krizinin ve COVID-19 pandemisinin etkileriyle sonraki yıllarda tasarruf oranında düşüşler yaşanmıştır.

Şekil 1'de en yüksek tasarruf oranıyla dikkat çeken Kore'nin ise hem GSYH'si hem de tasarruf oranının yüksek olduğu görülmektedir. GSYH ağırlıklı ortalaması yaklaşık %3,9'dur ve diğer ülkelere göre tasarruf oranlarının kriz dönemlerinden çok az etkilendiğini söylemek yanlış olmayacaktır. Genel olarak 2000-2020 yılları arasındaki tasarruf oranı ortalaması yaklaşık %16'dır. Ancak 2000 yılında %16,7 olan tasarruf oranı zamanla artış göstermesine rağmen, 2020 yılında %15,5 ile son 21 yıllık ortalamasının altına düşmüştür.

Gelir grubuna göre, 2. grup ülkeler ise Şekil 2'de görülmektedir.



Şekil 2: 2000-2020 yıllarına ait 2. gelir grubundaki ülkelerin tasarruf oranları ve reel GSYH



**Kaynak:** Dünya Bankası (2022) ve OECD (2022)

Şekil 2’de, eksi tasarruf oranıyla dikkat çeken Yunanistan ve OECD ülkeleri arasında %21,75 ağırlıklı tasarruf oranıyla en yüksek orana sahip olan Şili görülmektedir. Şili’den sonra, tasarruf oranı en yüksek olan Norveç, belli dönemlerde önceki dönemine göre düşüşler yaşasa da görece yüksek tasarruf oranına sahiptir. Norveç’te tasarruf oranının genel seyrinin yüksek olması, refah seviyesinin yüksek olmasıyla da açıklanabilmektedir. Norveç’in 2008 yılında %27,5 olan tasarruf oranı, krizden sonra %19 olarak ciddi bir

düşüş yaşamıştır. Ardından yine yükseliş eğilimine geçse de COVID-19 pandemisiyle tasarruf oranları düşmüştür.

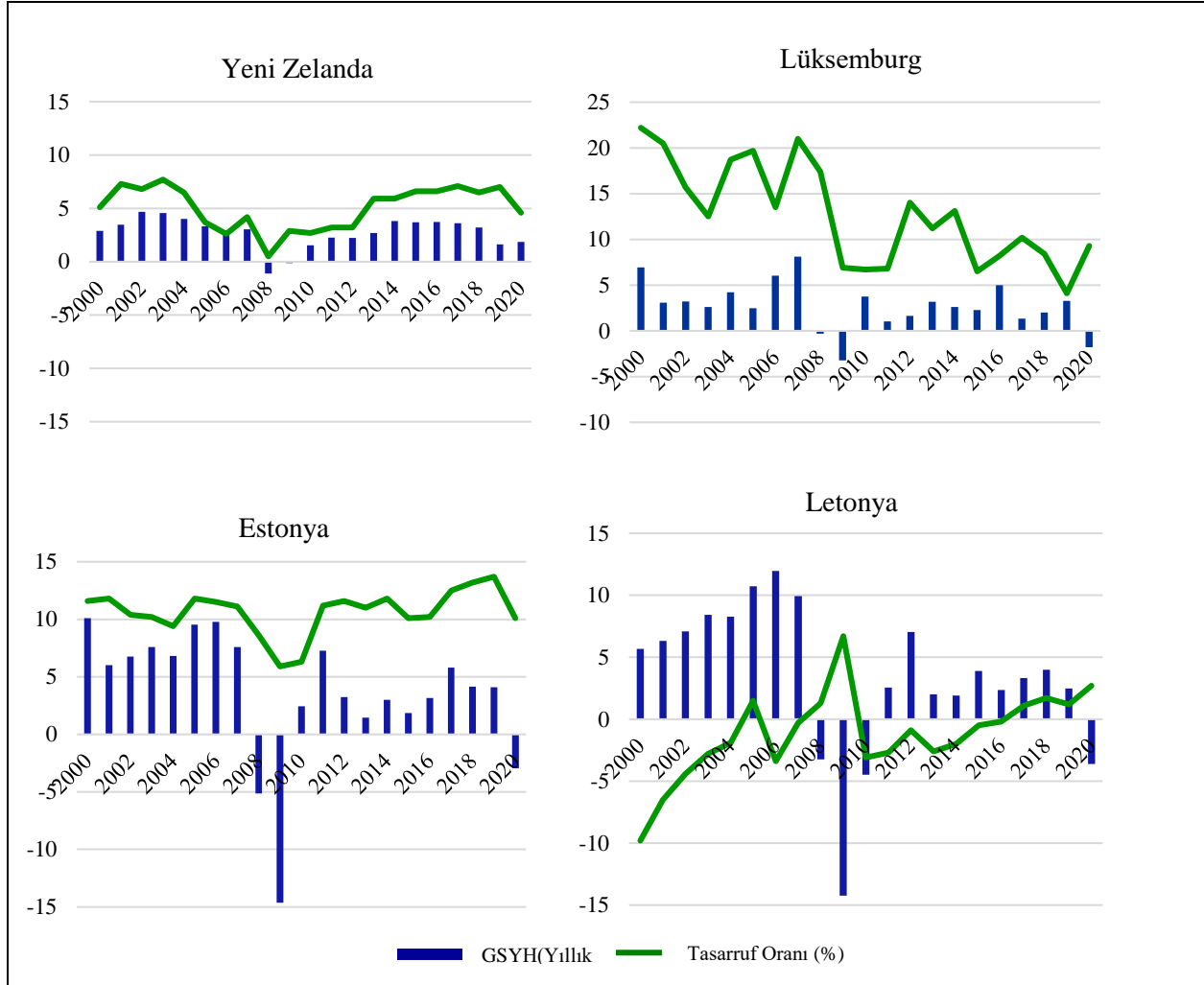
Bulunduğu grup içinde yüksek tasarruf oranına sahip ülkelerden biri olan Avusturya için harcanabilir geliri ve büyüme oranları tasarruf oranlarıyla pozitif ilişkilidir. Hanehalkının harcanabilir geliri hızlı artarken tasarrufları da artmaktadır. Ancak harcanabilir geliri azaldığında tasarrufu yine gerçekleşmektedir. Küresel mali krizin ardından, hanehalkı tasarruf oranlarında keskin bir düşüş yaşanması da krizle uyumlu olduğunu göstermiştir. Ayrıca Danimarka'nın da arasında bulunduğu bir grup ülke için küresel mali krize giden yolda hanehalkının borcunun harcanabilir gelire oranı düşmüştür (Bouis, 2021, s. 4-21). Avusturya ve Danimarka'nın tasarruf oranı, yıllar içerisinde dalgalanmalar yaşasa da 2008 krizinin etkisinin görüldüğü 2009 ve pandemi etkisinin görüldüğü 2020 yıllarında düşüş yaşamıştır. Danimarka'nın tasarruf oranının genel olarak yüksek olmasında, zorunlu emeklilik ödemeleri ve faiz ödemeleri için vergi indirimi uygulamalarının etkili olduğu söylenebilir. Danimarka'nın en çok etkilendiği kriz, 2008 krizi olmuş ve tasarruf oranında yaklaşık %4 düşüş yaşanmıştır. COVID-19 pandemisinde ise tasarruf oranları, diğer dönemlere kıyasla en düşük seviyesine ulaşmıştır.

Tasarruf oranı yüksek olan ülkelerden Hollanda incelendiğinde ise 2008 krizinden etkilenen ülkeler arasında olsa da 2008 krizi ve Avrupa borç krizi dönemlerinde tasarruf oranında ciddi düşüşler görülmemiştir. Ardından yükselişe geçen oranlar; COVID-19 pandemisi ile ciddi düşüş yaşamıştır. 2019 yılında %15,1 olan tasarruf oranı, 2020 yılında %11,3'e düşmüştür. Tasarruf oranının genel olarak yüksek olmasının önemli bir nedeni; emekli aylıklarının yüksek tutarlarda olmasından dolayı, emeklilerin tasarruflarını artırmasına bağlanabilir.

Şekil 3'te gelir grubundaki 3. grup olarak değerlendirdiğimiz ülkeler bulunmaktadır ve bu ülkeler arasında bulunan İzlanda'nın verileri açıklanmamıştır. Burada dikkat çeken ülkeler, eksi değerde tasarruf oranına sahip olan Letonya ile yüksek oranlardaki Lüksemburg ve Estonya'dır. Letonya; 2000'li yılların başında eksi tasarruf oranlarıyla başlayıp, sadece 2005 yılında %1,5 oranı ile pozitif bir oran elde etmiş ve ardından yine düşüş ile devam etmiştir. 2008 krizinden oldukça etkilenmesine rağmen krizden dolayı tasarruf oranı düşen değil, artan bir ülke olmuştur. Ancak bu durum uzun sürmemiş ve yine eksi tasarruf oranlarına dönüş yapmıştır. 2014'te AB üyesi olup resmi para birimini Euro olarak açıklamasıyla, 2017 yılında etkisini göstermiş ve tasarruf oranı pozitif değerlere ulaşmıştır. Yine 2008 krizi gibi COVID-19 pandemisinde de tasarruf oranı %1,2'den, %2,7'ye yükselmiştir. Lüksemburg ise oldukça gelişmiş bir ekonomiye sahiptir ve dünyada gelişmiş ekonomilerin bulunduğu ülkeler arasında ilk sıralardadır. Uyumlu yetkililer ve modern altyapının hâkim olduğu çalışma ortamı, işgücü piyasasında Lüksemburg'un güçlenmesini sağlamaktadır (Türe, Koçak ve Doğan, 2016, s. 839). Bu güçlü işgücü piyasasıyla hem

büyüme devamlılığı sağlamakta hem de tasarruf oranı artmaktadır. Buradan anlaşılmaktadır ki, bireylerin çalışma ortamlarının iyi olması, güçlü bir işgücü piyasası ile tasarruf davranışları olumlu seyretmektedir.

**Şekil 3:** 2000-2020 yıllarına ait 3. gelir grubundaki ülkelerin tasarruf oranları ve reel GSYH



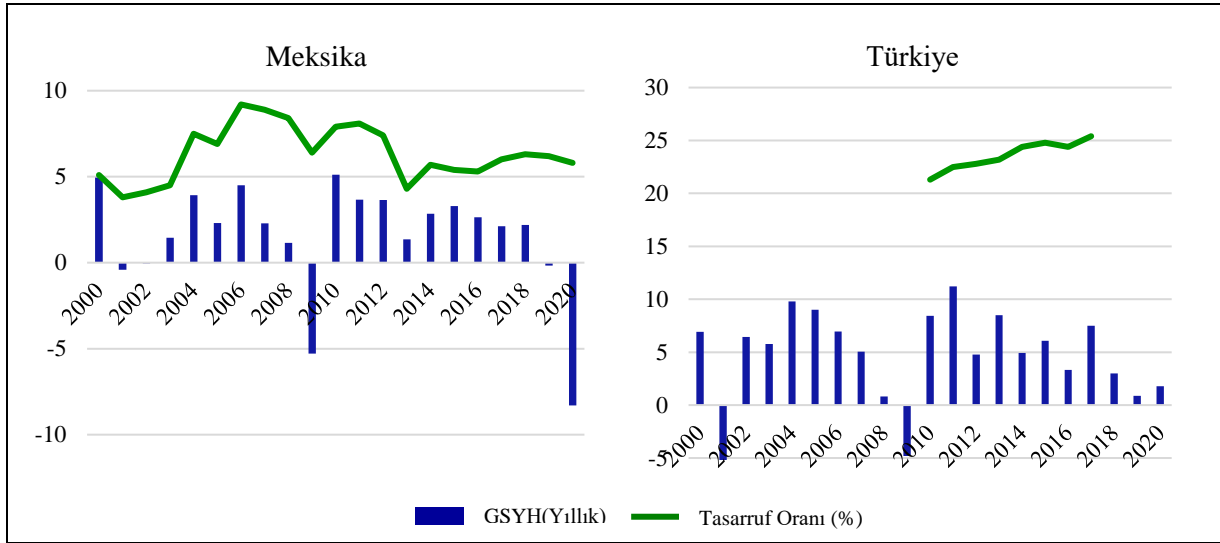
**Kaynak:** Dünya Bankası (2022) ve OECD (2022)

Estonya incelendiğinde, genel olarak tasarruf oranı yüksek olan ülkelere göre birisi olduğu görülmektedir. 2004-2005 yılları arasında dış borcunun yüksek olduğu dönemlerden birini yaşadığı için, önceki yıllara göre 2004 yılında tasarruf oranında düşüş yaşadığı düşünülmektedir. 2004 yılından sonra artışa geçen tasarruf oranı; 2008 krizine doğru düşerken, 2008’de %8,6 olan oran, 2009 yılında %5,9’a düşmüştür. Ardından dalgalı da olsa artışa geçen tasarruf oranı; COVID-19 pandemisine denk gelen 2019 yılında, 21 yıllık süreçte en yüksek düzeyi olan, %13,7 olarak açıklanmıştır.

Şekil 4'te üst-orta gelir grubunda, çalışmamız dahilinde, bulunan iki ülke bulunmaktadır. Bu iki ülkeden biri olan Türkiye için; Bayraktar (2019), yüksek faiz oranlarının tasarrufu artırdığını belirtmiştir. Literatürde genel olarak değerlendirilen vergi yükünün artmasıyla tasarrufun artacağı düşüncesi Türkiye için geçerli olmamaktadır. Kişi başına gelirin artmasıyla tasarrufun arttığı, gelir eşitsizliğindeki artışın tasarrufu artırdığı ve işsizlik oranındaki artışın tasarrufu azalttığı yönündeki düşünceler geçerli olmaktadır. Ayrıca işsizlik durumuna karşı kişiler tasarruflarını artırabilecekken, böyle bir durum olmadığı zaman tasarruflarını artırmamaktadırlar.

Türkiye'de tasarrufun belirleyicileri için yapılan değişikliklerin etkisi, uzun dönemde kendini göstermektedir. Ayrıca kamu tasarruflarında gerçekleşen artışlar, özel tasarrufları aksine azaltmaktadır. Büyüme, finansal derinlik, dış ticaret açığı ve enflasyonun özel tasarruflar üzerinde azaltıcı etkileri bulunmaktadır (Özcan ve Günay, 2012, s. 15). TÜİK tarafından 2000-2009 yılları arasındaki tasarruf oranı ortalama %22 olarak açıklanan Türkiye'nin genel olarak tasarruf oranı, yüksek seviyelerde seyretmektedir. Ancak kriz dönemlerine denk gelen yıllar ile ilgili net veriler açıklanmadığı için detaylandırılmamaktadır.

Şekil 4: 2000-2020 yıllarına ait 4. gelir grubundaki ülkelerin tasarruf oranları ve reel GSYH



**Kaynak:** Dünya Bankası (2022) ve OECD (2022)

Tasarruf oranı yaklaşık %6,5 düzeyinde olan Meksika; önemli kriz dönemlerinden 2008 krizinde, tasarruf oranını artıran ülkelerdendir. Kriz dönemindeki bu yükselişi, ABD'den sağladığı desteklerle açıklanabilir.

19 OECD ülkesi için 2000-2020 yıllarına ait tasarruf oranları incelendiğinde; en yüksek orana sahip olan ülke Şili, en düşük orana sahip olan ülke de Yunanistan olmuştur. Ağırlıklı ortalama tasarruf oranı %21,75 olan Şili'de, çok dikkat çekici bir yükselme veya düşüş gözlemlenmemektedir. Söz konusu oran

kriz dönemlerinde de düşüş yaşamamış, seviyesini korumuştur. Hatta 2019 yılında %19,3 olan tasarruf oranının, COVID-19 pandemisi sonrası 2020 yılında %21,2'ye artması dikkat çekmektedir.

Şili'de; gelir ve eğitim gibi uzun süreli etkiler, hanehalkının tasarruf oranı üzerinde oldukça belirleyici olmaktadır. Demografik olarak yaş grupları da tasarruf oranı üzerinde etkili olmakta ve emekli maaşının gelir olarak değerlendirilmemesi durumunda, yaşlılık tasarruf oranı da yine değişim göstermektedir. Hanehalklarının finansman giderlerini farklı davranışlarla farklı alanlarda değerlendirmesi, krediye erişimlerini de farklılaştırmaktadır (Butelmann ve Gallego, 2001, s. 42). Şili'nin yüksek tasarruf oranlarına ulaşmasının nedeni olarak, ulusal emeklilik sisteminin ön plana çıkması gösterilebilir.

Yunanistan için OECD tarafından açıklanan 2006-2020 yılları arasındaki verileri için tasarruf oranı, hep eksi değerlerde görülmektedir. 2008 krizinin etkilerinin görüldüğü, 2009 yılında tasarruf oranındaki düşme eğilimi devam etmiştir. Ayrıca Yunanistan; 2008 krizinden sonra yapısal zayıflıklarından dolayı borç krizi de yaşamıştır. 2011 yılında yaşadığı finansal kriz, en düşük tasarruf oranı olan eksi %12,8 oranıyla etkisini göstermiştir.

1998-2008 yılları arasında Maastricht Anlaşması'nın enflasyon kriterlerindeki referans değere uyum sağlayamayan ülkeler arasında Yunanistan da bulunmaktadır. Yunanistan bu uyumsuzluğa rağmen yine de 2001'de Ekonomik ve Parasal Birlik (EPB) üyesi olmuştur (Bektaş ve Saraç, 2021, s. 393).

Avusturya'nın hanehalkı için harcanabilir gelir ve tasarruf ilişkisi Yunanistan için de geçerlidir. Ayrıca küresel mali krizden de etkilenenler arasındadır (Bouis, 2021, s. 21). Yunanistan ile Şili'nin ortak özelliğinden bahsetmek gerekirse, iki ülke de gelişmiş bir ekonomiye sahip değildir. Kriz dönemleri üzerinden tasarruf oranlarını karşılaştırdığımızda, iki ülkede de 2008 krizinde tasarruf oranlarında düşüş yaşanmıştır. Ancak COVID-19 pandemisinin etkisinin görüldüğü 2020 yılında Şili'nin tasarruf oranı artmış, Yunanistan'ın ise negatif yönde seyretmiştir.

## OECD ÜLKELERİNDE YATIRIM

Yatırım, sadece öz kaynak ya da birikimlerden oluşmamaktadır. Kişilerin ya da kuruluşların borçlanarak da yatırım yapmaları mümkündür. Ancak yatırım yapılırken önemli olan nokta; borçlanıldığında ödenecek olan faizin ya da borcun, ilk aşamada yatırımın getirisiyle eşit ya da zamanla yatırımın getirisinden düşük olmasıdır. Bir ekonomide belirsizliğin olduğu ortamda güvenilir bir yatırım söz konusu olmamaktadır (Solow, 1956, s. 94). Zira belirsizliklerin gelecekte oluşturabileceği riskler göz önünde bulundurularak yatırım kararı alınmalıdır. Bu riskler için; faiz oranı, enflasyon, endüstri, likidite ve

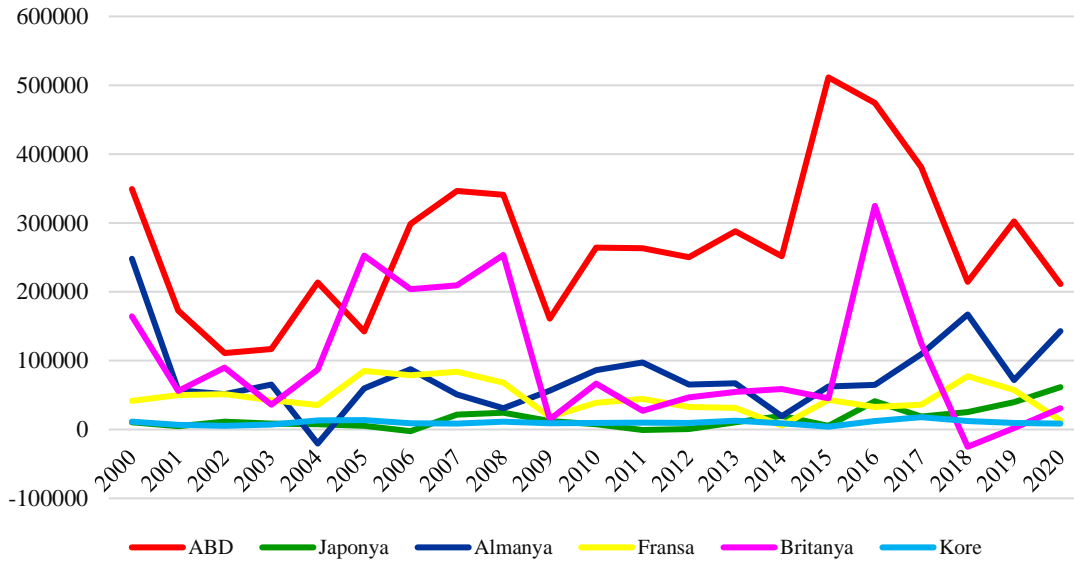
finansal sorunlar sıralanabilir. Bu tür riskler en iyi şekilde tespit edilerek yatırım kararı verilmelidir (Çavaş, 2022, s. 17).

Bozkurt, Tekin ve Ünlü (2020), 22 OECD ülkesi için doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının girişleri ile yerleşik ve yerleşik olmayan patent başvuruları arasında uzun dönemli ilişki tespit etmiştir. Soylu (2020) COVID-19 pandemisinin dönemi itibarıyla yatırım fonksiyonunun uzun vadede önem kazandığını belirtmiştir. Küresel anlamda pandemi ile bireylerin sosyal ve ekonomik yaşantıları olumsuz etkilenmiş ve genel olarak durgunluk söz konusu olmuştur. Bu sebeple mali genişleme programları yardımıyla iktisadi faaliyetleri hareketlendirmek için sübvansiyonlar verilmiştir.

Gelir grubundaki 1. grupta yer alan ülkeler için, Şekil 5'te görüldüğü üzere en yüksek doğrudan yabancı sermaye yatırım ABD'ye aittir. Ayrıca OECD üyesi ülkeler arasında ABD, 2000-2020 yılları arasında en yüksek yabancı sermayeyi çeken ülke olmuştur. Bu, ABD'nin küresel ekonomideki konumu ile ifade edilebilir. Şekilde görüldüğü üzere, Almanya'nın yüksek teknoloji ihracatı, ABD'ye göre yüksek değerdedir. Buna rağmen, ABD'nin doğrudan yabancı sermaye yatırımları yüksek değerlerdedir. Federal yönetimi ve yerel idarelerinin de dâhil olduğu Amerikan sisteminde; yatırım teşviki konusunda, yatırım sağlamada önemli ve geniş bir hareket alanı söz konusudur (Karakurt, 2010, s. 151). Çin yalnızca gelişmekte olan ülkelere değil, gelişmiş ülkelere de yatırımlar gerçekleştirmektedir. Bu ülkelerden biri de ABD'dir (Lu ve Biglaiser, 2019, s. 1-19).

ABD yüksek yatırım rakamlarına sahip olsa da eksi değerlerde olduğu dönemler de olmuştur. 2008 krizinin başladığı ülke olduğu için 2008 yılında -21.629,05 milyon dolar, 2015 yılında -39.824,40 milyon dolar olmuştur. 2015 yılındaki düşük yatırımda; Uluslararası Sendikalar Konfederasyonunun 2014 yılında, ABD'ye işçi sendikalarına yönelik verdiği yetki ve haklar için 5 üzerinden 4 vererek en düşük puan alan üçüncü ülke olması etkili olmuş olabilir. 2018 yılında yatırımların -19.673,47 milyon dolara düşmesinin sebebi olarak, 2017 yılında yönetimin değişmesine bağlı olabilir. 2020 yılı -81.366,68 milyon dolar yatırımın sebebi ise küresel bir krize sebep olan COVID-19 pandemisinin etkisinden dolayıdır. Ancak ABD; düşük seviyelerde olan tasarruf oranlarına rağmen, yatırım harcamalarını yüksek seviyelerde korumayı başarmıştır. Bunun sebebi de ülkeye giriş yapan sermayenin yüksek miktarda olmasıdır (Krugman ve Wells, 2013, s. 261).

**Şekil 5:** 2000-2020 yıllarına ait 1. gelir grubundaki ülkelerin doğrudan yabancı sermaye yatırımları (Milyon dolar)



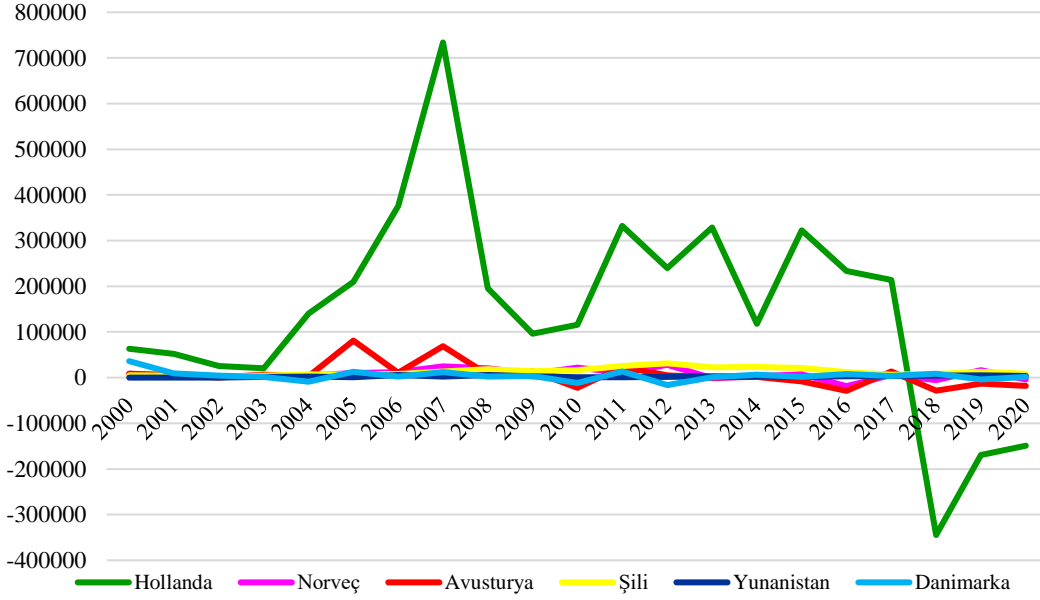
**Kaynak:** Dünya Bankası (2022)

Japonya’da, yatırım yapan ülkelerden en büyüğü ABD’dir. Ayrıca Japonya’nın borç stoku artsa da GSYH’si yüksek olduğu için yatırımlar düşmemektedir. 1990’lı yıllarda Tokyo Borsasının çöküşü ile oluşan durgunluk, 2000’li yılların başında da yatırımların azalmasına sebep olmuştur. Takip eden dönemde ise 2008 krizinden etkilenmiştir. Ancak yatırımlarında çok büyük kayıplar yaşamamıştır. Kore’nin ise yatırımları genel olarak dalgalı bir eğilim sergilemektedir. Kriz dönemlerinde yatırımlarında düşüş yaşanmaktadır. 2007’den başlayarak 2010’a kadar yatırımlarında düşüş görülmüştür. Ardından yükselme eğilimine geçse de COVID-19 pandemisiyle 2019’dan sonra tekrar düşüş yaşanmıştır.

Almanya, Fransa ve Kore’nin doğrudan yabancı sermaye yatırım değerleri ise birbirine çok yakın değerlerde seyretmekte ve kriz dönemlerinde ani bir değişim görülmemektedir. Ancak Britanya’nın çok dalgalı bir seyir izlediği ve kriz dönemlerinde ani düşüşler yaşadığı görülmektedir.

Şekil 6’da görüldüğü üzere, buldukları grup içerisinde, en düşük doğrudan yabancı sermaye yatırım değerine sahip olan ülke Yunanistan ve en yüksek doğrudan yabancı sermaye yatırım değerine sahip olan ülke Hollanda’dır. Hollanda’nın 21 yıllık süreç içerisinde dalgalı seyreden doğrudan yabancı sermaye yatırım değerleri kriz dönemlerinde büyük düşüşler yaşamıştır.

**Şekil 6:** 2000-2020 yıllarına ait 2. gelir grubundaki ülkelerin doğrudan yabancı sermaye yatırımları (Milyon dolar)



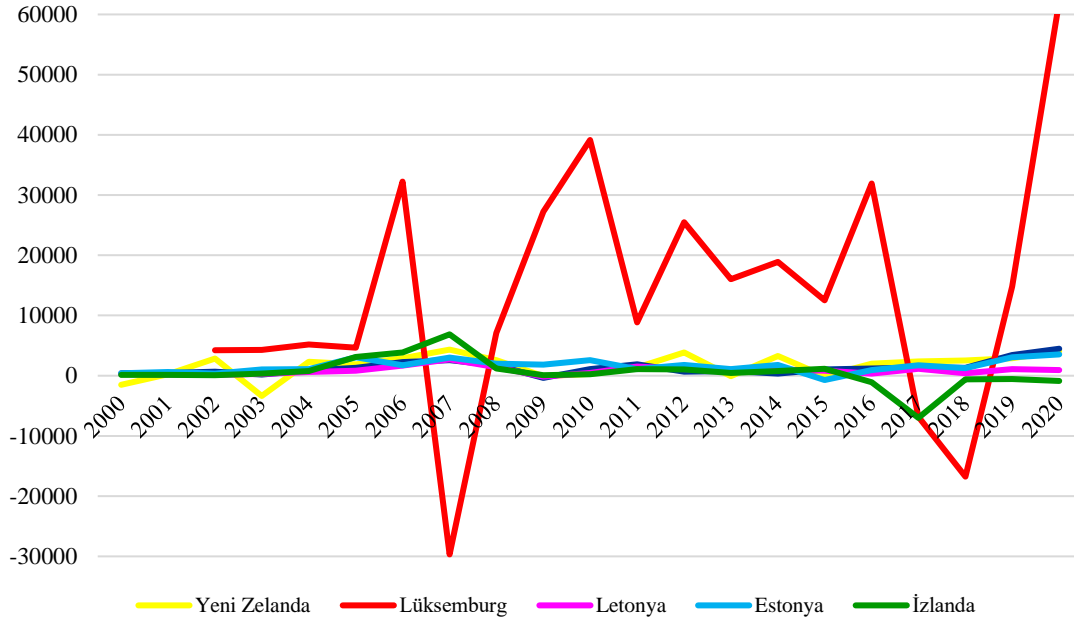
**Kaynak:** Dünya Bankası (2022)

Dikkat çeken bir diğer ülke ise doğrudan yabancı sermaye yatırımları düşük olmasına rağmen, kişi başına düşen GSYH'si yüksek seviyelerde olan Norveç'tir. Norveç'in bu yüksek değere sahip olmasının sebebi, parlamenter sistemle yönetilen ülkelerden biri olması ve ihracatının daha çok doğal kaynaklara dayalı olması ile açıklanabilir.

Şekil 7'de doğrudan yabancı sermaye yatırımları yüksek olan Lüksemburg dikkat çekmektedir. Lüksemburg'un doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının yüksek olmasını; katı ve güvenilir bankacılık sistemine sahip olması ve bu sayede finansal düzenlemelerde başarılı bir konumda olması, yatırım sektöründe üst sıralarda olmasını sağlamaktadır (Türe vd., 2016, s. 839). Doğrudan yabancı sermaye değerleri dalgalı bir seyir izleyen Lüksemburg'un kriz dönemlerinde ani düşüşler yaşadığı görülmektedir.



**Şekil 7:** 2000-2020 yıllarına ait 3. gelir grubundaki ülkelerin doğrudan yabancı sermaye yatırımları (Milyon dolar)



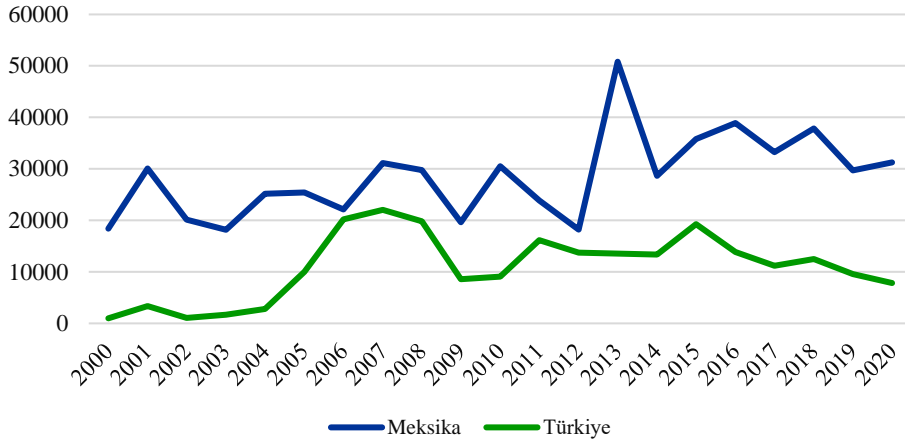
**Kaynak:** Dünya Bankası (2022)

Doğrudan yabancı sermaye yatırımları düşük seviyelerdeki Yeni Zelanda'nın kriz dönemlerindeki yatırım verileri değişiklik göstermektedir. 2008 krizinin etkisi, 2009 yılında yatırımlardaki düşüş ile kendini göstermiştir. Ancak 2019 yılındaki COVID-19 pandemisinin yatırımlar üzerinde bir olumsuzluğu görülmemiş, aksine yatırımlar 2020 yılında artmıştır.

Gelir grubundaki 3. grup ülkeler için; Şekil 7'de en düşük değere sahip olan ülke ise İzlanda olmuştur. İzlanda'nın yüksek teknoloji ihracatı en düşük olan ülke olmasından dolayı, doğrudan yabancı sermaye yatırımlarında da bu düşük değer görüldüğü düşünülmektedir.

Şekil 8'de görüldüğü üzere, Meksika ve Türkiye'nin kişi başına düşen GSYH'si hemen hemen aynı olmasına rağmen Türkiye'nin doğrudan yabancı sermaye yatırımları oldukça düşük seviyelerdedir.

**Şekil 8:** 2000-2020 yıllarına ait 4. gelir grubundaki ülkelerin doğrudan yabancı sermaye yatırımları (Milyon dolar)



**Kaynak:** Dünya Bankası (2022)

Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası (TCMB) verilerine göre Türkiye'ye, 2002-2019 yılları arasında, Almanya'dan 9 milyar 905 milyon dolar uluslararası doğrudan yatırım gerçekleşmiştir. Almanya'ya ise 2 milyar 790 milyon dolar Türk yatırımı söz konusu olmuştur. Bu bağlamda, COVID-19 pandemisi ile yaşanan kriz döneminde uygulanan politikaların yatırımlar için daha da geliştirilmesi gerektiği söylenebilir. Ayrıca bu politikaların süreklilik içinde devam ettirilmesi ve küreselleşme dinamikleri ile uyumlu olması gerekir.

2000-2020 yıllarına ait verilerde doğrudan yabancı sermaye yatırımları değerleri incelendiğinde, 19 OECD ülkesi arasında; en yüksek olan ülke ABD, en düşük olan ülke ise Yeni Zelanda olduğu görülmektedir. ABD; 2008 krizinde, 2015 ve 2019 yıllarında eksi değerlere ulaşmıştır. Yüksek rakamların söz konusu olduğu dönemlerden 2008 yılı, konut kredisi balonu ile ilişkilidir. Küçük bir ülke olan Yeni Zelanda ise nüfus yoğunluğu oldukça düşük olmasından dolayı, gelişmiş ve nüfus yoğunluğu yüksek olan ülkelerin bulunduğu gruplarda düşük seviyelerde seyretmektedir. Yatırımcılar için yüksek yatırım rakamlarına sahip olan ülkeler çekici görüldüğü için, küresel anlamda diğer ülkelere göre düşük seviyelerde kalmıştır. Bu sebeple yatırım anlamında OECD ülkeleri arasında en düşük seviyeye sahip olan ülke olmuştur. Ancak kriz dönemleri açısından bakıldığında, hem 2008 krizinde hem de COVID-19 pandemisinin oluşturduğu kriz yıllarında yatırımları artışa devam etmiş, herhangi bir düşüş yaşanmamıştır.

## OECD ÜLKELERİNDE EKONOMİK BÜYÜME

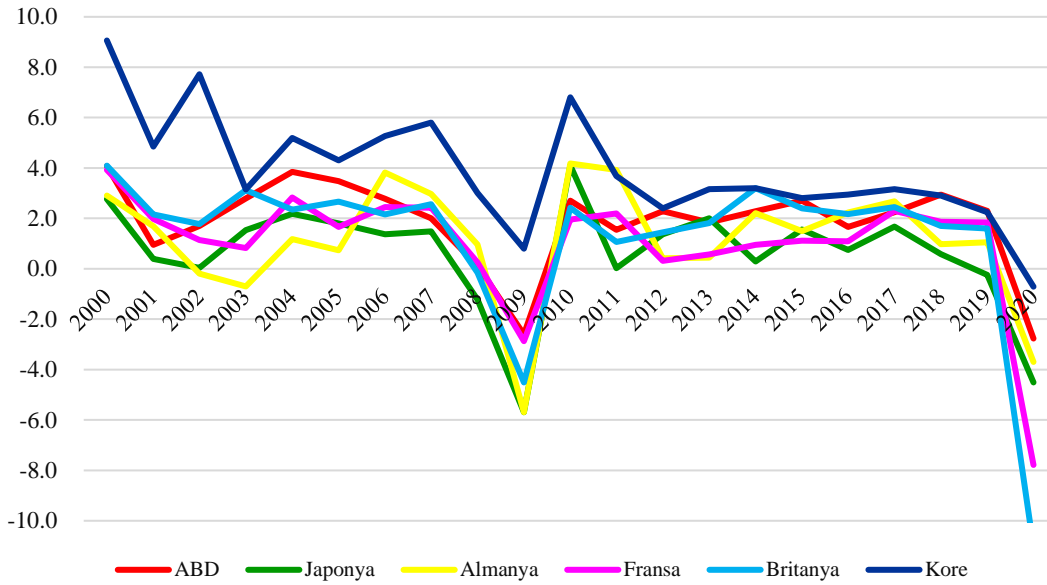
Bir yıl içinde üretim miktarının artışı, ekonomik büyümeyi ifade etmektedir. Üretimdeki bu artış ile gerçekleşen büyüme, reel büyüme olmaktadır. Reel büyüme için, mal ve hizmet miktarının artışı dikkate alınmakta, fiyatlardaki artış dikkate alınmamaktadır. GSYH'nin fiyat artış ile artması ise, nominal büyüme olmaktadır. Ancak ekonomi için gerçekte bir büyüme söz konusu olmamaktadır (Eğilmez, 2021, s. 194).

Adam Smith'e göre öncelikle önemsenmesi gereken ekonomik büyümedir. Doğal mübadele eğilimi ve iş bölümünde uzmanlaşmayla emek veriminin artması, ekonomik büyümenin sürdürülebilirliği için olumlu bir etki olarak görülmüştür. Buna ek olarak, dış ticaret aracılığıyla pazarların genişlemesi ekonomik büyümenin sürdürülebilir olmasına destek olmuştur. Emeğin verimliliğindeki artışı da tasarruf ve sermaye birikimi desteklemiştir. Ekonomideki refah artışı ile toplumda bireyler arasındaki etkileşimin artması, piyasa ekonomisiyle yakından ilgili olacaktır (Smith, 2014, s. 40).

Çalışmanın bu bölümünde 2000-2020 tarihleri arasındaki OECD verileri yardımıyla sabit fiyatlarla elden edilen reel büyüme oranları incelenmiştir. OECD ülkeleri arasında ABD'nin GSYH olarak büyük bir payı bulunmaktadır. ABD'yi, Japonya, Almanya ve Fransa takip etmektedir.

Şekil 9'da yüksek gelir grubundaki 1. grup ülkelerden yüksek büyüme değeri ile dikkat çeken ülkelerden başta Kore ve ABD, ardından Japonya, Fransa görülmektedir. Kriz dönemlerinde büyük bir değişim yaşamayan Fransa, AB üyesi ülkeler arasında gelişmiş ekonomik yapıya sahip ve ticareti oldukça geliştirmiştir. 2008 krizi ve COVID-19 pandemisi dönemlerinde büyümede düşüşler yaşamıştır. Ancak ciddi bir kriz ile karşı karşıya kalmamıştır.

Şekil 9: 2000-2020 yıllarına ait 1. gelir grubundaki ülkelerin büyüme oranları (%)



**Kaynak:** OECD (2022)

Bazı ülkeler, yurtiçi tasarruflarını kullanarak yurtdışına yatırım yapmaktadır. Bunun büyük örneği; Çin'deki tasarrufların, ABD'de yatırıma dönüşmesidir. ABD'nin küresel ekonomide önde gelen ülkeler arasında bulunması bilime verdiği önemin yanında, araştırma ve geliştirme çalışmalarına önem vermiş olmasıdır (Krugman ve Wells, 2013, s. 238-239). ABD'nin küresel ekonominin liderleri arasında olduğunu söylemek yanlış olmayacaktır. Kriz dönemlerinde ya da sonrasında GSYH'de düşüşler yaşamasına rağmen büyüme verileri hep artış yönünde ilerlemektedir. Bunun sebepleri için ise doğrudan yabancı sermaye yatırımlar ve yüksek seyreden yüksek teknoloji ihracatı gösterilebilir.

Japonya, 2008 krizinden sonra yaşanan talep daralmasıyla 2006-2019 yılları arasında yüksek işsizlik oranlarına ulaşmıştır. Bu dönemki durgunlukla mücadele etmek için genişletici politikalar uygulamıştır. Buna rağmen, beklenen büyüme oranına ulaşamamıştır (Yılmaz ve Şahin, 2020, s. 37). 2008 krizinden sonra korumacı politikalar devreye alınmıştır. Ancak kriz dönemleri de dâhil olmak üzere küresel anlamda gelişmiş ekonomilerden biri olan Japonya; gelişmiş insan gücü ve yüksek teknolojik yapısıyla yüksek GSYH'sini korumaktadır.

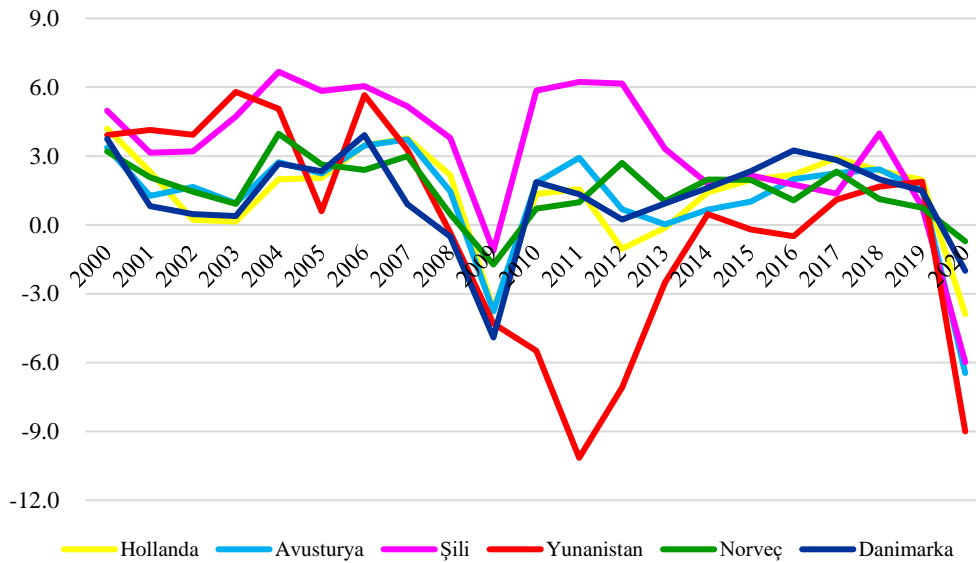
Şekil 9'da Kore büyüme oranlarının ABD'den yüksek olduğu görülmesine rağmen, 21 yıllık sürecin ortalaması karşılaştırıldığında ABD'nin büyüme oranı yüksektir. Yüksek büyüme oranlarına sahip olan Kore, ekonomisinde inovasyon faaliyetlerini başarılı bir şekilde yürüten ve politikalarında uygulayan bir

ülkedir. Bu sayede Ar-Ge çalışmalarını kolayca yürütmektedir (Oğuztürk, 2011, s. 48). Kore, bu başarılı stratejileri ve politikalarıyla kriz dönemlerinden kolayca çıkış yapmayı başarmıştır. Küresel boyuttaki krizlerden 2008 krizinde büyüme oranında bir düşüş görülmemiş, aksine yükselme gerçekleşmiştir. Yalnızca COVID-19 pandemisi döneminde büyüme oranında düşüş görülmüştür. Bunun sebebi de salgının yayılma hızını yavaşlatmak adına yapılan kısıtlamalardan kaynaklanmaktadır.

Şekil 10’da görüldüğü üzere, Hollanda’nın büyüme oranının düşük seviyelerde olduğu düşünülse de kişi başına düşen GSYH, ABD’nin kişi başına düşen GSYH’sine yakındır. Ayrıca 2000-2020 yılları arasında detaylı olarak büyüme verileri incelendiğinde, kriz dönemlerine denk gelen 2008 krizi ve COVID-19 pandemisi döneminde büyüme verileri azalmıştır.

Şekilde dikkat çeken ülkelerden biri olan Yunanistan için incelendiğinde, 2008 krizinden sonra 2014 yılına kadar negatif büyüme oranları söz konusu olmaktadır. Nitekim Yunanistan’ın yaşadığı borç krizi büyüme üzerinde oldukça etkili olmuştur. 2012 yılından sonra negatif büyüme, olumlu yönde değişmeye başlamıştır ve 2014’te pozitif bir orana ulaşsa da 2015-2016 yıllarında yine negatif oranlarda seyretmiştir. 2016-2019 yıllarındaki pozitif oranlar, yine yaşanan krizlerden biri olan COVID-19 pandemisiyle tekrar 2019 yılından itibaren negatif oranlara evrilmiştir. Şekilden hareketle, Yunanistan’ın istikrarlı bir büyüme politikası uygulamadığı sonucuna varılabilir.

**Şekil 10:** 2000-2020 yıllarına ait 2. gelir grubundaki ülkelerin büyüme oranları (%)

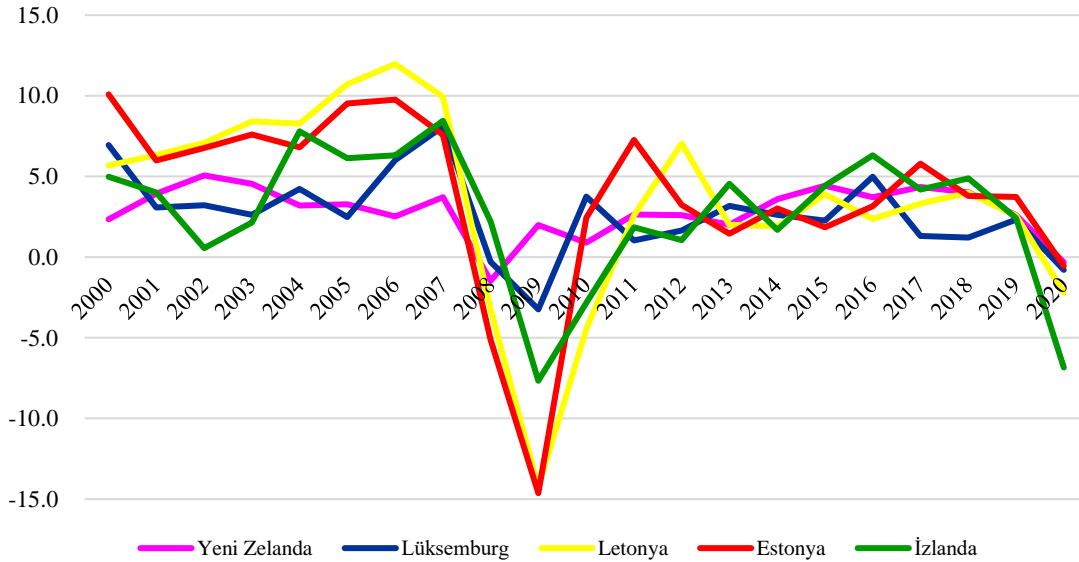


**Kaynak:** OECD (2022)

Şili'nin büyüme değerleri kriz dönemlerinde ciddi düşüşler yaşamaktadır. Ayrıca değerlendirilen ülkeler arasında kişi başına düşen GSYH'si düşük seviyelerde olan ülkelerdendir. Bunun sebebi ülkelerin tasarruf oranları, doğrudan yabancı sermaye yatırımları ve yüksek teknoloji ihracatlarındaki farklılığa bağlı olabilmektedir. Bu farklılıklar kriz dönemlerinde de kendini göstermektedir. Şili'nin 2008 krizinden etkilenmesine karşın, 2019 yılındaki COVID-19 pandemisinden etkilenmediği görülmüştür. Norveç ise diğer ülkeler gibi 2008 krizi ve COVID-19 pandemisinden etkilenmiştir.

Şekil 11'deki ülkelerden Lüksemburg incelendiğinde, 2000-2020 yılları arasında en yüksek kişi başına düşen GSYH'ye sahip olan ülkedir. Dünyada New York'tan sonra ikinci büyük yatırım fonu merkezi Lüksemburg'dur. Avrupa bölgesinde ise özel bankacılık pazarında birinci olarak görülmektedir. Kişi başına düşen milli gelirin yüksek, işsizliğin düşük oranlarda, ihracatın ithalatı karşılama oranının ise yüksek, enflasyonun düşük oranlarda, bütçe açığının GSYH'ye oranının düşük ve kamu borçlarının GSYH'ye oranının düşük olduğu açıklanmaktadır (Sevgin ve Kundakçı, 2017, s. 103-104). Ancak Lüksemburg'un büyüme verileri OECD ülkeleri arasındaki bu ortalamayı yansıtmamaktadır. Hem küresel boyuttaki krizlerden etkilenmiş hem de düşük değerlerde büyüme oranlarına sahip olduğu görülmüştür.

Şekil 11: 2000-2020 yıllarına ait 3. gelir grubundaki ülkelerin büyüme oranları (%)



**Kaynak:** OECD (2022)

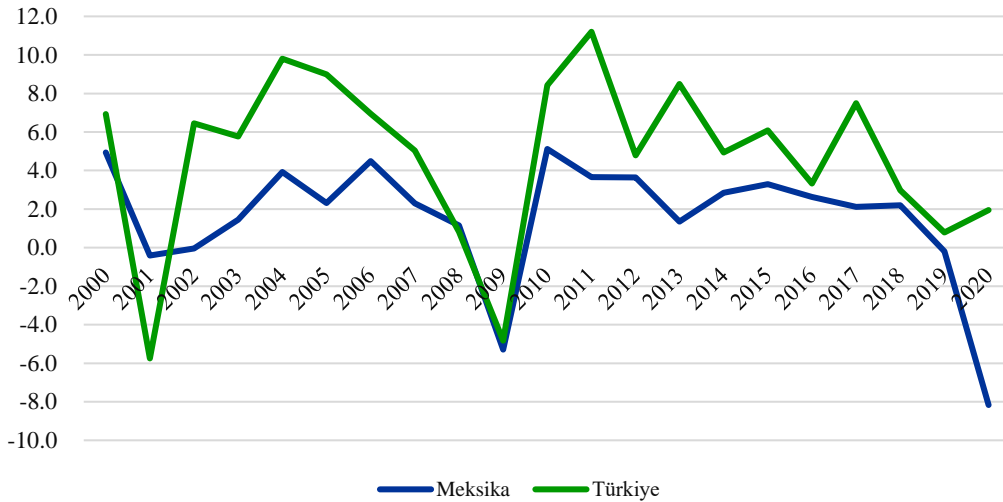
Düşük büyüme oranlarına sahip olan ülkelerden Letonya; 2008 krizinden sonra, Avrupa borç krizinden de etkilenen ve iflas eşiğine gelen ülkeler arasındadır. Bu dönemde Almanya ve Fransa'dan destek

almıştır. Ayrıca Letonya’da birçok finansal sorun yaşanmıştır. Yaşanan bu sorunlar, 2010 yılında Yunanistan’ın borç krizi yaşamasıyla daha da belirgin hale gelmiştir (Kavcıoğlu, 2014, s. 22). Letonya desteklerle ekonomisini düzeltmeye çalışsa da pandemiyle büyüme oranı tekrar düşüşe geçmiştir.

2013 OECD raporunda Estonya, 2007-2010 yılları arasında hanehalklarından elde edilen kamu transferlerini artırmıştır. Kamu transferlerinin artması ile kullanılabilir gelirdeki artış büyüme katkı sağlamıştır. Ancak ülke krizden de etkilenmiştir. 2010’dan sonra ise toparlanmaya başlamış ve mali teşvikler için alınan önlemler kademeli olarak kaldırılmıştır (Özkıvrak, 2019, s. 130). OECD ülkeleri arasında Estonya, genel eğilim olarak görece düşük büyüme oranlarına sahip olan bir ülkedir. 2008 krizi ve COVID-19 pandemisinde düşüşler yaşamasına rağmen GSYH genel eğilimi artış yönünde devam etmektedir.

Şekil 12’de yüksek büyüme oranına sahip olan ülke Türkiye olmuştur ve Meksika takip etmektedir.

**Şekil 12:** 2000-2020 yıllarına ait 4. gelir grubundaki ülkelerin büyüme oranları (%)



**Kaynak:** OECD (2022)

Türkiye ekonomisi için öncelikle yapısal koşullar dikkate alınması durumunda; ithal girdi bağımlılığı söz konusu olduğu görülmekte ve finansal yatırımlara dayalı büyüme benimsenmekte olduğu anlaşılmaktadır. Bu durumda, Türkiye için dış kaynaklara bağlı bir ekonomi ve kırılgan bir ekonomi denilebilir (Şanlısoy, 2020, s. 108). Ayrıca Türkiye, Asya mali krizinden sonra 2001 krizini yaşamıştır. 2000 yılında 968.305,4 milyon dolar olan reel GSYH’si, 2001 yılında krizden dolayı 912.627,8 milyona düşmüştür. Söz konusu değer, takip eden dönemde yükselme eğilimine geçmiştir. Bunda IMF etkili

olmuştur. IMF'in denetiminde, döviz kuruna dayalı bir program açıklanmıştır. 2002 yılı sonuna kadar uygulanacağı söylenen programda; reel faizler, enflasyon ve kamu borçlarını aşağı çekmek ana hedefler olmuştur. Ancak istenen sonuçlar elde edilememiştir (Orhangazi, 2020, s. 87). Bu krizden sonra Türkiye'nin GSYH'si büyüme devam etmiştir. Ancak 2019-2020 yıllarında dünya genelinde düşüşe geçen GSYH'de düşme değil, aksine yükselme söz konusu olmuştur. Bunun sebeplerinden biri olarak COVID-19'un Türkiye'deki tespitinin görece olarak geç bir dönemde gerçekleşmesi gösterilebilir.

Görece olarak yüksek GSYH'ye sahip olan Meksika, girdiği krizlerden kolayca çıkan bir ülke olarak bilinmektedir. Meksika, Latin Amerika ülkesi olsa da ekonomik anlamda ABD'nin parçası olduğundan büyük bir avantaja sahiptir. Zira ABD ekonomisine bağımlı olan Meksika, ABD'de talep bitmedikçe ekonomide bir çıkmaz ile karşılaşmamaktadır. Ancak bir avantaj olan ABD, 2008 krizinde dezavantaja dönüşmüştür. Yine de ülke, ABD ekonomisine bağlı olduğu için bu krizden kolayca kurtulmuştur (Bayrak, 2016, s. 16).

En yüksek büyüme oranına sahip olan ABD ile en düşük büyüme oranına sahip olan İzlanda karşılaştırıldığında 2000-2020 yılları arasındaki reel GSYH'si incelenen ABD'de kriz dönemleri yaşansa da reel GSYH değerlerinde dikkat çekici bir düşme veya yükselme durumu söz konusu olmamaktadır. Ülke, yavaş artış gösteren bir eğilim sergilemektedir. Kriz sonrası olarak adlandırılacak dönemler olan 2009 ve 2020 yıllarında düşüş görülmektedir. Ancak genel eğilimi bundan büyük oranda etkilenmemektedir.

Şekil 11'e ilk bakıldığında en düşük büyüme oranlarına sahip olan ülkeler Letonya ve Estonya gibi görünse de ortalamalarına bakıldığında İzlanda en düşük büyüme oranına sahip olan ülkedir. İzlanda'da büyüme oranlarında dalgalanma yaşanan dönemler olmuştur. Kriz dönemiyle birlikte İzlanda demokraside de sorunlar yaşamıştır. Krizden sorumlu olan kişiler ve başbakan yargılanmış ve 10 yıl içerisinde krizin etkileri ancak azaltılabilmektedir (Yıldırım, 2019, s. 199-200). Kriz döneminden önceki ve sonraki hükümet temsilcilerinin siyasi görüşlerinin birbirine oldukça zıt olması da uygulanan politikalar açısından oldukça farklı sonuçlar doğurmuştur (Anıl, 2016, s. 92). 2008 krizinden en çok etkilenen ülkelerden biri olan İzlanda'nın, 2008 krizinden sonra reel GSYH değerinde düşüş yaşanmış ve ardından 2008'teki seviyesine ulaşarak geçmesi yaklaşık 7 yıl sürmüştür. 2016 yılındaki seçimden sonra GSYH yükselme eğilimini sürdürürken COVID-19 pandemisi yine krize sürüklemiştir.



## SONUÇ

Günümüzde küreselleşen dünyada, ülkeleri müstakil olarak ele alıp değerlendirmek neredeyse imkânsız hale gelmiştir. Her ülkenin diğer ülkelerle ekonomik ilişkisi bulunmaktadır. Ekonomik ilişkinin yanında sosyal ve siyasi açıdan sürdürdüğü sözleşmeleri, politikaları, bağlantıları bulunmaktadır. Çalışmamızda bu sebeple küresel dünyanın sık sık kriz sözcüğü ile yankılandığı bir çağ olarak nitelendirebileceğimiz 21. yüzyılda uluslararası bir ekonomik organizasyon olan OECD'ye üye olan ülkeler ele alınmıştır.

Yaşanan küresel krizlerde daha önce benzer krizler yaşanmadıysa, yeni politikalar geliştirip uygulanması zaman alabilmektedir. Bu da ilgili dönemlerde ekonomik göstergelerin olumsuz ve büyük oranda etkilenmesine sebep olmaktadır. Kriz anını fırsata çevirip ekonomik büyüme sağlayabilen ülkeler nadiren karşımıza çıkmaktadır.

Çalışmada 21. yüzyılda, 2008 ve COVID-19 pandemisinin yarattığı krizler temel makroekonomik göstergeler olarak kabul edilen tasarruf, doğrudan yabancı sermaye yatırımları ve ekonomik büyüme davranışları bağlamında incelenmiştir. Ele alınan ülkelerde söz konusu kriz dönemlerinde; mevcut büyüme eğiliminin korunması ve artırılması mümkün olurken, tasarruf ve yatırımlarda ise azalma yaşamaktadır. Bazı ülkelerde ise ekonomik daralma yaşanırken, tasarruf ve yatırımlarda artış gözlenebilmektedir. Bu durum ülkelerin uyguladıkları ekonomik ve siyasi politikalarına bağlıdır.

Ülkeler arasındaki ekonomik bağlantılar ışığında ekonomisi güçlü bir ülkeyle bağlantılı bir ülkenin, kriz dönemlerinden görece olarak kolay çıkış yapabilmesi mümkün olabilir. Küresel bir ekonomide bu bağlamdan kopuk tek bir ülke olarak politika geliştirip uygulamak, söz konusu küresel koşullarda ülkeye dönük olumsuz etkilere sebep olabilir. Ek olarak, ekonomilerdeki belirsizlik ortamının giderilmesi büyük bir öneme sahiptir. Zira belirsizliğin arttığı bir ülkeye hem yabancı yatırımın gelmesi zorlaşacaktır hem de ülkedeki bireylerin ekonomilerine karşı güvensizlik duymaları iktisadi davranışlarını olumsuz etkileyecektir. Bu da ülkede yabancı yatırımlara bağlı işleyen bir sistem varsa bu sistemin çökmesine ve buna bağlı olarak ekonomide kısa vadede düzeltilemeyecek krizlere yol açacaktır.

Literatürdeki genel eğilim; tasarrufların artmasıyla yatırımların artacağı, yatırımların artmasıyla ekonomik büyümenin artacağı yönünde olsa da OECD ülkeleri arasında bunun aksini gösteren ülkelere en büyük örnek ABD olmuştur. ABD, tasarruf oranı çok düşük seviyelerde olsa da yüksek doğrudan yabancı sermaye yatırımları ve büyüme oranıyla bu genel kanının aksine işaret etmektedir. En yüksek tasarruf oranına sahip olan Şili için ise yüksek tasarruf oranlarının, doğrudan yabancı sermaye yatırımlar ve büyüme oranı üzerinde olumlu bir etkiye sahip olduğu söylenebilir.

Sonuç olarak; ülkelerin küresel ekonomide buldukları konum ve uyguladıkları politikaların ekonomileri için oldukça önemli olduğu söylenebilir. Ayrıca ülkelerin doğrudan yabancı sermaye yatırımları ve yüksek teknoloji ihracatındaki konumlarının ekonomik büyümelerinde önem arz ettiği de vurgulanmalıdır. Ülkeler buradan yola çıkarak diğer ülkelerle olan ilişkilerini şekillendirmektedir. Ayrıca bu ilişkiler; ülkedeki yönetimden, bireylerin davranışlarına kadar doğrudan etkileşime yol açmaktadır. Bu birikimlerden yola çıkarak ülkelerin oluşabilecek kriz ortamını öngörmesi ve öngörülere göre ülke ekonomisine yönelik önlemler alması sağlanabilmektedir. Böylelikle kriz döneminde uluslararası ekonomide hem mevcut konum korunabilir hem de daha ileri seviyelere ulaşılabilir. Ayrıca bağlantılı ya da ilişkili olduğu ekonomilere tüm sistemlerinin karar mekanizmalarını bağlamamalıdır. Zira böyle bir durumda bu bağlantı ya da ilişkiler, olumsuz bir durum ortaya çıktığında, ülke ekonomisinde diğer ülke kaynaklı krizlerin gerçekleşebilmesine kapı aralayabilmektedir.

OECD ülkeleri için yapılan değerlendirmede; tasarruf ve yatırımın ekonomik büyüme ile bağlantılı davranışı için kriz dönemlerinde tasarruf oranının yüksek seviyelerde olduğu ülkelerde tasarrufların gittikçe artış gösterdiği, düşük seviyelerde olan ülkelerde ise gittikçe azalış sergilediği tespit edilmektedir. Bu ülkelerde aynı zamanda yatırımların ise kriz dönemlerinde azalış gösterdiği görülmekte, bu süreçte ekonomik büyüme de aynı şekilde düşüşe geçmektedir. Kriz dönemlerinde her ülkenin dinamikleri farklı olduğu için farklı sonuçlar elde edilebilmektedir. Ancak genel olarak OECD ülkelerinde kriz dönemleri için; tasarruf, yatırım ve ekonomik büyümenin düşüş eğilimi sergilediği söylenebilir. Ayrıca gelecek çalışmalarda pandemi sonrası dönemdeki ekonomide gözlenen belirtilerin incelenmesinin, yeni dinamikleri ortaya çıkarmakta yardımcı olabileceği vurgulanmalıdır.

## YAZAR BEYANI / AUTHOR STATEMENT

Araştırmacılar makaleye ortak olarak katkıda bulunduğunu bildirmiştir. Araştırmacılar herhangi bir çıkar çatışması bildirmemiştir.

## KAYNAKÇA

- Anıl, N. (2016). *2008-2011 İzlanda finansal krizi* (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Ordu Üniversitesi, Ordu.
- Bayrak, C. (2016). Latin Amerika'nın Üç Büyük Ekonomisi ve Ekonomik Krizleri [Blog Yazısı]. [https://www.academia.edu/34321206/Latin\\_Amerikan%C4%B1n\\_%C3%9C%C3%A7\\_B%C3%BCy%C3%BCk\\_Ekonomisi\\_ve\\_Ekonomik\\_Krizleri\\_pdf](https://www.academia.edu/34321206/Latin_Amerikan%C4%B1n_%C3%9C%C3%A7_B%C3%BCy%C3%BCk_Ekonomisi_ve_Ekonomik_Krizleri_pdf) adresinden erişildi.
- Bayraktar, T. (2019). *Türkiye'de tasarruf açığı ve tasarruf açığının giderilmesine yönelik politikalar* (Yayımlanmamış Doktora Tezi). İstanbul Aydın Üniversitesi, İstanbul.

- Bektaş, Ç. & Saraç, Ö. (2021). Maastricht Kriterleri Avrupa Birliği'nin geleceğinin teminatı mı? Almanya-Britanya-İspanya-Yunanistan analizi (1998-2018). *Sosyoekonomi*, 29(47), 383-406. doi: 10.17233/sosyoekonomi.2021.01.19
- Bouis, R. (2021). Household dDeleveraging and saving rates: A Cross-Country Analysis. *IMF Working Papers* içinde. <https://books.google.com.tr/books?id=WzBREAAAQBAJ&printsec=frontcover&hl=tr#v=onepage&q&f=false> adresinden erişildi.
- Bozkurt, K., Tekin, H. A. & Ünlü, N. (2020). Innovation of foreign direct investments of OECD countries. *Journal of Current Researches on Social Sciences*, 10(3), 487-502. doi: 10.26579/jocress.368
- Butelmann, A. & Gallego, F. (2001). Ahorro de los hogares en Chile: evidencia microeconómica. *Economía chilena*, 3-48.
- Çavaş, M. (2022). *Bireysel Yatırım Araçları*. İstanbul: İletişim Yayınları.
- Dornbusch, R., Fischer, S. & Startz, R. (2016). *Makroiktisat* (Çev: S. Ak). İstanbul: Literatür Yayıncılık, Dağıtım, Pazarlama, San ve Tic. Ltd. Şti. (Kitabın orijinal basımı 1980).
- Eğilmez, M. (2021). *Makroekonomi* (15. Baskı). İstanbul: Remzi Kitabevi.
- Inter American Development Bank. (2015). *A comparison of saving rates: micro evidence from seventeen Latin American and Caribbean countries*.
- Karakurt, A. (2010). Küresel kriz ortamında yatırım teşvikleri. *Ankara Üniversitesi SBF Dergisi*, 65(02), 143-163. doi: 10.1501/SBFder\_0000002164
- Kavcıoğlu, Ş. (2014). Avrupa Birliği'nde euro krizi ve Türkiye ekonomisine etkileri. *Maliye ve Finans Yazıları*, 1(101), 15-37. doi: 10.33203/mfy.519244
- Keynes, J. M. (1936). *The General Theory of Employment Interest and Money*. Londra.
- Keynes, J. M. (1961). Çalışma faiz ve para hakkında genel teori. (Çev: A. Erginay). *Ankara Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi*, 16(1). doi: 10.1501/Hukfak\_0000001496
- Krugman, P. & Wells, R. (2013). *Makro İktisat* (Çev: F. Oğuz, M. M. Arslan, K. A. Akkemik, K. Göksal). Ankara: Palme Yayıncılık. (Kitabın orijinal basımı 2009).
- Lu, K. ve Biglaiser, G. (2019). The politics of Chinese foreign direct investment in the USA. *Journal of Asian and African Studies*, 55(2), 1-19. doi: 10.1177/0021909619874816
- Mazlum, E. C. (2020). *Tasarrufların Belirleyicileri: Gelişmekte Olan Ülkeler Üzerine Bir Ekonometrik Analiz* (Yayımlanmamış Doktora Tezi). Selçuk Üniversitesi, Konya.
- OECD Statistics, <https://stats.oecd.org> adresinden erişildi.
- Oğuztürk, B. S. (2011). Güney Kore'nin kalkınmasında inovasyonun rolü. *Süleyman Demirel Üniversitesi Vizyoner Dergisi*, 3(5), 48-53.
- Orhangazi, Ö. (2020). *Türkiye Ekonomisinin Yapısı* (1.Baskı). Ankara: İmge Kitabevi Yayıncılık.

- Özkıvrak, Ö. (2019). *OECD Ülkelerinde Refah Devletinin Yeniden Dağıtıcı Rolü Teori ve Uygulama* (1.Baskı). Ankara: Gazi Kitabevi.
- Sevgin, H. & Kundakçı, N. (2017). TOPSIS ve MOORA yöntemleri ile Avrupa Birliği'ne üye olan ülkelerin ve Türkiye'nin ekonomik göstergelere göre sıralanması. *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 17(3), 87-108. doi: 10.18037/ausbd.417281
- Smith, A. (2014). *Milletlerin Zenginliği*. (Çev: H. Derin). İstanbul: Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları. (Kitabın orijinal basımı 1776).
- Solow, R. M. (1956). A contribution to the theory of economic growth. *The Quarterly Journal Of Economics*, 70(1), 65-94. doi: 10.2307/1884513
- Soylu, Ö. B. (2020). Türkiye ekonomisinde COVID-19'un sektörel etkileri. *Avrasya Sosyal ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi*, 7(6), 169-185.
- Şanlısoy, S. (2020). Türkiye'de politik istikrarsızlık ile ekonomik büyüme ilişkisi: bir nedensellik analizi. *Bilig*, (92), 85-114. doi: 10.12995/bilig.9204
- Şanlıoğlu, Ö. (2005). Almanya'da ekonomik durgunluğun sebepleri ve geleceği. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 10(1), 349-368.
- The World Bank, <https://databank.worldbank.org/home> adresinden erişildi.
- Türe, H., Koçak, D. & Doğan, S. (2016). Multimoora yöntemi ile ülke riski değerlendirmesi. *Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 18(3), 824-844.
- Türkiye Ekonomi Kurumu. (2012). *Türkiye'de özel tasarrufları belirleyen unsurlar*.
- Yıldırım, Y. (2019). Krizden demokratik çıkış: İzlanda siyasetinde 2008-2017 arası gelişmeler. *Sosyoekonomi*, 27(39), 187-203. doi: 10.17233/sosyoekonomi.2019.01.11
- Yılmaz, Ö. & Şahin, A. (2020). Japonya'da deflasyon döneminde işsizlik ve işsizlikle mücadele. *Lectio Socialis*, 4(1), 25-40.

## THE COVID-19 PANDEMIC PROCESS AND HUMAN RESOURCES MANAGEMENT PRACTICES: A QUALITATIVE STUDY ON THE BANK MANAGERS' PERSPECTIVES'

Ali Aslan ŞENDOĞDU<sup>2</sup>, Kadir AKSAY<sup>3</sup>

### Abstract

The COVID-19 pandemic has drastically changed human resources practices in the business world. The aim of this research is to examine the changing human resources management practices due to the COVID-19 pandemic through the perspectives of bank managers. Case analysis was used as a research approach, and the COVID-19 period was recognized as a case due to its unique circumstances. Within the scope of this research, data were collected through semi-structured in-depth interviews with 12 participants working in state, private and participation banks operating in Konya. The research findings reveal that the state, private and participation banks react to unexpected situations caused by the pandemic. It was found that the resulting uncertainties were responded to by using flexibility and more digitalized applications. Furthermore, in addition to the important similarities in the codes regarding the perceived employee value at state, private or participation banks, it has been revealed that the codes in some areas differ. Other results revealed that, regardless of bank type, activities in occupational health and safety measures, construction of the social areas, corporate membership, customer visits and idea developments was affected by the COVID-19 process.

**Keywords:** Banking, COVID-19 pandemic, human resource management, digitalization.

**JEL Codes:** M1, M5

## COVID-19 PANDEMİ SÜRECİ VE İNSAN KAYNAKLARI YÖNETİMİ UYGULAMALARI: BANKA YÖNETİCİLERİNİN GÖRÜŞLERİNE YÖNELİK NİTEL BİR ÇALIŞMA

### Öz

COVID-19 salgını, iş dünyasında insan kaynakları uygulamalarını büyük ölçüde değişime uğratmıştır. Bu araştırmanın amacı, COVID-19 salgını nedeniyle değişen insan kaynakları yönetimi uygulamalarını, banka yöneticilerinin bakış açıları üzerinden incelemektir. Araştırma deseni olarak nitel veri analizi tekniklerinden vaka analizi kullanılmış ve COVID-19 dönemi kendine özgü koşulları nedeniyle vaka olarak kabul edilmiştir. Bu araştırma kapsamında Konya ilinde faaliyet gösteren devlet, özel ve katılım bankalarında görev yapmakta olan 12 katılımcı ile yarı yapılandırılmış derinlemesine görüşmeler yolu ile veri toplanmıştır. Araştırma bulgularında devlet, özel ve katılım bankalarının salgından kaynaklanan beklenmedik durumlara reaksiyon gösterdiği görülmektedir. Bu belirsizliklere esneklik ve dijitalleştirilmiş uygulamaların artan kullanımıyla cevap verildiği tespit edilmiştir. Diğer taraftan, devlet, özel veya katılım bankalarında algılanan çalışan değerine ilişkin kodlardaki önemli benzerliklerin yanı sıra, kimi alanlara yönelik kodların farklılıklar gösterdiği görülmüştür. Elde edilen diğer sonuçlar banka türleri fark etmeksizin iş sağlığı ve güvenliği önlemleri, sosyal alanların inşası, kurumsal üyelik, müşteri ziyaretleri ve fikir geliştirme alanlarındaki faaliyetlerin COVID-19 sürecinden etkilendiğini göstermektedir.

**Anahtar Kelimeler:** Bankacılık, COVID-19 pandemisi, insan kaynakları yönetimi, dijital dönüşüm.

**JEL Kodları:** M1, M5

<sup>1</sup> Ethics committee approval was obtained for this study with the decision of Konya Necmettin Erbakan University Ethics Committee dated 20/10/2020 and numbered 2020/36.

<sup>2</sup> Doç. Dr., Necmettin Erbakan Üniversitesi, Uygulamalı Bilimler Fakültesi, [asendogdu@gmail.com](mailto:asendogdu@gmail.com), <https://orcid.org/0000-0002-9860-320X>

<sup>3</sup> Doç. Dr., Eskişehir Teknik Üniversitesi, Ulaştırma Meslek Yüksek Okulu, [kadiraksay@eskisehir.edu.tr](mailto:kadiraksay@eskisehir.edu.tr), <https://orcid.org/0000-0003-4465-6506>



## **INTRODUCTION**

The novel Coronavirus (nCoV), later named COVID-19 by the World Health Organization emerged in Wuhan, Capital of Hubei province in China in December 2019 (WHO, 2019). Since the original outbreak, COVID-19 has spread across the globe and affected every aspect of life. Along with this devastation, the world economies are of no exception. The pandemic has had indirect yet very severe consequences affecting, distorting, and shrinking world economies as well as contributing to increasing unemployment rates.

During the pandemic, businesses have resorted to the implementation of a series of measures to prevent or reduce the negative impacts affecting human resources (Gigauri, 2020). The foremost of these is the preference of remote working models which have been deemed both more flexible and safer (Singer-Velush et. al., 2020). The banking sector is the leading sector of the economy and, as a result, affects many other sectors. Employees in the banking sector with its high concentration of human interaction are among the groups of employees in the service industry who have always been exposed to the risk of contracting infectious diseases. The banking sector is one of the most intensely competitive sectors and has experienced these constraints as a result, made it necessary to work a lot harder and at a more intense pace. This was carried out despite all of the constraints put into place in order to prevent economic slowdowns throughout this process. The source of motivation for this study is to reveal how human resources in the banking sector have been affected by the pandemic process. In this context, the study examines the effects of the extraordinary conditions created as a consequence of the pandemic on the banking sector human resource practices.

The first part of the study summarizes the literature regarding the effects COVID-19 and similar situations have had on the economy and human resources. With the slowdown of the economic cycle, countries and organizations worldwide took measures to stimulate the economy. This picked up momentum, especially once countries and businesses prioritized health measures. For example, in addition to supporting commercial enterprises, especially SMEs, Turkey has attempted to revive demand using low interest loans such as housing and consumer loans. It has not only been banking approaches towards human resources that have been affected. Overtime practices needed to be defined, standardized and implemented in the form of remote offices or working from home and flextime shifts. Protective safety measures also needed taking to limit the spread of COVID-19 during essential interaction. Throughout the pandemic, psychological factors such as job satisfaction, motivation, a sense of belonging to the respective institution and commitment to corporate values required heightened attention. Human resource workloads also needed to take new performance criteria, innovation, training and career development as well as the hiring processes. This study will examine all of these aspects. In addition, the study addresses key challenges in human resource



management, customer visits, positive PCR test result procedures and how institutions praise employees. In this framework, the data obtained using the qualitative method of interviews were organized through the program MAXQDA 2020 and analyzed, with the results and suggestions being shared.

### **Major Pandemics and the Impacts of the COVID-19 Pandemic Process**

Pandemic is defined as a rapidly spreading epidemic that has affected a continent or wide global geographical area. According to the definition provided by the World Health Organization (Koyuncuoğlu, 2020a, p. 637), a medical condition being widespread and causing the deaths of a large number of people is insufficient to qualify something as a pandemic. The factor of disease must also involve a contagion. Therefore, cancer is not considered a pandemic due to it not being contagious, despite the high possibility of death.

According to data from WHO and the World Bank (Göker, Eren and Karaca, 2020), SARS has killed 900 people and cost the global economy an estimated \$54 billion dollars. The Ebola epidemic emerged more recently between 2013-2016 in Africa and has, thus far, caused the death of 11,300 people at a cost of \$53 billion dollars.

On January 7, 2020, WHO announced the outbreak of a new strain of the Coronavirus. Compared to previous outbreaks, the picture that emerged after the COVID-19 outbreak has been quite different, with the world facing simultaneous demand and supply shocks. In general, the potential effects of this crisis are greater than any ever seen before in history (Cinel, 2020).

In March 2020, stock market indices experienced a rapid decline. Many stocks experienced record intraday value depreciation. Several well-known companies stated their share prices to have dropped by more than 80% over a few days. Looking at the performances of global stock markets, the worst performing stock markets are seen to be in Japan, America, Portugal, the Netherlands, Germany, Spain, and the Ukraine (Esposito, 2020).

Regarding the pandemic, Hopman, Allengranzi and Mehtar (2020) reported on the COVID-19 outbreak in China, stating governments would be able to control COVID-19 by focusing on tried and tested public health epidemic responses. The rapid implementation of isolation, quarantine, social distancing, and community containment measures produced beneficial results in China (Tekin, 2020). Practices similar to those in China were later applied in various forms by many countries, depending on the rate the virus spread.



## **Banks' Human Resources Management Practices in the COVID-19 Pandemic**

The effects of the COVID-19 pandemic have brought important changes to the ways of doing business. The effects of the pandemic were felt more intensely in the service sector, in particular. The pandemic has also brought with it the obligation to handle jobs with a smaller workforce. Attempts were made to overcome the difficulty regarding human resources as experienced by the banking sector, a service sector with an economy-directing aspect, by giving importance to rapid digitalization. The pandemic has had a noteworthy role in prioritizing future projections for the transformations toward digitization in human resources practices.

## **METHODOLOGY**

### **The Purpose, Problem Situation, and Importance of the Research**

The purpose of this research is to investigate the opinions of bank managers regarding the changes the COVID-19 pandemic has caused in human resource management practices in the banking sector. Issues raised during this research regarding COVID-19 were linked to the new working practices adopted by the banks from where evidence has been gathered and analyzed. This study has, after in-depth investigations of human resource management and related issues, brought to light many previously unidentified developments. For the purpose of covering all of the changes and transitions witnessed, the study examines in detail things like new work practices during the COVID-19 pandemic. In this context, the research question of our study has been determined as “What effect has the COVID19 Pandemic process had on human resources practices in banks?”

### **Research Approach**

This is a case study in which qualitative research techniques have been used along with case analyses and the COVID-19 period has been accepted as a case due to its unique circumstances. Case studies are preferred as they are a distinctive approach used in searching for answers to scientific questions (Büyüköztürk, Çakmak, Akgün, et.al, 2016). McMillan (2000) defined case studies as a technique in which one or more events, settings, programs, social groups, or other interconnected systems are examined in depth. Among the types of case studies, situation analyses involve the examination of a specific event from different perspectives (Briggs, 1986; Grix, 2010; Aziz, 2014). This study aims to analyze the questions directed at senior executives in the banking sector and discover how the crises and uncertainties experienced during the COVID-19 pandemic have been dealt with in terms of human resource management practices.





## Study Group

The participant environment of the research consists of the regional and branch managers who are the top executives of the state, private, or participation banks operating in the city center of Konya. According to data from the Banks Association of Turkey dated September 30, 2020, Konya city center has a total of 131 branch managers and 5 regional managers working within the scope of state or private banks. According to data from the Participation Banks Association of Turkey dated September 30, 2020, Konya city center has a total of 38 branch managers and three regional managers working in participation banks. Absolute combined total of state, private and participation banks is managed by 169 branches and 8 regional managers.

Criterion sampling is a purposive sampling method and has been used to determine answers to research questions more accurately and effectively. The basic understanding of the criterion sampling technique is that the sample is composed of the people, events, objects, or situations possessing the qualifications that have been determined in relation to the problem.

The maximum diversity sampling technique, a type of purposive sampling, has been adopted for selecting the banks. The principle of maximum diversity was achieved by interviewing the managers of state, private, and participation banks.

During the data collection phase, the snowball sampling technique was also used because of the guidance participants provided for reaching other interviewees while being interviewed. A researcher who wants to use snowball sampling begins by asking the people who are considered to have the most knowledge among the study environment about the phenomenon being investigated. The researcher examines who knows the most about the topic and who should be interviewed first (Flick, 2014).

Thus, the aim of accessing valid data in an environment of trust has been provided. As a result, interviews were conducted with a total of 12 senior managers (including 1 regional and 3 branch managers) from three types of banks (state, private, and participation) operating in Konya. The information table regarding the participants is given below.

**Table 1:** Information table for participants

Participant Code	Gender	Bank Type	Title	Participant Code	Gender	Bank Type	Title
P1	Male	Participation	Regional director	P7	Male	Private	Branch manager
P2	Male	Private	Regional director	P8	Male	Private	Branch manager
P3	Male	State	Regional director	P9	Male	Private	Branch manager
P4	Male	Participation	Branch manager	P10	Male	State	Branch manager
P5	Male	Participation	Branch manager	P11	Female	State	Branch manager
P6	Male	Participation	Branch manager	P12	Male	State	Branch manager

**Source:** Own Representation

As can be seen in Table 1, the study group consists of participants with high levels of knowledge, experience, and competence in the banking sector making them both well-qualified, experienced and competent individuals with a vast amount of knowledge in the field of finance. This allows for the case being examined in great depth. The individuals were told their names and institutions would be kept confidential before the interview. As such, anonymity has been preserved throughout the study.

### **Data Collection Tool**

The interview technique was adopted as the data collection tool. According to Patton (1987), the purpose of the interview technique is to enter the inner world of individuals and try to understand their point of view. While collecting the data, the participants were asked 12 semi-structured questions consisting of open-ended questions, with additional questions being asked in accordance with the flow of the interview.

### **Data Collection**

As stated before, the interview technique has been used to obtain the study's data, in which audio recordings were made to be transcribed later. During the interviews, all but one participant gave their

permission to have the interview recorded with a tape recorder. The interview with the one participant who did not give consent for the audio recording was recorded by taking detailed notes. Interviews were held with a total of 12 senior bank executives. The interviews lasted between 48-65 minutes. Detailed information about the interviews is given in Table 2.

**Table 2:** Detailed information on the interviews

Number	Date	Bank type	Title	Interview Duration	Recording Time
1	05.11.2020	Participation	Regional director	60 minutes	34:27
2	06.11.2020	Private	Regional director	53 minutes	Registration failed
3	06.11.2020	State	Regional director	48 minutes	25:56
4	10.11.2020	Participation	Branch manager	62 minutes	33:11
5	11.11.2020	Participation	Branch manager	65 minutes	40:05
6	12.11.2020	Participation	Branch manager	62 minutes	32:20
7	12.11.2020	Private	Branch manager	55 minutes	26:33
8	13.11.2020	Private	Branch manager	52 minutes	27:52
9	17.11.2020	Private	Branch manager	51 minutes	28:15
10	18.11.2020	State	Branch manager	65 minutes	36:30
11	18.11.2020	State	Branch manager	54 minutes	31:27
12	19.11.2020	State	Branch manager	60 minutes	35:41

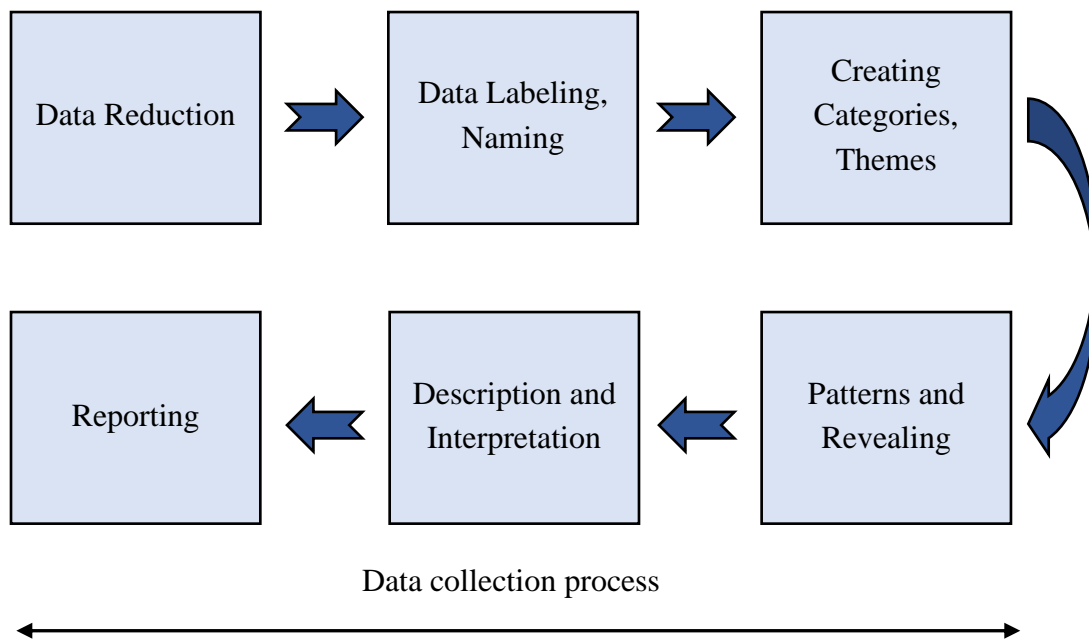
**Source:** Own Representation

Total duration of interviews: 11 hours, 45 minutes; Average interview duration: 57.25 minutes; Total time recorded: 5 hours, 52.17 minutes; Average recording time per interview: 32.02 minutes

## Data Analysis and Report Writing

The data analysis stages for case studies in qualitative research have the same stages as qualitative research (Büyüköztürk et al., 2016). Case studies collect data through document analyses, observations, and interviews. Categorical aggregation has been applied as a data analysis method. The method for performing the qualitative data analysis in this study is shown in Figure 1.

**Figure 1.** Qualitative data analysis process



**Source:** Gürbüz and Şahin (2016, pp.427)

The main purpose of descriptive analysis is to present the obtained findings to the reader in an edited and interpreted form (Ekiz, 2015). This study summarized and interpreted the collected data in accordance with descriptive analytical formats. The research had the audio recordings arranged in a Word file and then prepared for the data analysis. During the data analysis, coding was made based on the questions using the program MAXQDA 2020 and then classified into predetermined human resource management categories.

## Considerations and Limitations of The Study

The study prepared the data collection tool (interview form) in order to determine human resource management practices of banks during the COVID-19 pandemic. The top-level executives of the bank who



participated in the study are assumed to have reflected their true and sincere views in their answers. The study group has been limited to a total of twelve managers, one regional manager, and three branch managers from each of the state, private, and participation banks operating in Konya.

### **Validity and Reliability in Qualitative Research**

This study performed the internal and external validity checks together with regard to testing the validity. Internal validity expresses whether the interpretations of the events researchers think that they have observed, or the facts they think they have understood actually reflect the real situation (Yıldırım and Şimşek, 2016). The prepared interview questions were submitted to the opinions of two experts from the field of human resource management to test content validity. In line with the experts' opinions, two questions were changed, two other questions were combined, and one question was omitted, thus finalizing the 13-question interview form. The study's expert evaluations, similar perceptions from the participants, support of the findings using direct quotations, consistency between the data collection tool and the findings from the relevant literature show internal validity to have been ensured.

Meanwhile, external validity concerns the generalizability of the research results. In order to ensure the external validity of the research, the results should be generalizable to similar environments and situations. Information about variables such as the participants, bank types, interview questions and interview duration have been recorded and shown in detail so as to be comparable with other samples, with attention having been paid to its comparability and generalizability. This shows the research to have provided external validity.

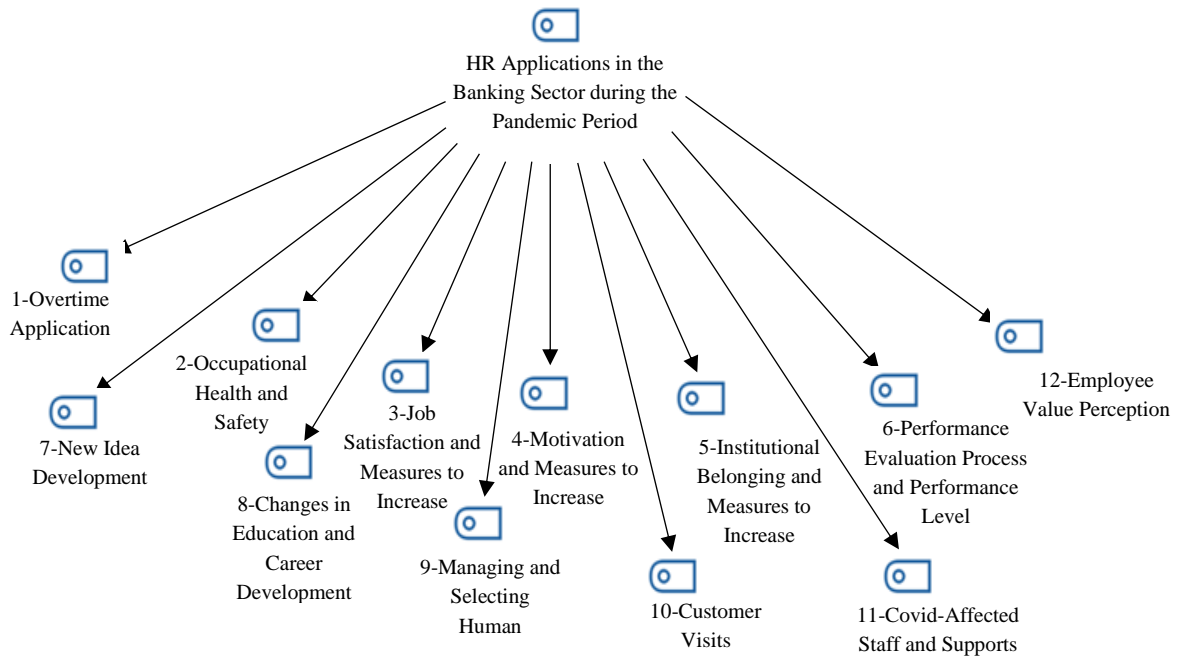
Qualitative research accepts from the outset that facts constantly change with respect to individuals and the environment and that the same results cannot be achieved if the research is repeated over similar groups (Yıldırım and Şimşek, 2016). Therefore, the main question to be asked in qualitative research is how consistent its questions are with the collected data. Meanwhile, Richards stated, "The validity of good qualitative research depends to a large extent on the fact that the researcher can convincingly explain how he/she reached the results obtained, and that the data, findings, and conclusions put forward are the best among the possible ones." (Koyuncuoğlu, 2020).

### **FINDINGS**

This section of the study separates the findings obtained from the interviews within the framework of the themes that were determined in line with the participants' opinions; summarizes these using direct extracts from the participant interview transcripts, and collates the findings in a way to include the

participants' opinions and evaluations about the research topic. The research findings have coded the participants based on the confidentiality of participant opinions. Figure 2 shows the hierarchical code map of human resource practices in the banking sector during the pandemic period.

**Figure 2:** Hierarchical code HR practices in the banking sector during the pandemic period



**Source:** Manufactured Using Maxqda, 2020

As seen in Figure 2, the data obtained through the interviews constitute the basis for the research findings. As a result of the coding of the data using the method of descriptive analysis, the following topics have been determined and examined: new work practices, occupational health and safety, measures for increased job satisfaction, measure to increase institutional belonging, performance evaluation processes and levels, development of new ideas, changes in training and career development processes, the selection and management of human resources, customer visits, staff who've been affected by COVID-19 and the provision of support, and employees' perceived value. The banking sector's human resource management practices during the pandemic are listed in Table 3.

Table 3 shows the banking sector's human resource management practices during the pandemic as well as the categories, codes, relevant participants, and the number tallies.

**Table 3:** Banking sector human resources management practices during pandemic process

Categories	Codes	Participants	N
<b>Overtime Practice</b>		P1, P2, P3, P4, P5, P6, P7, P8, P9, P10, P11, P12	12
	Limited	P2, P7, P8	3
	Work from home alternately	P1, P2, P3, P4, P5, P6, P7, P8, P9, P10, P11, P12	12
	from a distance	P3, P8, P9, P11	4
<b>Occupational health and Safety</b>		P1, P2, P3, P4, P5, P6, P7, P8, P9, P10, P11, P12	12
<b>Job Satisfaction Level</b>		P1, P2, P3, P4, P5, P6, P7, P8, P9, P10, P11, P12	12
	Not changed	P11	1
	Decreased	P1, P2, P3, P5, P7, P8, P9, P10, P12	9
	Increased	P4, P6	2
<b>Measures to Increase Job Satisfaction</b>		P1, P2, P3, P4, P6, P7, P8, P9, P10, P11, P12	11
<b>Motivation Level</b>			
	Not changed	P8, P9	2
	Decreased	P1, P2, P3, P4, P5, P6, P7, P10, P11, P12	10
	Increased		0
<b>Motivation and Measures to Increase</b>		P1, P2, P3, P4, P5, P6, P7, P8, P9, P10, P11, P12	12
<b>Institution Belonging Level</b>			
	Not changed	P11	1
	Decreased	P3, P12	2



	Increased	P1, P2, P4, P5, P6, P7, P8, P9, P10	9
<b>Institutional Belonging and Measures to Increase</b>			
		P1, P3, P5, P6, P7, P8, P9, P11, P12	9
<b>Performance Level</b>			
	Not changed	P11	1
	Decreased	P7, P8, P12	3
	Increased	P4, P5, P6, P9, P10	5
<b>Measures to Increase Performance</b>			
		P1, P6, P12	3
<b>New Idea Development Level</b>			
	Not changed	P4, P10, P11	3
	Decreased	P12	1
	Increased	P1, P2, P3, P5, P6, P7, P8, P9,	8
<b>Education</b>			
	There was a glitch	P8, P10	2
	There was no glitch	P1, P4	2
	Face-to-face training has been initiated	P1, P2, P3, P4, P5, P6, P7, P8, P9, P10, P11, P12	12
<b>Career</b>			
	There was a glitch	P12	1
	There was no glitch	P1, P2, P3, P4, P5, P6, P7, P8, P9, P10, P11	11
<b>Human Resources Selection Process</b>			
	Exactly Continued	P2, P4, P6, P8, P11	5
	Slowed down		0
	Speeded up	P1	1



	Stopped	P10, P12	2
<b>Customer Visits</b>			
	Face-to-face visits reduced	P1, P9, P10, P11, P12	5
	Face-to-face visits stopped	P1, P2, P3, P4, P5, P6, P7, P8	8
	Remote access done	P1, P2, P3, P4, P5, P7, P8, P9, P10, P11, P12	11
<b>Personnel Affected by COVID</b>			
	No death	P1, P2, P3, P4, P5, P6, P7, P8, P9, P10, P11, P12	12
<b>Support Activities for Personnel</b>			
	Insurance support provided	P1, P3, P4, P7	4
	Unofficial permission use	P4, P6, P8	3
	Giving good wishes by phone	P2, P9, P10, P11	4
<b>Employee Value Perception</b>			
	Not changed	P11	1
	Decreased	P12	1
	Increased	P1, P2, P3, P4, P5, P6, P7, P8, P9, P10	10
<b>Other Applications</b>		P10, P11	2

**Source:** Own Representation

Table 4 shows the frequency distributions of the words/phrases that participants used in the study as well as the number of interviewees who made reference to each code.

**Table 4:** The frequency distribution of the words

Words	Number of Interviewers Referring to Code	Frequency
Process	12	365
Working	12	301
Staff	12	201
Pandemic	12	170
Manager	10	149
Human	12	147
Work	12	119
Institution	12	114
developing ideas	12	108
Health	12	107
Customer	12	101
Motivation	12	67
Support	11	65
job satisfaction	12	62
Education	12	61
Value	12	57
Performance	12	54
Visit	12	50

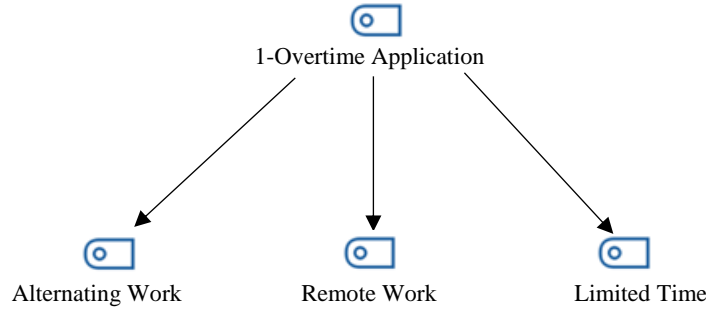
**Source:** Own Representation

As seen in Table 4, the codes have been provided as well as the number of interviewees who made reference to each code. Phrases/words mentioned at a frequency of 50 or more times in the interviews constitute a meaningful integrity; in relation to COVID, the words/phrases that stand out with the highest frequencies are: process ( $f = 365$ ), employee ( $f = 301$ ), staff ( $f = 201$ ), and pandemic ( $f = 170$ ).

### **Findings on The Current Status Regarding Overtime Practices**

The participants were asked the question “Which type of work model (e.g., work from home, flexible working hours) has been adopted, what are your thoughts on the effectiveness of the new work practices?” Figure 3 shows the overtime application hierarchical code-subcode map.

**Figure 3:** Work Practice Hierarchical Code-Subcode Map



**Source:** Manufactured Using Maxqda 2020

The participants evaluated overtime practices for the first period of the pandemic (March 11-May 31, 2020) and the new normalization period (post-June 1). The participants’ opinions on the subject are given below:

P1- “Now the pandemic process needs to be divided in two (half the time working from home and the other half at the actual branch location).” Another issue regarding overtime practices is related to the overtime practice model. The models that were made were observed to have been adopted.

The following statements relate to limited work hours:

P2- “As for new work practices, we operated for fewer hours than if we had been a private bank. We were open from 1000-1200 and from 1300-1600.”

P7- “We applied the 1200-1700 work system for a time, during which all the staff came [to the branch] for half a day.”

One statement regarding the rotating shift model is as follows:

P7- “We wanted to keep at least some of them healthy against the risk of being affected by COVID-19 while some of the staff worked from home. In other words, if two people had been on for each shift, one of them stayed at home for 14 days while the other worked for 14 days, and then we switched them.”

Statements regarding the practice of working from home are as follows:

P5- “In our own institution, we gave administrative leave to the staff, namely we used the work from home model. We did the first thing without laying off anyone before using their annual leave, and all banking

applications could work just as well while working at home by installing a link on their laptop or desktop computers at work.”

The following was stated about the staggered start-time practice:

P6- “This model is not currently applied in Turkey, but it is being implemented gradually. It is applied in half-hour intervals. In other words, I think it will be beneficial especially regarding vehicles used in public transportation areas, such as 07:30, 08:00, and 08:30 start times; ending [respectively] at 17:00, 17:30, and 18:00.”

Participants were consulted about the effectiveness of new overtime practices. The statements from the participants who shared their views on the effectiveness of overtime practices are:

P2- “We can say this is efficient as the number of customers has decreased.”

P1- “Because people are working in a system that is different from the system they had been working in for many years, perhaps without a break, and one that is completely supported by a technological infrastructure, the activity was not at the desired level while acclimating, but perfect acclimation is not expected during a pandemic, of course. As the length of the pandemic increases in the coming days, we will gradually observe its increased effectiveness.”

P4- “Of course, we have seen it to have had positive effects.”

P9- “The infrastructure of the bank is established, and is one of the leading technological banks as well as being one of the first to do everything. Therefore, the system worked without faltering and thankfully there was no problem.

Some participants criticized the overtime practices:

P5- “Efficiency is a problem all banks have. I used to manage this process in this way when I was working at a private bank. I was working at the “X” bank. Frankly, it is not very productive.”

P11- “It is very difficult, no. Of course, the staff’s motivation deteriorated right away.”

### **Findings on the Current Status Regarding COVID-19 Protection Measures in the Context of Occupational Health and Safety**

The second question participants were asked is “What measures have / should be taken to protect your employees from the COVID-19 virus in the context of occupational health and safety?” Participants stated the following on the subject:

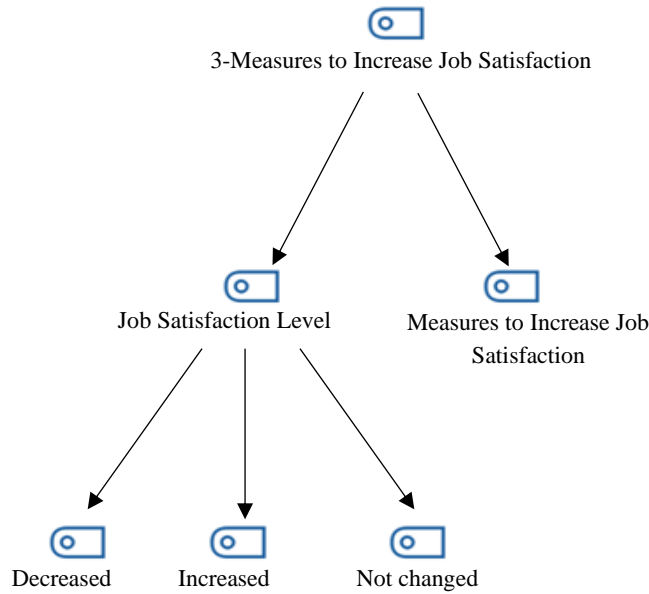
P1- “All our friends also follow the mask, distancing, and hygiene rules. Our branches are periodically disinfected once a week or every 15 days. These are the most important measures we have taken in the pandemic.”

P5- “So, we do not let anyone in without a mask. We do the same for the customers for their overall health and safety. Since the first day, we have not let anyone in without scanning their temperature.”

### Findings on the Current Status Regarding Job Satisfaction

Question 3 is “Has there been a decrease in employee job satisfaction? What kind of support is /should be provided to keep job satisfaction at the highest level?” The job satisfaction hierarchical code-subcode map is shown in Figure 4.

**Figure 4:** Job satisfaction hierarchical code-subcode map



**Source:** Manufactured Using Maxqda 2020

Participants evaluated the overtime practices for when the pandemic started (March 11-May 31) and the new normalization period (post-June 1, 2020). Participants’ opinions on the subject are given below:

P7- “We can say job satisfaction decreased. Our salaries did not change. Our personal rights did not change. On the contrary, where is the job that we all wanted so much? In that case, how do we work from home? But, while we did work from home for two weeks, we realized in the second week that the branch had to open no matter what. So, we were dissatisfied.”

During the interviews, employee job satisfaction was said to have decreased during the pandemic; however, one participant reported job satisfaction to have not changed (P11), and another even stated it had increased (P4). Within the scope of the measures taken to increase job satisfaction, the participants stated the following:

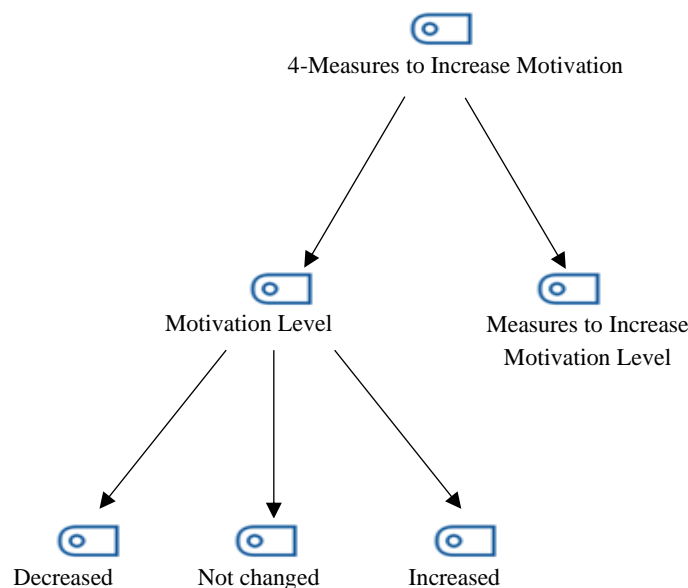
P2- “The necessary technological support was given to keep job satisfaction high, especially for employees working from home. The necessary guidance and information were provided.”

P6- “The measures or support you receive to raise job satisfaction can be done here. In other words, we have had a variety of support from our new General Directorate in terms of psychological support. This can also occur by e-mail or telephone.”

### **Findings on the Current Status Regarding Motivation**

The following question was asked to the participants regarding the measures taken to increase employee motivation levels: “Has employee motivation decreased? What kind of strategies and practices have/should be included in order to keep motivation at the highest level?” The motivation hierarchical code-subcode map is shown in Figure 5.

**Figure 5:** Motivation hierarchical code-subcode map



**Source:** Manufactured Using Maxqda 2020

In line with the findings, motivation levels can be said to have generally decreased. Participants’ opinions on the subject are given below:

P1- “Motivation decreased. With the initial outbreak of the pandemic, the uncertainty involved how we would work from home; some inevitably resisted. Would it be possible to work at home after that? The measures taken here were extremely important.”

P3- “Employee motivation has decreased. The main reason is that, if such a virus-induced discomfort occurs in the work environment, let's say from any friend, a panic atmosphere in other friends occurs, such as fear of contamination in other friends. In the meantime, most of them are in self-isolation which in itself causes a reduced workforce.”

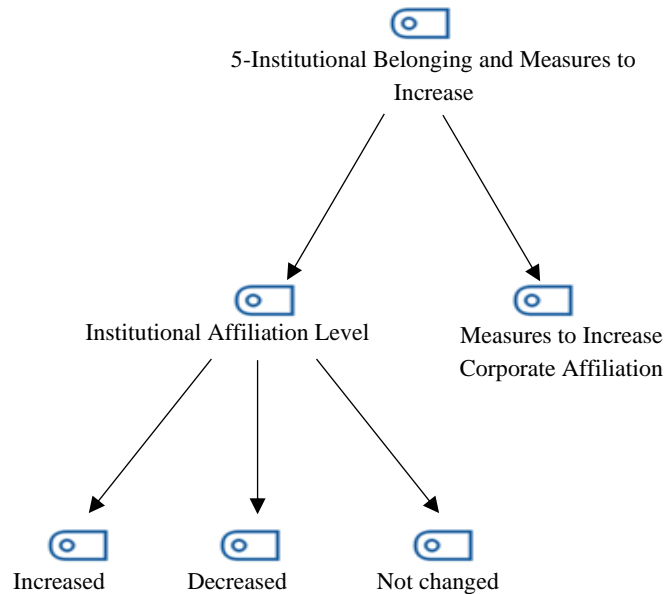
On the other hand, three participants stated that motivation did not change (P8, P9, P11), because the measures had increased levels of motivation:

P1- “Coworkers, such as the security guards at the counter, were encouraged by incentives, especially by offering additional perks to them and we contributed to our marketing coworkers with wage increases, partial wage increases, and periodic wage increases in order to increase the effectiveness in the field and maintain their morale and motivation.”

### **Findings on the Current Status Regarding Institutional Belonging and Commitment to Corporate Values**

During the interviews, the managers were asked, “Have you observed any changes in the attitudes of the employees toward their sense of institutional belonging and their commitment to corporate values? What has been / should be done to make it more positive?” The institutional belonging hierarchical code-subcode map is shown in Figure 6.

**Figure 6:** Corporate belonging hierarchical code-subcode map



**Source:** Manufactured Using Maxqda 2020

Participants generally stated employees’ sense of institutional belonging to have increased.

P6- “Regarding this, I think that transportation support to and from work, remote-work support, proximity awareness measures in case of illness, and the preventive measures that were taken have increased our personnel’s sense of institutional belonging because the staff received the message ‘My institution takes care of me’ and reflected this in their work.”

P10- “When people saw they had a guaranteed job, they became more loyal than others. Their loyalty started to increase more because they knew they would not be laid off.”

According to one participant, the sense of institutional belonging and perception of commitment to corporate values did not change (P11), unlike two other participants (P3, P12). stating the following, in regard to the measures aimed at increasing institutional belonging:

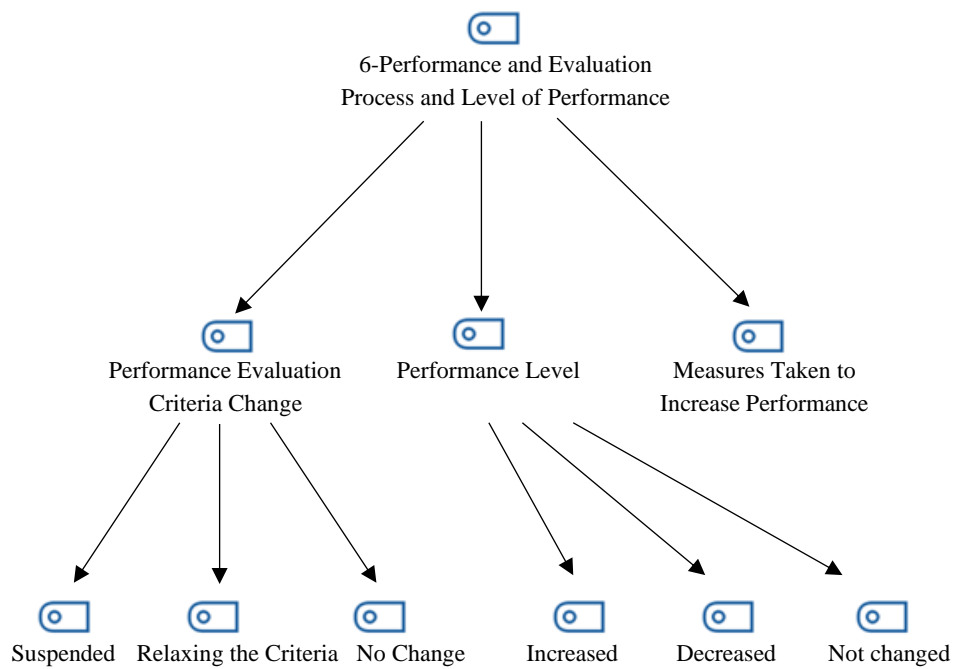
P1- “The importance of this issue was emphasized in the branch meetings or in the meetings held by the branch managers themselves. We took quick actions to fix any glitches and other things. But during this process, I can say that it was very fast. Our industry showed a very rapid response, and this had a very positive effect in terms of employees in the field.”

### **Findings on the Current Status Regarding New Performance Criteria**



In order to get information from the participants about the performance evaluation process and performance levels, the following questions were posed: “How was/should the effectiveness of the performance evaluation process be ensured? Have new criteria been set? What are your views on the general performance of your employees?” Figure 7 shows the performance evaluation hierarchical code-subcode map.

**Figure:** Performance evaluation hierarchical code-subcode map



**Source:** Manufactured Using Maxqda, 2020

Regarding the criterion change within the scope of the performance evaluation system, all participants stated that the targets had been suspended and performance evaluations were not made due to the extraordinary conditions of the pandemic.

P6- “Performance evaluations were not taken into consideration much. We were also told not to make them because, as we said, various obstacles had appeared before us, such as the remote work model and this was an obstacle for performance achievement.”

P4- “The performance system was suspended during this period.”

Performance evaluations were not carried out as a result of previously determined targets being suspended due to the pandemic. However, some banks stated that the targets had only been loosened (P2, P9, and P10).

P2- “New performance criteria were determined. Due to the predominance of working from home during the pandemic, arrangements were made accordingly. As the branch prioritizes employee health, the performance criteria of the personnel were stretched.”

Despite the agency’s declaration that employee performance would not be evaluated, managers stated employees to have performed above expectations (P4, P5, P6, P7, P8, P9, P10, and P11).

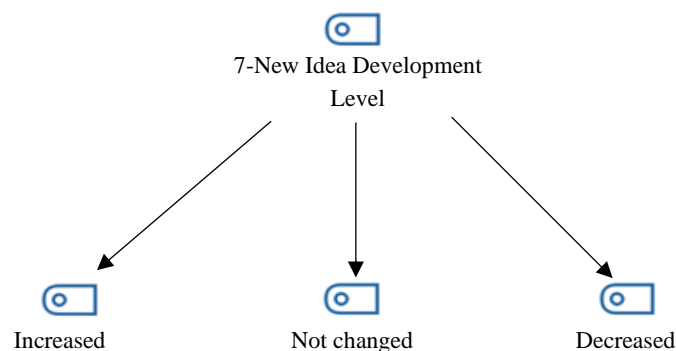
Meanwhile, one participant thought that employee performance had decreased during the pandemic:

P12- “Performance has decreased by 35% compared to before the pandemic. There has been a reduction [in employee performance.]”

### **Findings on the Current Status Regarding New Idea Development**

Participants were also asked, “What are your evaluations regarding the new ideas and proactive behaviors of the employees towards new situations?” Figure 8 shows the new idea development hierarchical code-subcode map.

**Figure 8:** New idea development hierarchical code-subcode map



**Source:** Manufactured Using Maxqda 2020

During the interviews, the level of openness to new ideas was observed to have increased. Opinions on this are as follows:



P3- “In this process, we became more open to new ideas because this process was not one that had been experienced before. It is an event of the century. In this new process, an environment that valued such ideas more was created.”

P5- “Frankly, they get our ideas, too. We also have a site on the portal that says I have a suggestion for the banking application. When [the employee] clicks [on the link], they can add their own suggestions or share any previous successful experiences. They say that the following suggestion had been made by this friend. As I said, developing new ideas is also rewarding.”

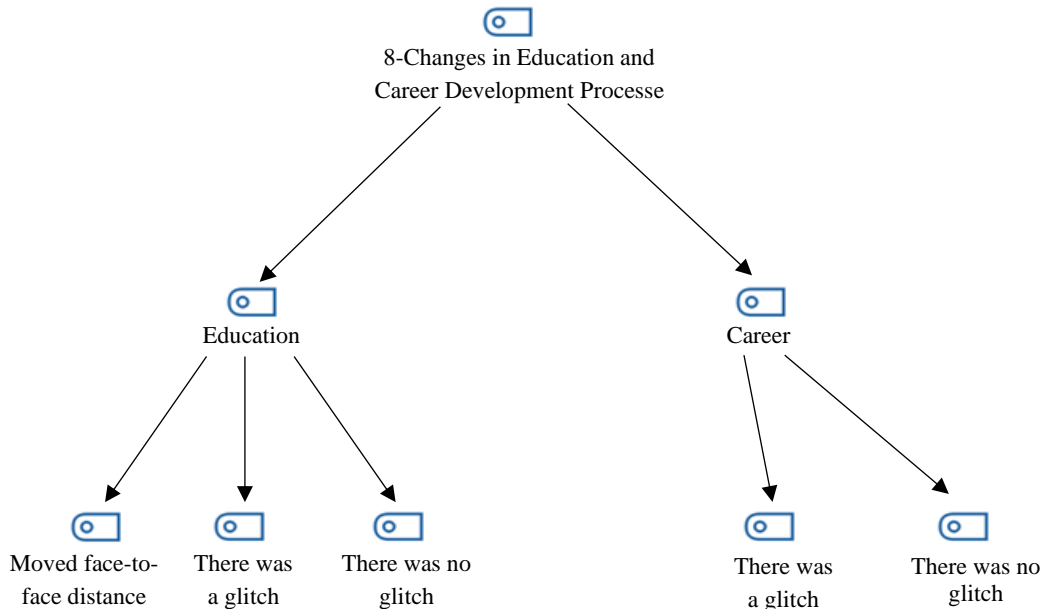
With the new normalization, new idea programs were said to be being developed again:

P8- “There is already a situation called "Eureka!" on both the general directorate’s side and ours. He wants our ideas independently, and if you have a new idea as a team, some encouraging gifts, a number of competitions, programs, all are now initiated by the general directorate.”

### **Findings on the Current Status Regarding Education and Career Development**

The participants were asked about training activities and career development with the question, “Have there been any problems with the training and career development of your employees? Have online facilities in particular been used for these activities in this process?” Figure 9 shows the education and career development hierarchical code-subcode map.

**Figure 9:** Education and career development hierarchical code-sub-code map



**Source:** Manufactured Using Maxqda 2020

Participants stated that no problems had occurred in terms of training activities and career development in general, but minor delays had happened in the first period of the pandemic, in particular. Educational activities have evolved from face-to-face to digital environments. The participants shared the following views:

P1- “The form of education has changed. Therefore, from face-to-face training, we’ve now started more Internet-based meetings and trainings, even using cell phones. We can say that it has created a perception that we will continue in the coming days due to the diversity of educational opportunities and lower institutional costs.”

One participant mentioned the advantages and impacts of training activities as follows:

P5- “We do online education. In fact, our operations director was in full-time training on two different days last week. We have never turned on a computer. You focus on this training directly. It has evolved into something different and I believe it will either return to normal face-to-face training or maybe it will not, even if the pandemic ends because if an instructor, who has the economic advantage, can teach 20 people in a classroom, he can teach 1,000 people in an online course, video, or even live video. It has a tremendous cost advantage.”



Generally, no noticeable hitch was said to have occurred in the process of career development. One participant stated that promotion processes had become somewhat looser in career development during the pandemic:

P4- “In order to prevent any disruption in this process in career development, exams were held online again, and then even career conditions were a little stretched, maybe a person who would not have been able to get that promotion in the normal time, I can say they did, in fact get promoted.”

### **Findings on the Current Status Regarding the Difficulties Choosing and Managing Human Resources**

The researcher posed the following questions to the participants about selecting and managing human resources: “Have you had any difficulties in activities such as selecting and managing human resources? If so, can you explain briefly?” Figure 10 contains the hierarchical code-subcode map for selecting and managing human resources.

As a result of the interviews, the processes of selecting human resources in banks was stated to be continuing as planned.

P11- “Our General Directorate examines this. Those who pass the exam are also invited for an interview. Yes, we had interviews last week. In other words, the selection of human resources has continued during the pandemic.”

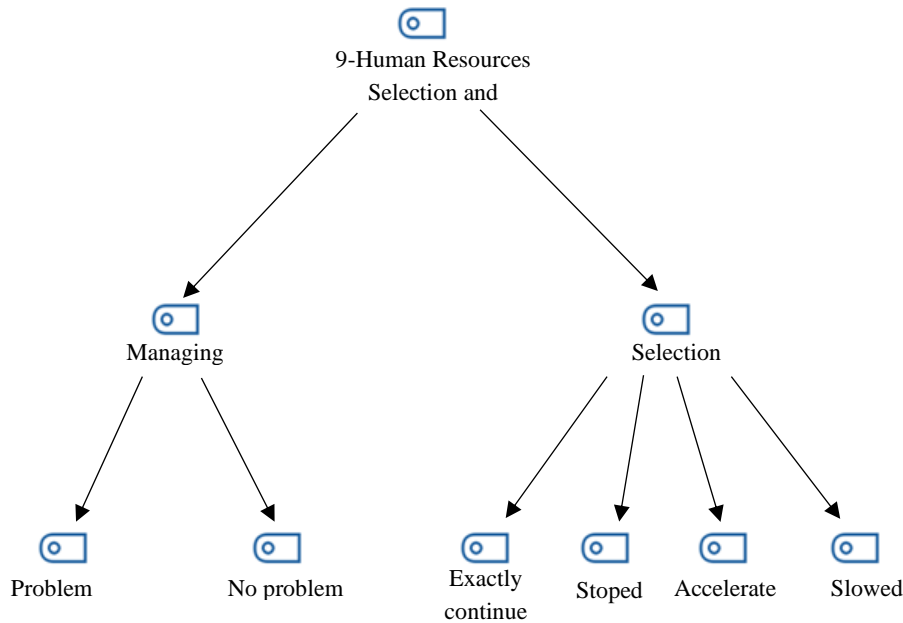
The statements that reflect the partial disruptions experienced in human resource selection processes are as follows:

P1- “During the early stages of the pandemic, we can say that applications, CVs, and purchases had stopped because in the 2- to 3-month period of the pandemic, the changes in working conditions had dramatically affected recruitment processes during the transition process of making them compatible for the pandemic work environment. As the workload had reduced significantly, this has also been reflected in the recruitment processes on the human resources side.”

Although some problems were said to have been experienced in the human resource management process, these problems were later overcome. However, some interviewees stated that these problems continue.

P6- “We had difficulties, of course. We had to request extra support from other coworkers in order to complete or do the work of one who was not here. Coordination has been the most tiring issue for us. I can give an example: We had to make extra effort, with 3 people doing the work of six.”

**Figure 10:** Selecting and managing human resources hierarchical code-subcode



**Source:** Manufactured Using Maxqda, 2020

P11- “Although we did not have much trouble as branches in this regard, our regional directorates where the main organization is done were experiencing great difficulties. We had to figure out who to send where because not every staff member has agreed on being sent to different locations. They have the right to reject relocation and have an excuse based on where they are.”

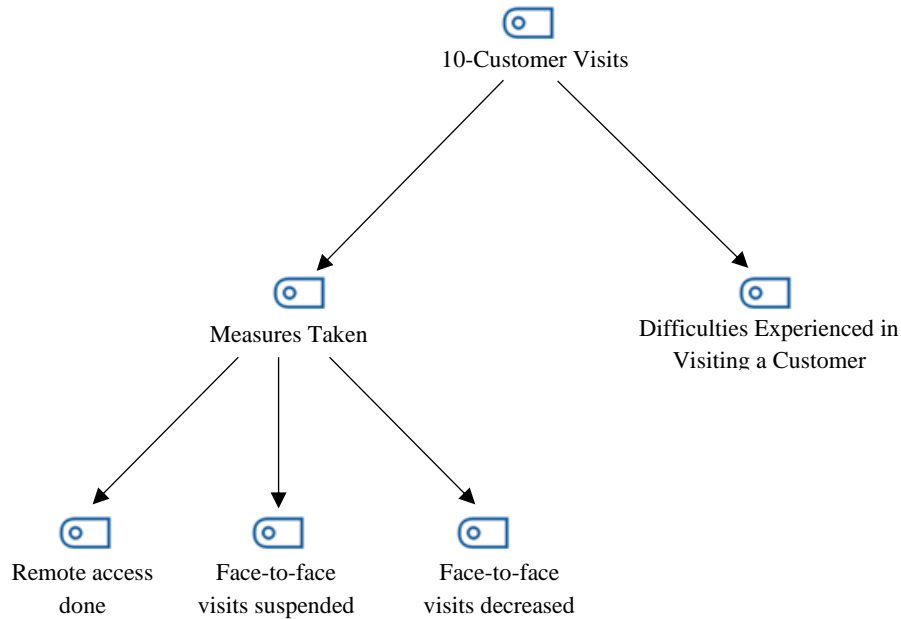
### Findings on the Current Status Regarding Customer Visits

In order to identify the difficulties experienced within the scope of customer visits, bank managers were asked, “Have disruptions occurred in some processes such as customer visits? If so, what kind of support and business techniques have been provided to the employees who oversee such jobs?” Figure 11 shows the customer visits hierarchical code-subcode map.

All participants stated that they had stopped their face-to-face customer visits once the pandemic was announced. They reported that they restarted visits at the minimum level once the new normalization period started, expressing the following:

P12- “We reduced it to a minimum for two reasons. The first is that customers did not want to be visited. At that time, there were customers who politely refused appointments because it was unplanned; also, companies whose productivity had fallen due to the pandemic did not want to see demoralized visitors. On the other hand, the staff quite rightly did not want to visit customers.”

**Figure 11:** Customer visits hierarchical code-subcode map



**Source:** Manufactured Using Maxqda, 2020

In regard to the question of how to overcome difficulties with visiting customers, the participants answered as follows:

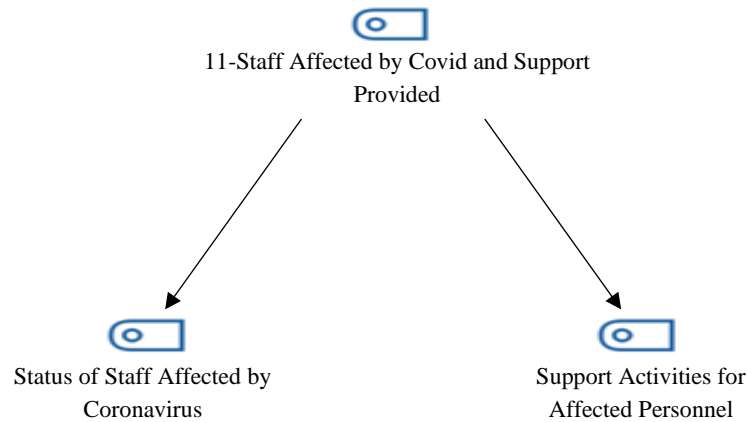
P3- “We suspended these very essential visits, but we did not do anything other than that. Therefore, we tried to accept and fulfill customer requests by contacting them via telephone or referring them to the internet and mobile banking facilities as much as possible.”

### **Findings on the Current Status Regarding Employees with Positive Test Results**

The participants were asked, “Have you had any activities regarding the material and moral needs of your employees who test positive, or the families of your employees who’ve lost their lives? If yes, can you

give examples?” The hierarchical code-subcode map related to coronavirus affected personnel and the provided support are shown in Figure 12.

**Figure 12:** Hierarchical code-subcode map of personnel affected by coronavirus



**Source:** Manufactured Using Maxqda 2020

No participants stated having any personnel who had died. Personnel who had tested positive for COVID-19 were immediately sent home to quarantine, and their health insurance was adjusted to cover COVID-19 in terms of support:

P4- “We reached an agreement with our private health insurers. That agreement added a new package to cover everything from the COVID-19 testing phase to the end of treatment. Nurses and doctors were recommended to us for our consultations, and their contact information was given. In addition, administrative leave facilities were provided in case of possible symptoms, provided they would not take their annual leave.”

P6- “For personnel who tested positive, the General Directorate was immediately notified. In the beginning, a teleconference was held in which the occupational health and safety inspectors, workplace doctors, directors, and deputy general manager of human resources took part. Staff who had been in close contact with those who’d tested positive were sent homes to quarantine as if they, too had tested positive.”

**Findings on the Current Status Regarding How the Participants’ Institutions Value Their Employees**

In response to the question, “How does your institution value you as an employee,” most employees felt their institution had given them information. Figure 13 shows the employees’ perceived value hierarchical code-subcode map.

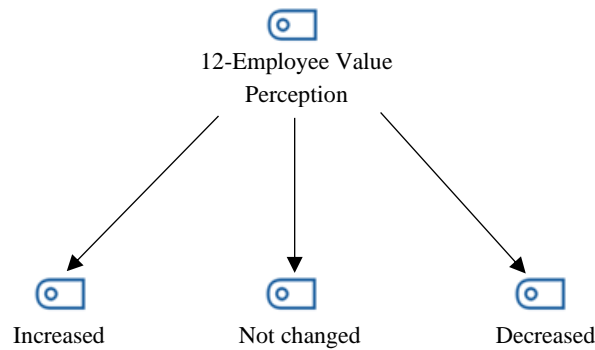
The participants shared the following views:



P2- “I am very happy to be working in a corporate company that has protected employee health since the first day with the measures taken and support provided since the beginning of the pandemic. Throughout this process, I have felt that my institution really values me.”

P7- “I really feel that I am more important here. At the first moment of the pandemic, our general manager sent an e-mail to all of us that contained his own personal phone number, saying we could reach him with this number 24/7.”

**Figure 13:** Employee value perception hierarchical code-subcode map



**Source:** Manufactured Using Maxqda 2020

## CONCLUSIONS

COVID-19 has redesigned people's entire lives and transformed peoples' attitudes and behaviors toward their habits. One of the areas most affected by COVID-19 has been the banking sector as the pivotal sector of the economy including its human resources. Therefore, the study has aimed to examine bank managers' views on the changes the COVID-19 pandemic has caused in the banking sector's human resource management practices.

For this purpose, the problems of the research have been defined in particular to examining and investigating new operation practices during COVID-19 such as working from home, flexible working, occupational health and work safety, job satisfaction, motivation, commitment to corporate values, new performance criteria, new idea development, training and career development, difficulties in selecting and managing human resources, customer visits, current status regarding employees affected by COVID-19, and how institutions value their employees during the COVID-19 pandemic.

Interviews were conducted with senior managers (3 regional managers and 9 branch managers) from three types of banks (participation, private, and state) operating in Konya, Turkey. These participants constitute the sample of the study and were interviewed using a semi-structured interview form. As a result

of the analyses made based on the data obtained from the interviews, the banking sector's human resource management practices during the pandemic were determined as the categories and codes, and the participants' opinions were evaluated. The following results were obtained upon evaluating the findings:

*1. Results from the Findings on Current Status Regarding Overtime Practices:* In line with the participants' responses, overtime practices are observed to show similarities as well as some differences with respect to state, private, and participation banks. The participants adopted restricted work hours (working between 1100-0400), rotating shifts (14 days at home and 14 at work) and remote work, i.e., working from home models. The practices of the general directorates were decisive here.

*2. Results from the Findings on the Current Status Regarding COVID-19 Protective Measures in the Context of Occupational Health and Safety:* Participants stated every possible precaution to have been taken in this regard; mask wearing, social-distancing, and hygiene rules were meticulously applied; seats and tables were positioned 1.5 meters apart; and they received a certain number of customers using the HES Code application.

*3. Results from the Findings on the Current Status Regarding Job Satisfaction:* The participants mostly stated job satisfaction levels to have decreased due to uncertainty as has anxiety about getting infected with the virus. They stated giving priority to technological and psychological support activities to prevent this.

*4. Results from the Findings on the Current Status Regarding Motivation:* The participants stated motivation levels to have greatly decreased for reasons similar to those that had caused job satisfaction to decrease. Additional payments such as wage increases, partial wage increases, and periodic wage increases had been made in order to increase motivation levels in areas of intense face-to-face contact, especially for box office officers, security guards, and tellers.

*5. Results from the Findings on the Current Status Regarding Institutional Belonging and Commitment to Corporate Values:* The participants generally stated their sense of institutional belonging and commitment to corporate values to have increased. Meetings were said to have been held in order to increase these even more, and quick actions had been taken to resolve issues, which has had a very positive effect on employees.

*6. Results from the Findings on the Current Status Regarding New Performance Criteria:* All participants stated that targets had been suspended in terms of criterion changes within the scope of the performance evaluation system; performance evaluations were not performed due to the pandemic conditions, and they acted with the awareness that human resources are the most important capital in this period.

7. *Results from the Findings on the Current Status Regarding New Idea Development:* In the interviews, the participants stated that the level of openness to new ideas had increased and that reward mechanisms had also played an incentivizing role in some banks' practices in this direction.

8. *Results from the Findings on the Current Status Regarding Education and Career Development:* Participants mostly stated no problems to have occurred in terms of training activities and career development. However, they stated that some minor delays had occurred in their career, especially during the first period of the pandemic, and that this should be accepted as normal. They stated that training activities had evolved from face-to-face to digital environments.

9. *Results from the Findings on the Current Status Regarding Difficulties in Choosing and Managing Human Resources:* As a result of the interviews, the participants stated that, although the process of selecting human resources in banks had generally continued as planned, a small number of banks had slowed down their human resource selections, with some even halting them completely.

10. *Results from the Findings on the Current Status Regarding How Institutions Value Their Employees:* The majority of participants felt themselves to be positively valued by their institution.

A growth in the literature on COVID-19 and its effects on the banking sector is seen to have occurred (Wu and Olson, 2020; Aldasoro et al., 2020; Demirguc-Kunt et al., 2021; Başaran and Ünal, 2021; Yetiz, 2021), with these studies investigating the effects COVID-19 has had on performance and banking operations. Other studies are also seen to have handled specific topics such as employment in the banking sector (Kırpık, 2020; Tuna, 2021), employee experience design (Başaran and Ünal, 2021), financial performance (Ichsan et al., 2021), systemic risks (Baumöhl et al., 2020), and asset ratios (Kartal, 2020) specifically in regard to COVID-19.

Some of the striking findings in our study can be said to be supported by previous studies in the literature. The study conducted by Yetiz (2021), stated banks to have made arrangements for employees' work systems to protect their health and work hours, as well as important steps to have been taken toward digitalization. These parallel the findings from our study.

Another important finding in our study is related to the value given to employees. In this period, both managers' warm attitudes toward digital transformations in the understanding of leadership and the prominence of their supporting roles have occurred among the findings obtained in this study. Similarly, Yalçın and Aslan (2021) and Rahman et.al. (2020) conducted a study during the COVID-19 period which also found transformational leadership to have noticeably increased.

In our study, the participants mostly stated job satisfaction and motivation levels to have decreased due to uncertainties (Baker et. al., 2020) and fear of contracting the virus. However, this result does not indicate any significant decrease in performance. The study conducted by Yeşiltaş (2021) determined

COVID-19 anxiety, which may occur in employees, to have a negative relationship with job satisfaction and performance and a positive relationship with burnout.

A study by Bellens et al (2020) emphasized human resources in the banking sector will not return to how it had been before the pandemic. Working from home has shown there are other ways to work (Lippe and Lippényi, 2019). They stated this will have lasting effects on how employees think about their jobs, regardless of industry. This view reflects the majority of opinions, where the post-pandemic period will not be the same as before the pandemic. In this context, our research results can be said to be in line with the literature.

In light of what has happened during the COVID-19 pandemic, human resource management may choose to have reduced human resources if they think things are going to change anyway; perhaps having as little as 50% of the employees after the pandemic compared to pre-pandemic times. The effects of digitalization developments, which have shown that banks have made progress in digitalization during the pandemic by bringing forth the developments they had been considering to make in the coming years, can be a cited as a reason for significant increases in unemployment after the pandemic. In addition to these possible developments, human resource managers may be advised to prioritize trainings in gaining human resources that are more inclined toward digitalizing, being well-educated, qualified, and open to different competencies. Researchers interested in the subject can be recommended to examine human resource practices from different perspectives by differentiating the issues addressed in this study such as prioritizing psychological factors).

## **AUTHOR STATEMENT**

Researchers have not declared any conflict of interest.

Ethics committee approval was obtained for this study with the decision of Konya Necmettin Erbakan University Ethics Committee dated 20/10/2020 and numbered 2020/36.

## **REFERENCES**

- Aldasoro, I., Fender, I., Hardy, B., & Tarashev, N. (2020). Effects of COVID-19 on the banking sector: the market's assessment. *BIS Bulletins*, (12). Available at: <https://www.bis.org/publ/bisbull12.pdf>.
- Aziz, A. (2014). *Sosyal bilimlerde araştırma yöntemleri ve teknikleri* (9. Baskı), Ankara: Nobel Akademik Yayıncılık. (In Turkish)
- Baker, S. R., Bloom, N., Davis, S. J. & Terry, S. J. (2020). COVID-induced economic uncertainty. National Bureau of Economic Research Working Papers No. 26983. Available at: <http://www.nber.org/papers/w26983>.

- Başaran, E. Y., & Ünal, H. T. (2021). COVID-19 pandemi döneminde özel bankaların çalışan deneyimi tasarımı. *Journal of Social, Humanities and Administrative Sciences*, 7(39):654-672. doi: 10.31589/JOSHAS.589. (In Turkish)
- Baumöhl, E., Bouri, E., Hoang, T. H. V., Shahzad, S. J. H., & VÝrost, T. (2020). *Increasing systemic risk during the COVID-19 pandemic: A cross-quantile analysis of the banking sector*. ZBW – Leibniz Information Centre for Economics Working Paper. Available at: <https://www.econstor.eu/handle/10419/222580>.
- Bellens, J., Pogson, K. & Bedford, D. (2020). *How banks can successfully emerge from COVID-19*. Available at: [https://www.ey.com/en\\_ua/banking-capital-markets/how-banks-can-successfully-emerge-from-covid-19](https://www.ey.com/en_ua/banking-capital-markets/how-banks-can-successfully-emerge-from-covid-19).
- Briggs, C. (1986). *Learning how to ask: a sociolinguistic appraisal of the role of the interview in social science research*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Büyüköztürk, Ş., Çakmak, E. K., Akgün, Ö. E., Karadeniz, Ş. & Demirel, F. (2016). *Bilimsel araştırma yöntemleri* (22. Baskı), Ankara: Pegem Akademi Yayıncılık. (In Turkish)
- Cinel, E. A. (2020). Covid-19'un küresel makroekonomik etkileri ve beklentiler, *Politik Ekonomik Kuram*, 4(1), 124-140. doi: 10.30586/pek.748538. (In Turkish)
- Creswell, J. W. (2013). *Research design: qualitative, quantitative, and mixed methods approaches*. New York: Sage.
- Demirguc-Kunt, A., Pedraza, A., & Ruiz-Ortega, C. (2021). Banking sector performance during the COVID-19 crisis. *Journal of Banking & Finance*, 133(106305). doi: 10.1016/j.jbankfin.2021
- Esposito, A. (2020). *The worst hit equity sectors in 2020*. Retrieved from <https://www.morningstar.co.uk/uk/news/200469/the-worst-hit-equity-sectors-in2020.aspx>
- Ekiz, D. (2009). *Bilimsel araştırma yöntemleri* (4. Baskı). Ankara: Anı Yayıncılık. (In Turkish)
- Flick, U. (2014). *An introduction to qualitative research*, New York: Sage.
- Gigauri, I. (2020). Influence of COVID-19 crisis on human resource management and companies' response: the expert study, *International Journal of Management Science and Business Administration*, 6(6), 15-24. doi: 10.18775/ijmsba.1849-5664-5419.2014.66.1002.
- Göker, İ. E. K., Eren, B. S. & Karaca, S. S. (2020). COVID-19 (koronavirüs)'un Borsa İstanbul sektör endeks getirileri üzerindeki etkisi: bir olay çalışması, *Gaziantep University Journal of Social Sciences*, (19). 14-41. doi: 10.21547/JSS.731980. (In Turkish)
- Grix, J. (2010). *The foundations of research*, London: Palgrave Macmillan.
- Gürbüz, Ş. & Şahin, F. (2004). *Sosyal bilimlerde araştırma yöntemleri felsefe-yöntem-analiz* (3. Baskı), Ankara, Seçkin Yayıncılık. (In Turkish)
- Hopman, J., Allegranzi, B. & Mehtar, S. (2020). Managing COVID-19 in low-and middle-income countries, *Jama*, 323(16), 1549-1560. doi:10.1001/jama.2020.4169.

- Ichsan, R. N., Suparmin, S., Yusuf, M., Ismal, R., & Sitompul, S. (2021). Determinant of sharia bank's financial performance during the covid-19 pandemic. *Budapest International Research and Critics Institute (BIRCI-Journal): Humanities and Social Sciences*, 4(1), 298-309. doi: 10.33258/birci.v4i1.1594.
- Kartal, M. T. (2020). Türk bankacılık sektöründe COVID-19 döneminde alınan tedbirler bağlamında aktif rasyosu düzenlemesinin muhtemel etkileri: mevduat bankaları üzerine bir inceleme. *Bankacılık ve Sermaye Piyasası Araştırmaları Dergisi*, 4(10), 1-18. (In Turkish)
- Koyuncuoğlu, Ö. (2020). *Türkiye’de girişimci ve yenilikçi üniversitelerin gömülü teoriye göre değerlendirmesi ve bir model önerisi*, Ankara: Nobel Yayıncılık. (In Turkish)
- Koyuncuoğlu, Ö. (2020a). Yüksek öğretimde yeni normalleşme senaryoları ve önerileri, *Turkish Studies*, 15(6), 635-662. doi: 10.7827/TurkishStudies.44686 (In Turkish)
- Kırpık, G. (2020). COVID-19 pandemisinin insan kaynakları üzerindeki etkisinin akademi, medya ve iş dünyası perspektifinden incelenmesi. *MANAS Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 9(4), 2393-2406. doi: 10.33206/mjss.757777 (In Turkish)
- Lincoln, Y. S. & Guba, E. G. (1985). *Naturalistic inquiry*, Thousand Oaks CA: Sage.
- McMillan, J. H. (2000). *Educational research: fundamentals for the consumer* (3th ed.), New York: Longman.
- Merriam, S. B. (2015). *Nitel araştırma desen ve uygulama için bir rehber* (Çev. Ed.: Selahattin Turan), Ankara: Nobel Akademik Yayıncılık. (In Turkish)
- Patton, M. Q. (1987). *How to use qualitative methods in evaluation*, Newbury Park CA: Sage.
- Patton, M. Q. (2002). *Qualitative research and evaluation methods* (3rd Ed.), Thousand Oaks CA: Sage.
- Rahman, M. D., Mutsuddi, P., Roy, S. K., Al-Amin, M. & Jannat, F. (2020). Performance efficiency evaluation of information and communication technology (ICT) application in human resource management during covid-19 pandemic: a study on banking industry of Bangladesh, *South Asian Journal of Social Studies and Economics*, 8(4), 46-56. doi: 10.9734/SAJSSE/2020/v8i430218
- Singer-Velush, N., Sherman, K., & Anderson, E. (2020). Microsoft analyzed data on its newly remote workforce. *Harvard Business Review*. Retrieved from <https://hbr.org/2020/07/microsoft-analyzed-data-on-its-newly-remote-workforce>.
- Taylor, D. & Schwartz, J. (2020). *Volkswagen suspends production as coronavirus hits sales*. Retrieved from <https://www.reuters.com/article/us-volkswagen-results2019/volkswagen-suspends-production-as-coronavirus-hits-sales-idUSKBN2140OF>.
- Tekin, B. (2020). COVID-19 pandemisi döneminde ülkelerin COVID-19, sağlık ve finansal göstergeler bağlamında sınıflandırılması: Hiyerarşik kümeleme analizi, *Finans Ekonomi ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 5(2). doi:10.29106/fesa.738322 336-349. (In Turkish)
- Tuna, K. COVID-19 pandemisinin Türkiye’de bankacılık sektörü istihdamı üzerine etkileri. *İstanbul İktisat Dergisi*, 71(1), 191-230. doi: 10.26650/ISTJECON2021-933821. (In Turkish)
- Van der Lippe, T., & Lippényi, Z. (2019). Co-workers working from home and individual and team performance. *New Technology, Work and Employment*, 35(1), 60-79. doi: 10.1111/ntwe.12153



- WHO Timeline - COVID-19. (2020). Retrieved from <https://www.who.int/news/item/27-04-2020-who-timeline--COVID-19>.
- Wu, D. D., & Olson, D. L. (2020). *The effect of COVID-19 on the banking sector*. In Pandemic Risk Management in Operations and Finance. 89-99. Springer, Cham.
- Yalçın, A. & Aslan, A. (2021). COVID-19 pandemi döneminde bankalarda stratejik liderlik uygulamaları. In *Bankacılık Sektörünün Değişen Yüzü (Ed. Nuriye Güreş)*, Livre De Lyon, 1-48. (In Turkish)
- Yeşiltaş, M. D. (2021). Pandemide banka çalışanı olmak: Koronavirüs anksiyetesinin iş tatmini, tükenmişlik ve Performans ile ilişkisi. *Bankacılık Sektörünün Değişen Yüzü İçinde (Ed. Nuriye Güreş)*, Livre De Lyon, 1-48. (In Turkish)
- Yetiz, F. COVID-19 pandemi sürecinin türk bankacılık sektörü çalışanlarına ve müşterilerine etkileri: swot analizi. *Avrupa Bilim ve Teknoloji Dergisi*, (22), 109-117. (In Turkish)
- Yıldırım, A. & Şimşek, H. (2016). Sosyal bilimlerde nitel araştırma yöntemleri (10. Baskı), Ankara: Seçkin Yayıncılık. (In Turkish)

## MÜŞTERİ VATANDAŞLIK DAVRANIŞI ÜZERİNE BİR LİTERATÜR İNCELEMESİ

İlknur AKBAŞ<sup>1</sup>, Ebru TÜMER KABADAYI<sup>2</sup>, Nilşah ÇAVDAR AKSOY<sup>3</sup>, Alev KOÇAK ALAN<sup>4</sup>

### Öz

Günümüzde, müşteriler yalnızca satın alım aşamasındaki aktörler değil, satın alım sonrasında gerçekleştirdikleri farklılaşan davranışlarla işletme faaliyetlerinde aktif rol oynayan taraflardır. Müşteri vatandaşlık davranışı, bireylerin işletme faaliyetlerini şekillendirmedeki gücünü ve bu bakımdan nasıl aktif rol oynadıklarını gösteren bir davranış olarak öne çıkmaktadır. Bu çalışmada, bu davranış üzerine kapsamlı bir literatür incelemesi gerçekleştirilmektedir. Çalışmanın amacı, müşteri vatandaşlık davranışı kavramının sınırlarını netleştirecek bir literatür taraması sunarak tüketici davranışları ve pazarlama araştırma ve uygulamalarına katkı sağlamaktır. Bunu yaparken, müşteri vatandaşlık davranışının temel özellikleri, bu davranışın boyutları, müşteri vatandaşlık davranışı ile ilişkili kavramlar ve müşteri vatandaşlık davranışı çalışmalarında kullanılan temel teoriler incelenmektedir. Bu incelemeler neticesinde, kavramın ileride daha iyi araştırılması için akademik araştırmalar için bir içgörü sunulmakta ve bu davranışın işletmelerce daha iyi anlaşılması ve desteklenebilmesine katkı sağlanmaktadır.

**Anahtar Kelimeler:** Müşteri vatandaşlık davranışı, literatür incelemesi, derleme araştırması

**JEL Kodları:** M0, M31

## A LITERATURE REVIEW ON CUSTOMER CITIZENSHIP BEHAVIOR

### Abstract

Customers are now not only actors in the purchasing stage, but also parties who actively participate in business activities through differentiated behaviors after the purchase. Customer citizenship behavior stands out as a behavior that demonstrates individuals' power in shaping business activities and how they actively participate in this regard. A comprehensive literature review on this behavior is conducted in this study. The study's aim is to contribute to consumer behavior and marketing research and applications by presenting a literature review that clarifies the concept of customer citizenship behavior. In doing so, the main characteristics of customer citizenship behavior, its dimensions, concepts related to customer citizenship behavior, and the main theories used in customer citizenship behavior studies are investigated. As a result of these reviews, an insight is provided for future academic research to better investigate the concept, and it contributes to a better understanding and support of this behavior by businesses.

**Keywords:** Customer citizenship behavior, literature review, review research

**JEL Codes:** M0, M31

<sup>1</sup>YL mezun öğrenci, Gebze Teknik Üniversitesi, İşletme Fakültesi, [ilknur.kilic87@gmail.com](mailto:ilknur.kilic87@gmail.com), <https://orcid.org/0000-0002-2930-5743>

<sup>2</sup> Prof. Dr., Gebze Teknik Üniversitesi, İşletme Fakültesi, [tumer@gtu.edu.tr](mailto:tumer@gtu.edu.tr), <https://orcid.org/0000-0002-0673-6866>

<sup>3</sup> Dr. Öğr. Üyesi, Galatasaray Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, [ncaksoy@gsu.edu.tr](mailto:ncaksoy@gsu.edu.tr), <https://orcid.org/0000-0003-0734-3930>

<sup>4</sup> Doç. Dr., Albeka Danışmanlık, [alev.alan@albekaconsulting.com](mailto:alev.alan@albekaconsulting.com), <https://orcid.org/0000-0002-1060-1593>



## GİRİŞ

Artan rekabet koşullarında, işletmelerin varlıklarını sürdürebilmeleri için müşterileri ile etkileşim kurmaları ve iletişim halinde olmaları giderek önem kazanmaktadır. Günümüzde, işletmelerin müşterilerini de işletme kaynaklarının bir parçası olarak görmeleri ve yönetim çabalarına dahil etmeleri bir gereklilik olarak görülmektedir (Xie, Poon ve Zhang, 2017). Bu açıdan araştırmalara konu olan tüketici davranışları yalnızca sadık müşteri yaratma çabası ekseninde ilerlememekte; aynı zamanda, müşterilerin öneride bulunma, geri bildirimde bulunma, gerektiğinde toleranslı davranma ve hizmetin iyileştirilmesi için çaba harcama gibi davranışları da bu rekabet ortamında sağlayacağı avantajlar nedeniyle incelenmeye değer hale gelmektedir. Bu davranışlardan biri olarak ele alınabilecek müşteri vatandaşlık davranışı, müşterinin bir işletmenin ödül sisteminden bağımsız olarak kendi değerlendirmeleri sonucunda belirlediği ve isteğe bağlı olarak sergilediği ekstra rol davranışları olarak tanımlanmakta; işletmelerin mal ve hizmet kalitesini iyileştirmesine ve etkinliğini artırarak faaliyetlerini sürdürmesine olanak sağlamaktadır (Groth, 2005). Kendilerini işletmenin bir parçası gibi gören müşteriler, o işletmenin başarılı olması için ekstra bir çaba gösterip işletme yararına davranışlar sergilemektedir (Bettencourt, 1997). Müşterilerin işletmeye yönelik vatandaşlık davranışı göstermesi ise, müşteri taleplerinin tam olarak neler olduğunu anlamaya yardımcı olacak ve müşteri merkezli hareket edilmesine destek olacaktır (Yarmancı ve Kefeli, 2020).

Müşteri vatandaşlık davranışı üzerine yürütülen akademik çalışmalar hızla artmakta; bir yandan bu davranışa yönelik derleme çalışmaları kısıtlı da olsa yürütülürken (örn. Türkmen ve Nardalı, 2017; Gong ve Yi, 2021) diğer yandan ampirik araştırmalar giderek yoğunlaşmaktadır (örn. Aracı ve Sezgin, 2020; Yarmancı ve Kefeli, 2020; Zhu, Sun ve Chang, 2021; Gong & Yi, 2022) ve bu çalışmalarda müşteri vatandaşlık davranışının farklı rolleri dikkat çekmektedir (bakınız Ek 1). Tüm bu ilgiye rağmen, müşteri vatandaşlık davranışının kavramsal netliği konusunda bir boşluk olduğu ileri sürülmektedir (Mitrega, Klezl ve Spacil, 2022). Örneğin, bu davranışın içeriği ve kimi diğer ilişkili kavramlardan nasıl ayrıldığı literatürde netlik kazanmamış konulardandır. Halbuki bu kavramı anlamak ve müşteri vatandaşlık kavramı kapsamındaki ekstra rol üstlenilen davranışların açığa çıkmasını desteklemek, işletmelerin sürdürülebilir başarısını (Ponnusamy, 2015), etkili stratejiler geliştirmesini (Wu, Huan, Tsai ve Lin, 2017), müşterileri ile uzun süreli ilişkiler geliştirmelerini (Barry ve Terry, 2008) ve birlikte değer yaratımını (Zhang, Torres ve Chen, 2018) destekleyecektir. Buradan hareketle bu çalışmada, müşteri vatandaşlık davranışı üzerine bir literatür incelemesi gerçekleştirilerek kavramın tüketici davranışları ve pazarlama alanı için sınırlarının netleştirilmesi çabalarına katkı sağlanması amaçlanmaktadır. Bu bağlamda, öncelikle müşteri vatandaşlık davranışının temel özellikleri aktarılmakta, sonrasında bu davranışın boyutları detaylıca ele alınmaktadır. İlgili boyutların incelenmesinin ardından müşteri vatandaşlık davranışı ile ilişkili kavramlar detaylandırılmakta ve son olarak, müşteri vatandaşlık davranışı çalışmalarında kullanılan temel teoriler

hakkında bilgiler sunulmaktadır. Böylelikle, akademik açıdan kavramın daha iyi araştırılması için bir içgörü sunulurken uygulama açısından bu davranışın işletmelerce daha iyi anlaşılması ve desteklenebilmesine katkı sağlanmaktadır.

## **MÜŞTERİ VATANDAŞLIK DAVRANIŞININ TEMEL ÖZELLİKLERİ**

Bettencourt (1997) müşteri vatandaşlık davranışını Organ'ın (1988) örgütsel vatandaşlık davranışı ile ilgili çalışmasından faydalanarak, işletmenin hizmet kalitesini sağlamasını destekleyen yardımcı ve isteğe bağlı davranışlar olarak tanımlamaktadır. İlk kavramsallaştırma çabalarından bir diğer çalışmada (Groth, 2005), müşteri vatandaşlık davranışı başarılı bir hizmet üretimi ve/veya sunumu için direkt olarak gerekli olmayan ancak örgütsel performansa yardımcı olabilecek gönüllü ve isteğe bağlı davranışlar olarak tanımlanmaktadır. Bove, Pervan, Beatty ve Shiu (2009) ise, yardım sağlamayı amaçlayan ve etkin organizasyonel işleyişe katısı olan, hizmet sunumu için müşterinin gerekli rolü dışındaki gönüllü davranışları müşteri vatandaşlık davranışı olarak adlandırmaktadır. Chiu, Kwag ve Bae (2015), benzer şekilde, müşteri vatandaşlık davranışını hizmetlerin başarılı bir şekilde sunulması için gerekli olmayan ancak yine de ilgili işletme hizmetlerine yardımcı olan, müşterinin kendiliğinden sergilemiş olduğu, içten gelen davranışlar olarak tanımlamaktadırlar. Bir başka benzer tanımlamada Aljarah (2020) müşteri vatandaşlık davranışını müşteriler tarafından sergilenen, kuruluşun beklentilerinin ötesinde ve müşteri değeri oluşturma için gerekli olmayan, ancak üstün değer üreterek kuruluşun performansını artıran gönüllü davranışlar olarak görmektedir. Müşteri vatandaşlık davranışı kapsamındaki davranışlar incelendiğinde ise, ilk kavramsallaştırmalardan olan Bettencourt (1997) çalışmasında müşteri sadakatinin de bu kapsamda yer aldığını vurgularken Groth (2005) için, müşteri vatandaşlık davranışının öneriler, diğer müşterilere yardım etme ve geri bildirimde bulunma şeklinde üç şekilde gerçekleşmesi olasıdır. Yi ve Gong (2013), Groth (2005) tarafından sunulan bu üç davranışa, 'toleranslı olma'yı da ekleyerek kavramın kapsamını genişletmiştir.

Tüm bu çalışmalardan yola çıkarak, müşteri vatandaşlık davranışının ortak özelliklerini aşağıdaki şekilde sıralamak mümkündür:

- Gönüllülük esasına dayanır, isteğe bağlı davranışlardır.
- Başarılı bir ürün veya hizmet üretiminde gerekli değildir, ancak işletme performansına olumlu katkı sağlar.
- Müşteriler, bu davranışı sergileyerek işletmenin birer çalışanı gibi hareket eder.
- Müşteriler, işletme ile iş birliği konusunda isteklidir.

- Tipik bir değişim ilişkisinin ötesinde, yardımcı davranışlardır.
- Diğer müşterilere yardım etme, toleranslı davranma, olumlu geri bildirimde bulunma ve savunuculuk gibi rol ötesi davranışlardan oluşmaktadır.
- Doğrudan müşteriler tarafından açıkça yapılması beklenmeyen veya ödüllendirilmeyen ancak kuruluşların etkin işleyişini destekleyen davranışlardır.

## MÜŞTERİ VATANDAŞLIK DAVRANIŞI İLE İLİŞKİLİ KAVRAMLAR

Müşteri vatandaşlık davranışının temelleri incelendiğinde, bu davranışın Bove vd. (2009) tarafından kullanılan müşteri örgütsel vatandaşlık davranışı; Ahearne, Bhattacharya ve Gruen (2005) tarafından kullanılan müşteri ekstra rol davranışı; Ford (1995) tarafından kullanılan isteğe bağlı müşteri davranışı; Johnson ve Rapp (2010) tarafından kullanılan müşteri yardım davranışı; Bettencourt (1997) tarafından kullanılan gönüllü müşteri performansı davranışlarıyla benzer özellikler taşıdığı ve bu kavramların, müşteri vatandaşlık davranışının gelişimine katkı sağladığı savunulabilir. Örneğin, Ford (1995) müşterilerin de çalışanlar gibi, problemlerini bildirmek, arkadaşlarına önerilerde bulunmak veya bir organizasyonu destekleyici davranışlar sergilemek gibi çeşitli vatandaşlık davranışlarında bulduklarını savunmaktadır. Bettencourt (1997) çalışanlarda olduğu gibi müşterilerin de olumlu deneyimlerini paylaşmak gibi isteğe bağlı davranışlar sergilediğini ileri sürmektedir. Belirtilen bu davranışların, müşterilerin bir ürün veya hizmeti satın alma öncesinde, sırasında ve sonrasında üstlenmeleri gereken temel rollerin dışında kaldığına inanılmaktadır (Anaza, 2014). Genel olarak gönüllülük esasına dayanan davranışlar, doğrudan ödüllendirilmeyen davranışlar, bir organizasyonun üretimi ve gelişimini destekleyecek ve performansını olumlu yönde etkileyecek davranışlar, müşterilerin vatandaşlık davranışı sergilendiğini gösteren ortak temalardır (Fowler, 2013). Müşteri vatandaşlık davranışının kavramsallaştırılmasından önce veya paralel olarak işletme literatürüne girmiş olan, müşteri vatandaşlık davranışına benzer özelliklere sahip ve müşteri vatandaşlık davranışı ile ilişkili kavramların incelenmesi, müşteri vatandaşlık davranışının literatürdeki yeri ve önemini anlamak, benzer-farklı yönlerini keşfetmek ve böylelikle, bu yapıyı daha iyi inceleyebilmek için önemlidir. Bu bakımdan bilhassa öne çıkan örgütsel vatandaşlık davranışı, müşteri katılımı, müşteri gönüllü performansı, müşteri örgütsel davranışı bu bölümde incelenmektedir.

### Örgütsel Vatandaşlık Davranışı

Örgütsel vatandaşlık davranışı 1930'lu yıllarda Chester Barnard tarafından ekstra rol davranışları kapsamında ele alınmış bir kavramdır. Burada, işletme çalışanları arasındaki dayanışmaya dikkat çekilmiş ve bu dayanışma ile örgütsel vatandaşlık davranışı özdeşleştirilmiştir (Aydoğan, 2013). Kavram, örgütsel vatandaşlık davranışı bağlamında ilk defa Organ ve Bateman (1982) ile Smith, Organ ve Near'ın (1983)

çalışmaları kapsamında incelenmiştir. Sonrasında, Organ (1988) tarafından “iyi asker sendromu” olarak ifade edilen örgütsel vatandaşlık davranışı, işletmeye karşı adanmışlık hissedilen çalışanların dakik olma, yardımseverlik, yenilikçi olma, gönüllülük özelliklerini ve aynı zamanda, şikâyet etme, tartışma ve başkalarında kusur bulma gibi istenmeyen davranışlardan kaçınma eğilimini içermektedir (Tambe ve Shankar, 2014). Örgütsel vatandaşlık davranışının ortaya çıkması iki temel varsayıma dayandırılmaktadır. Bunlardan birincisi Blau (1964) ve Adams’ın (1965) işaret ettiği sosyal mübadele teorisidir. Bu teoriye göre, bireyler belirli koşullar altında işletmeye bir karşılık verme eğilimindedirler. İkinci varsayım ise, memnuniyet temellidir. Olumlu deneyimleri neticesinde memnuniyet hissedilen, olumlu ruh hâlinde olan bireyler, zaman ve sosyal bağlam çerçevesinde olumlu davranışlar sergileme eğilimindedirler (Bateman ve Organ, 1983).

### **Müşteri Katılımı**

Müşteri katılımı, bir müşterinin örgütün işleyişinde aktif ve sorumlu bir şekilde rol alması anlamına gelmektedir (Bettencourt, 1997). Müşteri katılım davranışı başarılı bir hizmet sunumu için olumlu katkı sağlayabilecek bir davranıştır (Revilla-Camacho, Vega-Vazquez ve Cossio-Silva, 2015; Gelibolu ve Kerse, 2018). Müşteri vatandaşlık davranışı kavramsallaştırılmadan önce, müşterilerin işletme performanslarına katkı sağlayacak davranışları sınırlı sayıda çalışmalarda da olsa incelenmiştir. Örneğin; özellikle hizmet işletmelerinde müşterilerin bazen tıpkı bir işletme çalışanı gibi davrandığı gözlenmiş ve bu davranışın işletmeye önemli katkı sağladığı sonucuna varılmıştır (Schneider ve Bowen, 1985). Müşterilerin bu anlamda sağlayacakları katkılar ve bu katkılarının nasıl artırılabilceği, geçmiş yıllarda işletme literatüründe müşteri katılımı kavramı içinde ele alınmıştır. Hem müşterilerin bu katılım içinde edindikleri yeni rolün tanıtımı ve nasıl yönetilebileceği hem de müşteri katılımının evreleri aynı şekilde üzerinde çalışılan konular arasındadır (Mills ve Morris, 1986).

### **Müşteri Gönüllü Performansı**

İşletme tarafından doğrudan bir ödüllendirme ile teşvik edilmeksizin çalışanların birbirlerine gönüllü bir şekilde yardım etmesi olarak ifade edilen örgütsel vatandaşlık davranışında olduğu gibi (Di, Huang, Chen ve Yu, 2010), müşterilerin de işletme için tıpkı bir çalışan gibi gönüllü davranışlar sergilediği gözlenmiştir (Yang ve Qin Hai, 2011). Bu bağlamda müşteriler alışveriş öncesinde, esnasında ya da sonrasında genellikle işletme yönetimine, çalışanlara veya diğer müşterilere gönüllü bir şekilde yardımcı olurlar. Bu gönüllü yardım davranışı literatürde gönüllü müşteri performansı (Bettencourt, 1997), müşteri rol ötesi davranışı (Keh ve Teo, 2001), müşteri örgütsel vatandaşlık davranışı (Bove vd., 2009) ya da müşteri vatandaşlık davranışı (Wei ve Ang, 2017) olarak adlandırılabilir. Müşteri vatandaşlık davranışı

altında incelenen davranışlar, gönüllü müşteri performansı olarak da incelenmiştir (Bettencourt, 1997; Bailey, Gremler ve Vemccollough, 2001; Rossenbaum ve Massiah, 2007).

Bettencourt (1997) müşteri gönüllü performansını firmanın hizmet kalitesi sunma kararlılığını destekleyen müşterilerin isteğe bağlı ve yardımsever davranışları olarak tanımlamış, hizmet sunumu esnasında hizmetin iyileştirilmesi için yardımsever davranışlar sergileme, geri bildirimlerde bulunma ve hizmet hakkında diğer insanlara tavsiyede bulunma gibi üç bileşende incelemiştir. Bailey vd. (2001) müşteri gönüllü performansını, şirket hakkında olumlu ağızdan ağıza iletişim, yapıcı katılımlar, hizmet çalışanlarına ve diğer müşterilere karşı sergilenen diğer kibar ve nazik davranışlar gibi ek isteğe bağlı davranışları içerir şeklinde açıklamışlardır. Benzer şekilde Rossenbaum ve Massiah (2007) müşteri vatandaşlığını, bir müşterinin bir hizmet kuruluşu hakkında isteyerek olumlu ağızdan ağıza iletişim yaydığı, kuruluşun kısmi çalışanı olarak hareket ettiği ve kuruluşun çalışanları ile iş birliği yaptığı bir performans şekli olarak açıklamışlardır.

### **Müşteri Örgütsel Vatandaşlık Davranışı**

Bove (2009) çalışmasında müşteri vatandaşlık davranışı yerine, benzer bir kavram olarak “müşteri örgütsel vatandaşlık davranışı” terimini kullanmış ve müşterilerin ilişki halinde oldukları işletmeye, işletme çalışanlarına ve bu işletmenin diğer müşterilerine karşı sergilediği bütün yardımsever ve gönüllü davranışları bu kavram altında sekiz farklı boyutta ele alarak incelemiştir. Bu boyutlar olumlu ağızdan ağıza iletişim, tavsiyede bulunma/önerme, firma faaliyetlerine katılım, hizmetin kolaylaştırılmasına yönelik yardımsever eylemler, esneklik, toleranslı davranma, hizmetin iyileştirilmesi için öneride bulunma ve diğer müşterilerin davranışlarını gözlemleyerek uygun davranış gerçekleşmesini sağlamak için bu davranışlara potansiyel olarak tepki verme olarak ele alınmıştır. Bununla birlikte, müşteri örgütsel vatandaşlık davranışlarının sergilenmesinin işletmenin mal ve hizmetlerinin kalitesi ve verimini arttırdığı öne sürülmüştür.

### **MÜŞTERİ VATANDAŞLIK DAVRANIŞININ BOYUTLARI**

Müşteri vatandaşlık davranışı kavramsal olarak tek bir yaklaşım ile ele alınan ve bu bağlamda tek şekilde incelenen bir davranış değildir (Soch ve Aggarwal, 2013). Bir yandan, müşteri vatandaşlık davranışı tek boyutlu bir yapı olarak ele alınmaktadır (örn. Tüzün ve Devarani, 2008). Öte yandan, literatürdeki ilgili çalışmalar incelendiğinde; müşteri vatandaşlık davranışının, en yaygın haliyle, diğer müşterilere yardım etme, işletmeye geri bildirimde bulunma ve yapıcı öneriler sunma, hizmet aksaklıkları söz konusu olduğunda toleranslı davranma ve işletmeyi başkalarına tavsiye etme şeklinde boyutlandırıldığı görülmektedir (Bettencourt, 1997; Groth, 2005; Yi ve Gong, 2013). Kimi zaman bu boyutların daha

genişletildiği ve kavramın daha kapsamlı olarak ele alındığı da bilinmektedir. Bu bakımdan, bu çalışmada müşteri vatandaşlık davranışı boyutları; işletmenin mal veya hizmetlerini başkalarına tavsiye etme, işletmeye geri bildirim sağlama, diğer müşterilere yardım etme, üyelik ilişki göstergesi, firma etkinliklerine katılım, hizmet kolaylaştırıcı yardımsever eylemler ve esneklik olarak yedi ayrı başlık altında detaylı olarak incelenmiştir (Bove vd., 2009; Madani Hosseini, Kordnaej ve Isfahani, 2015).

Tavsiyede bulunmak; müşteri vatandaşlığı davranışı boyutları arasında yer alan, gönüllü ve isteğe bağlı, işletmeye yardımcı bir davranıştır. Bu, başkalarını bir şirket veya mağaza ile iş yaptığı konusunda bilgilendirmeyi, bir şirket hakkında başkalarına olumlu öneride bulunmayı ve bir şirketin kalitesini övmeyi içerebilir (Brown, Barry, Dacin ve Gunst, 2005). Müşterilerin satın alma kararları verirken, diğer müşterilerin tavsiyelerinden etkilendiği bilinmektedir çünkü müşteriler, işletmenin reklam kampanyaları gibi kurumsal kaynaklarına nazaran diğer müşteri değerlendirmelerine daha fazla güvenebilmekte ve böylelikle, bu tür müşteri arası iletişim rekabet avantajı kaynağı haline gelebilmektedir (Bettencourt, 1997).

Organizasyona geri bildirim sağlamak; birçok araştırmacı tarafından müşteri vatandaşlık davranışının bir boyutu olarak tanımlanmıştır (Bettencourt, 1997; Groth, 2005; Bove vd., 2009; Di vd., 2010; Guo ve Zhou, 2013; Yi ve Gong, 2013). Hizmet sağlayıcıyla sözlü etkileşim, bahşış ve diğer sembolik eylemler, olumlu geri bildirim veya şikâyet mektupları gibi birçok gönüllü olarak yapılan geri bildirim davranışları hizmet yöneticileri için en zengin ve en değerli bilgi kaynaklarından biridir ve bunlar, müşterilerin bir hizmetle ilgili deneyimlerini yansıttığından hizmet sorunlarının giderilmesine yardımcı olarak hizmet kalitesini iyileştirebilmektedir (Bettencourt, 1997; Voss, Roth, Rosenzweig, Blackmon ve Chase, 2004).

Müşteri vatandaşlık davranışının ortaya atılan boyutlarından biri olan diğer müşterilere yardım etme davranışı (Groth, 2005; Yi ve Gong, 2013) bir müşterinin diğer bir müşteriye, herhangi bir karşılık beklemeden, gönüllü olarak kısmi çalışan gibi yardım etme davranışında bulunması olarak açıklanmıştır (Mills ve Morris, 1986). Benzer şekilde, Anaza (2014) diğer müşterilere yardım etme boyutunun; bir müşterinin diğer müşterilere hizmet kullanımı konusunda olumlu bir deneyim yaşamaları için gönüllü olarak tavsiye, uzmanlık, destek gibi konularda yardım etmesini içerdiğini ifade etmiştir.

Üyelik ilişki göstergesi ve firma faaliyetlerine katılım, literatürde nispeten daha az ilgi görmüştür (Gong ve Yi, 2021). Üyelik ilişki göstergesi; bireyler tarafından o işletmeye ait resim, görüntü, sembol gibi birtakım somut kavramların tişört, şapka, çanta gibi kişisel eşyalar olarak taşınmaları sonucu meydana gelmektedir (Bove vd., 2009) Öte yandan, Bove vd. (2009) firmanın faaliyetlerine katılımı, standart ürün/hizmet sunumu kapsamı dışında, müşterilerin firma etkinliklerine ya da benzer şekilde pazarlama



araştırması gibi firma sponsorluğundaki diğer faaliyetlere gönüllü olarak katılma süreci olarak tanımlamıştır. Gruen (1995) işletme faaliyetlerine katılma davranışlarını müşterilerin odak gruplara katılmaları, firma anketlerini tamamlamaları, işletmenin yeni ürün testlerinde bulunmaları ve işletme panellerine katılmaları olarak örneklendirmiştir.

Hizmet kolaylaştırıcı yardımsever eylemler ise, bir kuruluşun değer yaratma sürecini kolaylaştıran isteğe bağlı müşteri davranışlarını içermektedir ve burada, örgüt üyelerine benzer şekilde müşterilerin de iş birlikçi, kibar ve çalışanlara karşı saygılı davranmaları önem arz etmektedir (Bettencourt, 1997; Guo ve Zhou, 2013). Müşteriler, bu durumda, işletmeye organizasyonla ilgili görevlerde veya sorularda aktif olarak yardımcı olmakta ve bu koşulsuz bir müşteri davranışı olarak görülmektedir (Di vd., 2010).

Esneklik/toleranslı olma, müşteri vatandaşlığı davranışının diğer bir boyutudur (Gruen, 1995; Yi ve Gong, 2013). Gruen'in (1995) çalışmasına dayanarak, Bove vd. (2009) ile Yi ve Gong (2013) esnekliği, müşteri vatandaşlık davranışının kilit boyutu olarak ele almışlardır. Esneklik müşterilerin kendi kontrolleri dışında işletmelerden kaynaklı gerçekleşen gecikme, eksiklik gibi olumsuzluklara karşı olumsuz ağızdan ağıza iletişim yaymak yerine bu durumlara uyum sağlamak için sergiledikleri gönüllü olumlu davranışları içermektedir. Müşteriler bu kapsamda, şikâyet etmeden gönüllü olarak bu ve benzeri hizmet başarısızlığına katlanabilmektedirler (Keh ve Teo, 2001). Bu davranış, hizmet sunumu müşterinin beklentilerini karşılamadığında müşterilerin sabırlı olma istekliliğini ifade etmektedir (Yi ve Gong, 2013).

## **MÜŞTERİ VATANDAŞLIK DAVRANIŞI ÇALIŞMALARINDA KULLANILAN TEMEL TEORİLER**

### **Sosyal Mübadele Teorisi**

Müşteri vatandaşlık davranışının temel dayanaklarından biri Blau'nun (1964) Sosyal Mübadele Teorisidir (Soch ve Aggarwal, 2013; Gong ve Yi, 2021). Bireylerin zaman içinde etkileşime girdikçe, bir diğer bireyin desteğine ve yardımına karşılık verme ihtiyacı olarak açıklanan Sosyal Mübadele Teorisinin (Blau, 1964) temel teorik varsayımı, bireyler arasındaki maddi ya da maddi olmayan ödülleri/kaynakların bir değiş tokuş olarak araştırılabileceğidir (Homans, 1961). Bu teoriye göre, bireyler belirli koşullar altında, karşılıklılık normunda, örgüte karşılık verme zorunluluğu hissetmektedir ve memnuniyetleri çerçevesinde, kendi istekleriyle ekstra rol üstlenerek daha fazla katkı sağlamaya eğilim göstermektedir. Bir sorun ile karşılaştıklarında ise, yaratıcı çözümler bulmaya çalışmakta ve örgüte yardımcı olmak için çabalamaktadırlar. Burada 'karşılıklılık'; bir kişinin, başka bir tarafın eylemlerinden fayda gördüğünde karşılık verme zorunluluğu hissini ifade etmektedir (Tung vd., 2017). Bir tarafın aldığı değer, diğer taraf için karşılık verme yükümlülüğü yaratmaktadır (Bagger ve Li, 2011).

Literatürde, örgütsel vatandaşlık davranışı çalışmalarına benzer şekilde, müşteri vatandaşlık davranışını açıklamak için de Sosyal Mübadele Teorisinden sıklıkla faydalanılmıştır (Bettencourt, 1997; Groth, 2005; Yi ve Gong, 2008; Bove vd., 2009; Di vd., 2010; Anaza ve Zhao, 2013; Balaji, 2014; Chan, Gong, Zhang ve Zhou, 2017; Xie vd., 2017; Choi ve Lotz, 2018; Assiouras, Skourtis, Giannopoulos, Buhalis ve Koniordos, 2019; Kerse ve Gelibolu, 2020). Sosyal Mübadele Teorisi, burada, bireyin temel rol davranışlarının ötesine geçerek ilişki içinde bulunduğu işletmeye kişisel bir bağlılık geliştirip ortaya koyduğu gönüllü davranışları açıklamakta yardımcı olmaktadır. Bu kapsamda; işletme ile daha yüksek düzeyde bağlılık, memnuniyet ve algılanan destek gibi bir sosyal değişim ilişkisi içine giren müşterilerin daha iş birlikçi olmaları ve firma adına çaba göstermeye daha istekli olmaları beklenebilmektedir (Kelley, Donnelly ve Skinner, 1990; Kelley ve Davis, 1994; Morgan ve Hunt, 1994; Bagozzi, 1995). Müşteri vatandaşlık davranışı alanında yapılan çalışmalar incelendiğinde; Anaza ve Zhao (2013) bir çevrim içi mağaza ortamındaki kolaylaştırıcı koşulların çevrim içi alışveriş yapan kişilerin memnuniyet ve bağlılıklarını etkilediğini ve bunların müşteri vatandaşlık davranışı meydana getireceğini karşılıklılık ilkesine dayanan Sosyal Mübadele Teorisinden faydalanarak açıklamıştır. Assiouras vd. (2019) yine bu teoriden faydalanarak değerler birlikte yaratılması, müşteri vatandaşlık davranışı ve memnuniyet kavramlarının ilişkisini açıklamıştır. Rosenbaum ve Massiah'a göre (2007), müşteri vatandaşlık davranışlarından biri olan müşterilerin birbirlerine hizmet noktasında destek olması hem hizmet kalitesinin artmasında hem de müşteri sadakatinin oluşmasında etkili olmaktadır. Bu yardım etme duygusu da müşterilerin işletmeden aldıkları destek sonucu geliştirdikleri olumlu duyguların sonucunda oluşmaktadır. Yani, bu durum karşılıklılık ilkesinin doğal bir sonucudur.

### **Hizmet Baskın Mantık**

Merkezinde somut kaynakların ya da malların değiş tokuşu bulunan pazarlama çalışmaları, bu mantıktan bir süre sonra uzaklaşmış ve yerini maddi olmayan kaynaklar, değerler birlikte yaratılması ve ilişkilere odaklanan bir bakış açısına bırakmıştır (Vargo ve Lusch, 2004). Bunun doğal sonucu olarak ekonomik bir gelişme için mallardan ziyade hizmet sunumunun merkezde yer aldığı bir mantık baskın hale gelmiştir (Vargo ve Lusch, 2004). Araştırmacılar ve sektördeki ilgili uygulayıcılar, ancak hizmet merkezli platformlar aracılığıyla rekabet avantajının elde edilebileceğini vurgulamaktadır (Karmarkar, 2004). Bu kapsamda, pazarlamanın Hizmet Baskın Mantık yaklaşımına doğru evrimi, rekabet avantajı ve performansın kalbini oluşturan soyut, dinamik kaynaklara odaklanmayı gerektirmiştir (Vargo ve Lusch, 2004; Lusch ve Vargo, 2006). Hizmet Baskın Mantık; hizmeti, değişimin temel amacı olarak tanımlar ve firmaların, müşterilerin ve diğer piyasa aktörlerinin hizmetleri aracılığıyla nasıl birlikte değer yarattığına dair teorik bir anlayış sağlar. Hizmet Baskın Mantık yaklaşımını temel alarak araştırmacılar; hizmet sağlayıcılar,



müşteriler ve paydaşlar gibi aktörlerin değer yaratma sürecinin birer parçası olarak birbirinden ayrılamaz olduğunu tartışmışlardır (Lusch ve Vargo, 2006). Bunun nedeni, bütün ekonomik aktörlerin aynı zamanda birer kaynak bütünleştirici olması olarak görülmüştür (Vargo ve Lusch, 2008).

Müşterinin değerini ortak yaratıcısı olduğu görüşü, Hizmet Baskın Mantık yaklaşımının temel konseptine dayanmaktadır (Yi ve Gong, 2013; Lee, 2015). Bu yaklaşıma göre, işletmeler tarafından sunulan değer önermeleri müşteriler tarafından kendi deneyimleri kapsamında kullanıldığında ortaya çıkan dinamik, durumsal, anlam yüklü ve fenomenolojik bir yapı olarak kabul edilmektedir (Rihova, Buhalis, Moital ve Gouthro, 2015). Bu mantığa göre müşteriler pasif bir hizmet alıcısı değil; fiziksel, sosyal ve kültürel kaynakları bütünleştirerek değer yaratmaya katkıda bulunan, kaynak bütünleştirici olarak hareket eden birer aktif değer yaratıcılarıdır (Vargo ve Lusch, 2008). Müşterileri hizmet sunumunda değerini ortak yaratıcıları olarak gören Hizmet Baskın Mantıktan yararlanarak; satın alma sürecinde ortaya çıkan müşteri davranışına nazaran birlikte değer yaratma sürecindeki müşteri davranışı rolünü anlamak için araştırmalar yapılmıştır (Yi, Natarajan ve Gong, 2011). Xie, Bagozzi ve Troye (2008), Yi ve Gong (2013), Polat ve Sesliokuyucu (2019) hizmet firmalarının, müşterileri değer yaratmaya dahil ederek sürdürülebilir bir rekabet avantajı yaratabileceğini öne sürmüşlerdir. Benzer şekilde; Hizmet Baskın Mantık literatürü ile tutarlı olarak Verleye, Gemmel ve Rangarajan (2014); müşterilerin marka için önerilerde bulunabilmeleri ve markayı ağızdan ağıza yayabilmeleri veya marka hakkında diğerlerinin marka algılarını etkileyebilmeleri nedeniyle marka elçileri olarak da tanımlanabileceğini öne sürmüştür. Bunun yanı sıra, literatürde Hizmet Baskın Mantıktan faydalanılarak müşteri vatandaşlık davranışı alanında da benzer birçok araştırma yapılmıştır (Liu ve Tsaur, 2014; Gong, 2017; Jung ve Yoo, 2017; Assiouras vd., 2019; Polat ve Sesliokuyucu, 2019; Woo, 2019; Özdemir ve Kazancı Sunaoğlu, 2022). Bu teoriye dayanarak; Gong (2018) müşteri değerinin birlikte yaratılmasının marka bağlılığı davranışı yoluyla nasıl ortaya çıkabileceği konusunu incelerken; Woo (2019) birlikte değer yaratma sürecinin başarılı olabilmesi için gerekli olmayan ancak destekleyici bir değer sunan gönüllü davranışları kapsayan müşteri vatandaşlık davranışını bu teori ile temellendirerek ele almakta; bunu yaparken algılanan değer ile müşteri vatandaşlık davranışının savunuculuk, geri bildirim, yardım ve hoşgörü olmak üzere dört boyutunu incelemektedir.

### **Sosyal Kimlik Teorisi**

Bireyler, birer örgüt üyesi haline geldiklerinde o örgüte karşı bir aidiyet duygusu hissetmekte ve kurdukları bağlantı ile sosyal bir kimlik geliştirmektedirler (Kreiner ve Ashforth, 2004). Scott ve Lane (2000) birey-örgüt özdeşleşmesinin, bireyler örgütün resmi üyesi olmadığında bile ortaya çıktığını göstermiştir. Benzer şekilde müşteriler de sosyal olarak özdeşleşen ilişkileri ifade ederek kendilerini tanımlamak istemektedirler (Martinez ve Del Bosque, 2013). Bu nedenle, müşterilerin bir şirketle

özdeşleşmesi, müşterilerin şirketle bağlantı kurduğu ve muhtemelen şirketin hedeflerine ulaşmasına yardımcı olduğu bilişsel bir kendi kendini sınıflandırma durumudur (Bhattacharya ve Sen, 2003).

Sosyal Kimlik Teorisi, bir grupla güçlü bir özdeşleşme hisseden müşterilerin, aynı grubun diğer üyeleriyle ortak kolektif kimlikleri ile karakterize olacakları şekilde, o gruba karşı güçlü bir bağlılık geliştirdiklerini öne sürmektedir ve bu teoriye göre bireyler, ait oldukları sosyal varlıklarla özdeşleşerek kendilerini tanımlama eğilimindedirler (Tajfel ve Turner, 1979). Müşteri vatandaşlık davranışı kapsamında yapılan çalışmalarda Sosyal Kimlik Teorisinden sıklıkla faydalanılmıştır (Ahearne vd., 2005; Hur, Kim ve Kim, 2018; Mandl ve Hogreve, 2020). Örneğin; Dutton, Dukerich ve Harquail (1994) çalışanların örgütsel imajının örgütle özdeşleşmelerinin gücü üzerindeki etkisini açıklamak için bir model geliştirmişlerdir ve güçlü örgütsel özdeşleşmenin üyeler arasında sosyal etkileşime ve vatandaşlık davranışına yol açabileceğini öne sürmüşlerdir. Benzer şekilde; Huang, Chen ve Chen (2017) hizmet endüstrisinde müşteri-işletme özdeşleşmesinin çeşitli müşteri sadakati biçimlerini olumlu yönde etkilediğini; Wu vd. (2017) müşteri-işletme özdeşleşmesinin sosyal ağlarda müşteri vatandaşlığı davranışını olumlu yönde etkilediğini göstermiştir. Ahearne (2005) müşteri vatandaşlık davranışı kapsamı içinde incelenen rol-içi ve rol-dışı müşteri vatandaşlık davranışı ile müşteri-işletme özdeşleşmesi arasındaki ilişkiyi ve özdeşleşme kavramını açıklayabilmek için Sosyal Kimlik Teorisinden faydalanmıştır. Hur (2018) de benzer şekilde bu teoriyle temellendirerek; müşterilerin kurumsal sosyal sorumluluk algılarının, müşteri vatandaşlığı davranışlarını nasıl etkilediğini; müşteri-şirket özdeşleşmesi, duygusal bağlılık ve müşteri vatandaşlık davranışı ilişkilerini incelemiştir.

### ***Müşteri Vatandaşlık Davranışı Çalışmalarında Kullanılan Diğer Teoriler***

Müşteri vatandaşlık davranışı literatüründe Sosyal Mübadele, Hizmet Baskın Mantık ve Sosyal Kimlik Teorisi kadar sıklıkla yer verilme de kullanılan bazı diğer teoriler de bulunmaktadır. Müşteri vatandaşlık davranışının boyutları, öncül ve ardılları incelenirken farklı bağlam ve ilişkileri açıklayabilmek için Akış Teorisi (örn. Ahn, Lee, Back ve Schmitt, 2019), Sosyal Bilişsel Teori (örn. Yi vd., 2011), Sosyal Bilgi İşleme Teorisi (örn. Yi, Gong ve Lee, 2013), Sosyal Ağ Teorisi (örn. Curth, Uhrich ve Benkenstein, 2014), Kişilerarası Etki Teorisi (örn. Yi vd., 2013), Ayrımsal Öz Farkındalık Teorisi (örn. Hwang ve Lee, 2019), Öz Belirleme Teorisi (örn. Gong vd., 2016), Davranışsal Kısıtlama Teorisi (örn. Wei ve Anaza, 2019), Kaynak Mübadele Teorisi (örn. Verleye vd., 2014), Bilişsel Tutarlılık Teorisi (örn. Bartikowski ve Walsh, 2011), Psikolojik Bağlanma Teorisi (örn. Li, Xie, Gao ve Guan, 2019), ve Uyarıcı-Organizma-Tepki Teorisi (örn. Zhu, Sun ve Chang, 2016) kullanılmıştır. Örneğin; Ahn vd. (2019) Akış Teorisini turizm ve konaklama hizmetleri bağlamında ele almış ve etkileşim, bilgi paylaşımı ve duyarlı tutumlar gibi birlikte yaratma tutumlarının bir hizmet markasına yönelik gönüllü davranışı etkilediğini göstermiştir. Yi vd. (2013)

Kişilerarası Etki Teorisinden faydalanarak, hizmet bağlamında odak müşterilerin vatandaşlık davranışı üzerinde diğer müşterilerin vatandaşlık davranışlarının etkisini anlayabilmek için yapmış oldukları çalışma sonucu, işletme yöneticilerinin vatandaşlık davranışı sergileyen müşterileri belirlemesi ve diğer müşterilere genişletilmesi gerektiğini ortaya koymuştur. Bireylerin buldukları ortamlar içinde şahitlik ettikleri olayları kavraması, anlamlandırması ve bu kapsamda tutumlar geliştirmesine neden olan bilgi toplama sürecini açıklama odağında olan Sosyal Bilgi İşleme Teorisi temeline dayandırarak, Yi vd. (2013) birbirlerini bir ortamda gözlemleyen müşterilerin diğer müşterilerin sergilediği müşteri vatandaşlık davranışına benzer şekilde davranışlar sergileyeceğinin muhtemel olacağını ileri sürmüştür. Öte yandan, Zhu vd. (2016) çevrim içi marka topluluklarında sosyal destek alan müşterilerin ilgili psikolojik tepkiler oluşturmalarını ve bunun da müşteri vatandaşlık davranışını etkilediğini ortaya koyabilmek için Uyarıcı-Organizma-Tepki Teorisinden faydalanmıştır.

## SONUÇ VE DEĞERLENDİRMELER

Bu çalışmada, müşteri vatandaşlık davranışı üzerine bir literatür incelemesi gerçekleştirilerek kavramın tüketici davranışları ve pazarlama alanı için sınırlarının netleştirilmesi çabalarına katkı sağlanması amacıyla hareketle, müşteri vatandaşlık davranışı; özellikleri, ilişkili kavramlar, boyutları ve ilgili çalışmalarda kullanılan teoriler vasıtasıyla incelenmiştir. Mevcut müşteri vatandaşlık davranışı çalışmaları incelendiğinde (örn. Groth, 2005; Yi ve Gong, 2013), bu davranışın gönüllülük esasına dayandığını, isteğe bağlı olarak ortaya çıktığı, bireylerin bu davranışı sergilemek için herhangi bir ekstra ödül veya teşviğe ihtiyaç duymadığı, tamamen işletmeye ekstra katkı sağlama, işletmeyle iş birliği içinde olma, işletmeye yardım etme motivasyonu ile hareket ettikleri görülmüştür. Çalışma kapsamında, müşteri vatandaşlığının örgütsel vatandaşlık, müşteri katılımı gibi kimi işletmelerce arzulanan davranışlarla yakından ilişkili olduğu ancak bu davranışlardan kimi yönleriyle ayrıldığı da vurgulanmaktadır. Örneğin, müşteri vatandaşlık davranışı, temelde örgütsel vatandaşlık davranışına dayandırılarak geliştirilmiş bir kavramdır. Müşteri vatandaşlık davranışı ile örgütsel vatandaşlık davranışının, gönüllülük esasına dayanma ve belirlenmemiş ekstra rol üstlenilen davranışların sergilenmesi yönüyle benzer özellikleri bulunmaktadır. Ayrıca ikisinin de belirlenmiş rol davranışlarından farklı öncülleri bulunmaktadır. Ancak, bu iki davranışın motivasyon kaynakları farklı gelişmektedir; işletmelerin bu motivasyon kaynaklarını kullanarak insan kaynakları stratejileriyle çalışan davranışlarına yön vermesi mümkünken, müşteri vatandaşlık davranışlarını yönlendirmek için birçok farklı faktör devreye girmektedir. Müşteri vatandaşlık davranışı ile müşteri katılımı kavramları incelendiğinde ise; müşteri vatandaşlık davranışının işletmeye hemen ve dolaysız olarak yansması olmaması ve hem hizmet hem de ürün sağlayan işletmelere fayda sağlayabileceği konusunda müşteri katılımından ayrıldığı görülmektedir. Müşteri vatandaşlık davranışı daha geniş bir boyutta yararı gözlenen dolaylı davranışları da içermektedir.

Müşteri vatandaşlık davranışı boyutları ve ilgili çalışmalarda kullanılan teoriler, bu çalışma kapsamında incelenen diğer konulardır. Müşteri vatandaşlık davranışını meydana getiren ve bu davranışın temsilcisi olarak ele alınabilecek boyutların, en genel haliyle, diğer müşterilere yardım etme, işletmeye geri bildirimde bulunma ve yapıcı öneriler sunma, hizmet aksaklıkları söz konusu olduğunda toleranslı davranma ve işletmeyi başkalarına tavsiye etme olduğu (Bettencourt, 1997; Groth, 2005; Yi ve Gong, 2013) ve bu boyutların kimi zaman daha genişletildiği görülmüştür. Bunlar; işletmenin mal veya hizmetlerini başkalarına tavsiye etme, işletmeye geri bildirim sağlama, diğer müşterilere yardım etme, üyelik ilişki göstergesi, firma etkinliklerine katılım, hizmet kolaylaştırıcı yardımsever eylemler ve esneklik/toleranslı olma şeklindedir (Bove vd., 2009; Madani vd., 2015). Müşteri vatandaşlık davranışını konu alan çalışmalardaki teoriler incelendiğinde ise, en sık kullanılan teorilerin Sosyal Mübadele Teorisi, Hizmet Baskın Mantık ve Sosyal Kimlik Teorisi olduğu, bunlar dışında kimi teorilerin de ilgili yazında yer bulduğu gözlemlenmiştir.

Tüm bu inceleme sonuçları ile, bu çalışma kapsamında bir müşteri vatandaşlık davranışı içgörüsü sunulmaktadır. Bu yönüyle mevcut çalışma, müşteri vatandaşlık davranışının işletmeler açısından önemini anlaşılması çabasını da içermektedir. Pansari ve Kumar'ın (2017) belirttiği gibi, yöneticiler ve akademisyenler günümüzde yalnızca müşteri memnuniyeti ve müşteri sadakati ekseninde kar sağlayan müşteriler elde etmenin yetersiz olduğunu, bunun ötesine geçmek gerektiğini anlamışlardır. Müşteri vatandaşlığı davranışı da, benzer şekilde, bireylerin ekstra roller üstlenerek işletmelere önerileri, geri bildirimleri, yardımları ile katkı sağladıkları bir davranıştır ve bu davranış işletmelerin başarısını etkin şekilde desteklemektedir (Ponnusamy, 2015). Buradan hareketle, işletmelerin yalnızca satın alma ve sadık müşteri verilerini kullanmanın ötesine geçerek müşterilerden geri bildirim almayı teşvik etmeleri, onların önerilerine kulak verdiklerini vurgulamaları, birbirlerine destek olan müşteriler yaratmak için topluluk bilincini desteklemeleri ve toleransın, ekstra çabanın görüldüğünü daima müşteriye aktarmaları gerekmektedir. Bunları gerçekleştirmenin etkin yöntemlerinden bazıları, sosyal medya pazarlamasından faydalanarak müşteri etkileşimini güçlü tutmak, etkinlik pazarlaması vasıtasıyla müşterilerle temas kurmak ve müşteri destek sistemlerini etkin kılarak müşterilerden sürekli değerlendirme toplamaktır. Konu teorik açıdan ele alındığında ise, gelecek çalışmalarda, bu çalışmanın bulguları neticesinde kavram üzerine yürütülecek ampirik araştırmaların kapsamı geliştirilebilir. Aynı zamanda, farklı sektörlerde müşteri vatandaşlık davranışı içgörülerini toplanabilir. Uygulama açısından ele alındığında, bu davranışların incelenmesi ve hem yerel hem global ölçekte vatandaşlık davranışı projelerinin geliştirilmesi mümkündür. Çalışmanın doğası gereği kimi kısıtları da bulunmaktadır. En temelde, çalışma bir araştırma içermemektedir. Bu bakımdan, gelecek çalışmalarda ilgili bulguların genişletilmesi mümkün olabilir. Örneğin, ilgili vatandaşlık davranışı boyutları üzerine araştırmalar yapılarak hangi boyutun hangi sektör ve

işletme türünde baskın şekilde bulunduğu keşfedilebilir. Öte yandan, vatandaşlık davranışı ve ilişkili diğer kavramlar beraberce ele alınarak farklılaşan motivasyonlar ile teorik dayanaklar açığa çıkarılabilir.

#### YAZAR BEYANI / AUTHOR STATEMENT

Araştırmacılar makaleye ortak olarak katkıda bulunduğunu bildirmiştir. Araştırmacılar herhangi bir çıkar çatışması bildirmemiştir.

#### KAYNAKÇA

- Adams, J.S. (1965). Inequity in Social Exchange. *Advances in Experimental Social Psychology*, 2, 267-299.
- Ahearne, M., Bhattacharya, C. B., & Gruen, T. (2005). Antecedents and consequences of customer-company identification: Expanding the role of relationship marketing. *Journal of Applied Psychology*, 90(3), 574-585.
- Ahn, J., Lee, C., Back, K., & Schmitt, A. (2019). Brand experiential value for creating integrated resort customers' co-creation behavior. *International Journal of Hospitality Management*, 81, 104-112.
- Aljarah, A. (2020). The nexus between corporate social responsibility and target-based customer citizenship behavior. *Journal of Sustainable Tourism*, 28(12), 2044-2063.
- Anaza, N. A. (2014). Personality antecedents of customer citizenship behaviors in online shopping situations. *Psychology and Marketing*, 31(4), 251-263.
- Anaza, N. A., & Zhao, J. (2013). Encounter-based antecedents of e-customer citizenship behaviors. *Journal of Services Marketing*, 27(2), 130-140.
- Aracı, Ü. E., & Sezgin, E. K. (2020). Müşteri vatandaşlık davranışı ölçeğinin geçerlilik ve güvenilirlik çalışması. *Türk Turizm Araştırmaları Dergisi*, 4(2), 1279-1293.
- Assiouras, I., Skourtis, G., Giannopoulos, A., Buhalis, D., & Koniordos, M. (2019). Value co-creation and customer citizenship behavior. *Annals of Tourism Research*, 78, 102742.
- Aydoğan, İ. (2013). Örgütsel vatandaşlık davranışı. H. B. Memduhoğulları, K. Yılmaz (Eds.), *Yönetimde Yeni Yaklaşımlar* içinde (s. 390-419). Pegem.
- Bagger, J., & Li, A. (2014). How does supervisory family support influence employees' attitudes and behaviors? A social exchange perspective. *Journal of Management*, 40(4), 1123-1150.
- Bagozzi, R. P. (1995). Reflections on relationship marketing in consumer markets. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 23(4), 272-277.
- Bailey, J. J., Gremler, D. D., & Vemccollough, M. A. (2001). Service encounter emotional value: The dyadic influence of customer and employee emotions. *Service Marketing Quarterly*, 23(1), 1-25.
- Balaji, M. S. (2014). Managing customer citizenship behavior: A relationship perspective. *Journal of Strategic Marketing*, 22(3), 222-239.

- Barry, J., & Terry, T. S. (2008). Empirical study of relationship value in industrial services. *Journal of Business and Industrial Marketing*, 23(4), 228-241.
- Bartikowski, B., & Walsh, G. (2011). Investigating mediators between corporate reputation and customer citizenship behaviors. *Journal of Business Research*, 64, 39-44.
- Bateman, T. S., & Organ, D. W. (1983). Job satisfaction and the good soldier: The relationship between affect and employee citizenship. *Academy of Management Journal*, 26(4), 587-595.
- Bettencourt, L. A. (1997). Customer voluntary performance: Customers as partners in service delivery. *Journal of Retailing*, 73(3), 383-406.
- Bhattacharya, C. B., & Sen, S. (2003). Consumer-firm identification: A framework for understanding consumers' relationships with companies. *Journal of Marketing*, 67(2), 76-88.
- Blau, P. M. (1964). *Exchange and power in social life*. Wiley.
- Bove, L. L., Pervan, S. J., Beatty, S. E., & Shiu, E. (2009). Service worker role in encouraging customer organizational citizenship behaviors. *Journal of Business Research*, 62, 698-705.
- Brown, T. J., Barry, T. E., Dacin, P. A., & Gunst, R. F. (2005). Spreading the word: Investigating antecedents of consumers' positive word-of-mouth intentions and behaviors in a retailing context. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 33(2), 123-138.
- Chan, K. W., Gong, T., Zhang, R., & Zhou, M. (2017). Do employee citizenship behaviors lead to customer citizenship behaviors? The roles of dual identification and service climate. *Journal of Service Research*, 20(3), 259-274.
- Chiu, W., Kwag, M. S., & Bae, J. S. (2015). Customers as partial employees: The influences of satisfaction and commitment on customer citizenship behavior in fitness centers. *Journal of Physical Education and Sport*, 15(4), 627-633.
- Choi, L., & Lotz, S. L. (2018). Exploring antecedents of customer citizenship behaviors in services. *The Service Industries Journal*, 38(9-10), 607-628.
- Curth, S., Uhrich, S., & Benkenstein, M. (2014). How commitment to fellow customers affects the customer-firm relationship and customer citizenship behavior. *Journal of Services Marketing*, 28(2), 147-158.
- Di, E., Huang, C., Chen, I., & Yu, T. (2010). Organizational justice and customer citizenship behavior of retail industries. *The Service Industries Journal*, 30(11), 1919-1934.
- Dutton, J. E., Dukerich, J. M., & Harquail, C. V. (1994). Organizational images and member identification. *Administrative Science Quarterly*, 39, 239-263.
- Ford, W. S. Z. (1995). Evaluation of the indirect influence of courteous service on customer discretionary behavior. *Human Communication Research*, 22(1), 65-89.
- Fowler, J. G. (2013). Customer citizenship behavior: An expanded theoretical understanding. *International Journal of Business and Social Science*, 4(5), 1-8.

- Gelibolu, L., & Kerse, Y. (2018). Yükseköğretimde hizmet kalitesinin müşteri vatandaşlık davranışına etkisi. *Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 19(1), 361-380.
- Groth, M. (2005). Customers as good soldiers: Examining citizenship behaviors in internet service deliveries. *Journal of Management*, 31(1), 7-27.
- Gruen, T. W. (1995). The outcome set of relationship marketing in consumer markets. *International Business Review*, 4(4), 447-469.
- Gong, T. (2017). Customer brand engagement behavior in online brand communities. *Journal of Services Marketing*, 32(3), 286-299.
- Gong, T., & Yi, Y. (2021). A review of customer citizenship behaviors in the service context. *The Service Industries Journal*, 41(3-4), 169-199.
- Guo, G., & Zhou, X. (2013). Research on organizational citizenship behavior, trust and customer citizenship behavior. *International Journal of Business and Management*, 8(16), 86-90.
- Homans, G. C. (1961). *Social behavior: Its elementary forms*. Harcourt Brace Jovanovich.
- Huang, M., Chen, Z., & Chen, I. (2017). The importance of CSR in forming customer-company identification and long-term loyalty. *Journal of Services Marketing*, 31(1), 63-72.
- Hur, W. M., Kim, H., & Kim, H. K. (2018). Does customer engagement in corporate social responsibility initiatives lead to customer citizenship behaviour? The mediating roles of customer-company identification and affective commitment. *Corporate Social Responsibility and Environmental Management*, 25(6), 1258-1269.
- Hwang, K., & Lee, B. (2019). Pride, mindfulness, public self-awareness, affective satisfaction, and customer citizenship behaviour among green restaurant customers. *International Journal of Hospitality Management*, 83, 169-179.
- Johnson, J. W., & Rapp, A. (2010). A more comprehensive understanding and measure of customer helping behavior. *Journal of Business Research*, 63(8), 787-792.
- Jung, J. H., & Yoo, J. J. (2017). Customer-to-customer interactions on customer citizenship behavior. *Service Business*, 11(1), 117-139.
- Karmarkar U. (2004). Will you survive the services revolution?. *Harvard Business Review*, 82(6), 100-107.
- Keh, H. T., & Teo, C. W. (2001). Retail customers as partial employees in service provision: A conceptual framework. *International Journal of Retail and Distribution Management*, 29(8), 370-378.
- Kelley, S. W., & Davis, M. A. (1994). Antecedents to customer expectations for service recovery. *Journal of the Academy of Marketing Science*. 22(1), 52-61.
- Kelley, S. W., Donnelly, J. H., & Skinner, S. J. (1990). Customer participation in service production and delivery. *Journal of Retailing*, 66(3), 315-335.

- Kerse, Y., & Gelibolu, L. (2020). Müşteri vatandaşlık davranışı oluşumunda lojistik hizmet kalitesinin, müşteri memnuniyetinin ve müşteri güveninin rolü: aracı bir model. *Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 7(3), 681-705.
- Kreiner, G., & Ashforth, B. (2004). Evidence toward an expanded model of organizational identification. *Journal of Organizational Behavior*, 25(1), 1-27.
- Lee S. M. (2015). The age of quality innovation. *International Journal of Quality Innovation* 1(1), 1-5.
- Li, Y., Xie, L., Gao, T., & Guan, X. (2019). Does being beautiful always helps? Contingency effects of physical attractiveness of the service providers on customer response. *Journal of Services Marketing*, 33(3), 356-368.
- Liu, J. S., & Tsaur, S. H. (2014). We are in the same boat: Tourist citizenship behaviors. *Tourism Management*, 42, 88-100.
- Lusch R. F., & Vargo S. L. (2006). Service-dominant logic: What it is, what it is not, what it might be. Robert F. Lusch, Stephen L. Vargo (Eds.), *The service dominant logic of marketing* içinde (s. 61-74). Routledge.
- Madani, A. F., Hosseini, K. H. S., Kordnaeij, A., & Isfahani, M. A. (2015). Intellectual capital: Investigating the role of customer citizenship behavior and employee citizenship behavior in banking industry in Iran. *Management and Administrative Sciences Review*, 4(4), 736-747.
- Mandl, L., & Hogreve, J. (2020). Buffering effects of brand community identification in service failures: The role of customer citizenship behaviors. *Journal of Business Research*, 107, 130-137.
- Martinez, P., & Del Bosque, I. R. (2013). CSR and customer loyalty: The roles of trust, customer identification with the company and satisfaction. *International Journal of Hospitality Management*, 35, 89-99.
- Mills, P. K., & Morris, J. H. (1986). Clients as partial employees of service organizations: Role development in client participation. *Academy of Management Review*, 11(4), 726-735.
- Mitrega, M., Klézl, V., & Spáčil, V. (2022). Systematic review on customer citizenship behavior: Clarifying the domain and future research agenda. *Journal of Business Research*, 140, 25-39.
- Morgan, R. M., & Hunt, S. D. (1994). The commitment-trust theory of relationship marketing. *Journal of Marketing*, 58(3), 20-38.
- Organ, D. W. (1988). *Organizational citizenship behavior: The good soldier syndrome*. Lexington Books.
- Özdemir, N., & Kazancı Sunaoğlu, Ş. (2022). Müşteri Etkileşiminin Müşteri Sadakatine Etkisinde Müşteri Vatandaşlık Davranışının Aracı Rolü: E-Ticaret Pazaryerleri Üzerine Bir Araştırma. *Tüketici ve Tüketim Araştırmaları Dergisi*, 14(1), 1-38.
- Pansari, A., & Kumar, V. (2017). Customer engagement: the construct, antecedents, and consequences. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 45(3), 294-311.
- Polat, İ., & Sesliokuyucu, O. (2019). Havayolu hizmet sisteminde ortak değer yaratmanın tekrar satın alma niyetine etkisi. *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 11(4), 3073-3085.



- Ponnusamy, G. (2015). Customers as volunteers? E-customer citizenship behavior and its antecedents. *Information Management and Business Review*, 7(3), 50-58.
- Revilla-Camacho, M. A., Vega-Vazquez, M., & Cossio-Silva, F. S. (2015). Customer participation and citizenship behavior effects on turnover intention. *Journal of Business Research*, 68(7), 1607-1611.
- Rihova, I., Buhalis, D., Moital, M., & Gouthro, M. B. (2015). Conceptualising customer-to-customer value co-creation in tourism. *International Journal of Tourism Research*, 17(4), 356-363.
- Rosenbaum, M. S., & Massiah, C. A. (2007). When customers receive support from other customers: Exploring the influence of intercustomer social support on customer voluntary performance. *Journal of Service Research*, 9(3), 257-270.
- Schneider, B., & Bowen, D. (1985). Employee and customer perceptions of service in banks: Replication and extension. *Journal of Applied Psychology*, 70(3), 423-433.
- Scott, S. G., & Lane, V. R. (2000). A stakeholder approach to organizational identity. *Academy of Management Review*, 25(1), 43-62.
- Smith, C. A., Organ, D. W., & Near, J. P. (1983). Organizational citizenship behaviour: Its nature and antecedents. *Journal of Applied Psychology*, 68(4), 653-663.
- Soch, H., & Aggarwal, N. (2013). Influence of commitment on customer discretionary behaviour: A survey in retail sector. *Universal Journal of Management*, 1(2), 103-110.
- Tajfel, H., & Turner, J. C. (1979). An integrative theory of intergroup conflict. W. G. Austin, & S. Worchel (Eds.), *The social psychology of intergroup relations* içinde (s. 33-37). Brooks/Cole.
- Tambe, S., & Shanker, M. (2014). A study of organizational citizenship behaviour (OCB) and its dimensions: A literature review. *International Research Journal of Business and Management*, 1, 67-73.
- Tung, V. W. S., Chen, P. J., & Schuckert, M. (2017). Managing customer citizenship behaviour: The moderating roles of employee responsiveness and organizational reassurance. *Tourism Management*, 59, 23-35.
- Türkmen, H. G., & Nardalı, S. (2017). Müşteri Vatandaşlık Davranışı Literatür Taraması. *Uluslararası İktisadi ve İdari İncelemeler Dergisi*, 865-878.
- Tüzün, İ. K., & Devrani, T. K. (2008). Müşteri memnuniyeti ve müşteri-çalışan etkileşimi üzerine bir araştırma. *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 3(2), 13-24.
- Vargo, S. L., & Lusch, R. F. (2004). Evolving to a new dominant logic for marketing. *Journal of Marketing*, 68(1), 1-17.
- Vargo S. L., & Lusch R. F. (2008). Service-dominant logic: Continuing the evolution. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 36(1), 1-10.
- Verleye, K., Gemmel, P., & Rangarajan, D. (2014). Managing engagement behaviors in a network of customers and stakeholders evidence from the nursing home sector. *Journal of Service Research*, 17(1), 68-84.

- Voss, C. A., Roth, A. V., Rosenzweig, E. D., Blackmon, K., & Chase, R. B. (2004). A tale of two countries' conservatism, service quality, and feedback on customer satisfaction. *Journal of Service Research*, 6(3), 212-230.
- Wei, S., & Ang, T. (2017). Structured abstract: Toward an understanding of customer citizenship behavior - The context of airline services. M. Stieler, (Ed.), *Creating marketing magic and innovative future marketing trends* içinde (s. 147-151). Springer.
- Wei, S., Ang, T., & Anaza, N. A. (2019). The power of information on customers' social withdrawal and citizenship behavior in a crowded service environment. *Journal of Service Management*, 30(1), 23-47.
- Woo, M. (2019). Assessing customer citizenship behaviors in the airline industry: Investigation of service quality and value. *Journal of Air Transport Management*, 76, 40-47.
- Wu, S., Huang, S. C., Tsai, C. D., & Lin, P. (2017). Customer citizenship behavior in social networking sites: The role of relationship quality, identification, and service attributes. *Internet Research*, 27(2), 428-448.
- Xie, C., Bagozzi, R.P., & Troye, S.V. (2008). Trying to prosume: Toward a theory of consumers as co-creators of value. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 36(1), 109-122.
- Xie, L., Poon, P., & Zhang, W. (2017). Brand experience and customer citizenship behavior: The role of brand relationship quality. *Journal of Consumer Marketing*, 34(3), 268-280.
- Yang, S., & Qin Hai, M. (2011). Review of Customer Citizenship Behaviors Scales in Service Perspective. Innovative Computing and Information International Conference, (Basılı bildiri).
- Yarmacı, N., & Kefeli, E. (2020). yiyecek içecek işletmelerinde hizmet kalitesinin müşteri vatandaşlık davranışına etkisi: İstanbul Örneği. *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 12(4), 3947-3964.
- Yi, Y., Gong, T., & Lee, H. (2013). The impact of other customers on customer citizenship behavior. *Psychology and Marketing*, 30(4), 341-356.
- Yi, Y., Natarajan, R., & Gong, T. (2011). Customer participation and citizenship behavioral influences on employee performance, satisfaction, commitment, and turnover intention. *Journal of Business Research*, 64(1), 87-95.
- Zhang, T., Lu, C., Torres, E., & Chen, P. J. (2018). Engaging customers in value co-creation or co-destruction online. *Journal of Services Marketing*, 32(1), 57-69.
- Zhu, D. H., Sun, H., & Chang, Y. P. (2016). Effect of social support on customer satisfaction and citizenship behavior in online brand communities: The moderating role of support source. *Journal of Retailing and Consumer Services*, 31, 287-293.

## TRC3 BÖLGESİNDE (MARDİN, BATMAN, SİİRT, ŞIRNAK) VERGİ AHLAKININ BELİRLEYİCİLERİ: NİTEL BİR ANALİZ\*

Şahin AY<sup>1</sup>, Canatay HACIKÖYLÜ<sup>2</sup>

### Öz

Çalışmada; TRC3 bölgesinde yer alan Mardin, Batman, Siirt ve Şırnak'tan illerinde vergi ahlakının belirleyicilerinin neler olduğunu analiz edilmiştir. Vergi ahlakı ile ilgili TRC3 bölgesinde nitel araştırma yöntemi kullanılmıştır. Yarı yapılandırılmış görüşme yöntemi ile hem memleketi TRC3 bölgesi olan hem de bu bölgede yaşayan 32 gelir vergisi mükellefi ile görüşmeler gerçekleştirilmiştir. Verilerin analizi için Nvivo 8 paket programı kullanılmıştır. Analizin ardından veriler yorumlanmıştır. Kamu hizmetleri ve kamu idareleri, vergi cezaları ve denetim, vergi afları, vergi adaleti, mevcut ekonomik konjonktür, yolsuzluk algısı, kayıt dışına erişilebilirlik, ideoloji ve siyasi iktidarın kabulü ile aile ve sosyal çevrenin TRC3 bölgesinde vergi ahlakı üzerinde belirleyici olduğu belirlenmiştir.

**Anahtar Kelimeler:** Vergi, Vergi Ahlakı, TRC3 Bölgesi

**JEL Kodları:** H20, C10

## DETERMINANTS OF TAX MORALE IN TRC3 REGION (MARDİN, BATMAN, SİİRT, ŞIRNAK): A QUALITATIVE ANALYSIS

### Abstract

In the study; It has been analyzed what the determinants of tax morale are in the TRC3 region, which consists of Mardin, Batman, Siirt and Şırnak. Qualitative research method was used in the TRC3 region related to tax morale. With the semi-structured interview method, interviews were conducted with 32 income taxpayers, both in the TRC3 region and living in this region. Nvivo 8 package program was used for data analysis. After the analysis, the data were interpreted. It has been determined that public services and public administrations, tax penalties and auditing, tax amnesties, tax justice, current economic conjuncture, perception of corruption, accessibility to the unregistered, acceptance of ideology and political power, and family and social environment are determinants on tax morale in the TRC3 region.

**Keywords:** Tax, Tax Morale, TRC3 Region

**JEL Codes:** H20, C10

\*Bu çalışma Şahin Ay'ın Doç. Dr. Canatay Hacıköylü danışmanlığında, Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Maliye Doktora Programı'nda "Vergi Ahlakının Belirleyicileri: TRC3 Bölgesi Analizi" başlıklı doktora tezinden türetilmiştir. Bu çalışma için Anadolu Üniversitesi Etik Kurulunun 27/04/2021 tarihli ve E.60177 no'lu kararı ile etik kurul onayı alınmıştır.

<sup>1</sup>Dr. Öğr. Üyesi, Siirt Üniversitesi, Kurtalan Meslek Yüksekokulu, [sahinay@siirt.edu.tr](mailto:sahinay@siirt.edu.tr), <https://orcid.org/0000-0002-3036-2155>

<sup>2</sup>Doç. Dr., Anadolu Üniversitesi, İktisat Fakültesi, [hacikoylu@anadolu.edu.tr](mailto:hacikoylu@anadolu.edu.tr), <https://orcid.org/0000-0002-8853-6461>

## GİRİŞ

En genel ifade ile mükellefler vergilerin zamanında ve düzenli ödenmesi anlamına gelen vergi ahlakı kavramı kamunun planlamalar doğrultusunda hareket edebilmesi konusu açısından da önem arz etmektedir. Bireylerin herhangi bir davranışı veya kendilerine ait olan bir sorumluluğu niye yaptıkları kadar bunu yapmaktan niye imtina etmeleri de sorgulanması gereken önemli bir husustur. Çevrelerinde ödeme veya ödememe davranışı içerisinde bulunan herhangi birinin varlığı bireylere olumlu veya olumsuz anlamda etki etmektedir. Bireyler arası etkileşim bir süre sonra toplumun bir kesimine sirayet etmekte ve bazı sonuçlar ile karşılaşmaktadır.

Bu çalışmada TÜİK istatistiki bölge sınıflandırmasında Mardin, Batman, Şırnak ve Siirt illerinden oluşan TRC3 bölgesinde vergi ahlakının belirleyicilerinin neler olduğu ve bu hususta yapılan uygulamaların etkinliği üzerine araştırmalar yapılmıştır. TRC3 bölgesi ile ilgili yapılan çalışmaların sayısının çok yetersiz olması ve bu bölgede vergi tahakkuk/tahsilat oranlarının çok düşük oluşu bu bölgede çalışma yapılmasını oluşturan temel faktörler arasında yer almaktadır. Bunun yanı sıra çalışmada yer alan eğitim seviyesinin düşük oluşu, içerisinde çalışma hayatı, gelir ve servet düzeyi ve alt yapı hizmetlerine erişim gibi çeşitli endekslerde bölge illerinin 81 il arasında son sıralarda yer alması bu konuda çalışma yapılması konusunda bir diğer referans noktası olmuştur. Bölgeler arası gelişmişlik konusunda oldukça dezavantajlı bir noktada yer alan bölgenin işsizlik verilerinin yüksek oluşu da bir diğer önemli konudur.

Farklı dinlerin ve etnik grupların varlığının ekonomik kavramlarla ilişkisi temelinde vergi ahlakı çözümlenmesi analiz edilmesi gereken bir husustur. Bununla ilgili bölgede seyyid soyundan geldiğini ifade eden bireylerin varlığı, medrese eğitimi alan bireylerin olaylara bakış açıları, Osmanlı döneminde farklı vergi uygulamaları ile karşılaşan müslüman olmayan toplulukların bölgede yaşıyor olması analizler konusunda bölgeyi cazip kılmaktadır. Bununla beraber Osmanlı Devleti döneminde seyyid soyundan geldikleri için atalarının vergi ödemediklerini ifade eden bireylerin vergi ahlakı ile ilgili yaklaşımları değerli bulunmuştur. Farklı etnik grupların bir arada yaşadığı bölgede farklı ideolojilerin ve yaşam biçimlerinin olduğu ve bunun etkileri de son derece önemlidir.

## VERGİ AHLAKININ BELİRLEYİCİLERİ VE TRC3 BÖLGESİ

“İnsanlar niçin vergi öder?” sorusuna vergi literatüründe son yıllarda oldukça ilgi vardır. Bu sorunun sebebi sadece yasal zorunluluk olarak ödendiği düşüncesinin mükellef davranışlarını açıklama konusunda yetersiz oluşudur. Vergi denetimleri mevcut zorlamayı sağlayacak düzeyde olmamasına rağmen pek çok insanın vergi borçlarını düzenli olarak ödediği görülmektedir. Mükelleflerin vergi borçlarını ödemelerini sağlayan farklı faktörlerin olduğu kabul görmüş bir yaklaşım biçimidir. Bazı mükelleflerin yakalanma riski

olmamasına rağmen gönüllü olarak vergi borçlarını ödemeleri bir başka ifade ile vergiye gönüllü uyum göstermelerini açıklayan en önemli unsur içsel motivasyon olarak ifade edilen vergi ahlakıdır (Tosuner ve Demir, 2009). Toplumun vergi konusunda bilinçlendirilmesi vergi ahlakının belirlenmesinde önemlidir. Ayrıca mükelleflerin vergi ile ilgili görevlerini yerine getirmeleri konusunda gerekli uygulama şartlarının en iyi biçimde gerçekleşmesi gerekmektedir. Bu gereklilik olmasına rağmen mükellefler olumsuz davranışlar sergiliyorsa vergi konusunda eğitim, idari hizmetlerin iyileştirilmesi, kanunların sadeleştirilmesi ile ilgili adımlar atılmalıdır (Akdoğan, 2019).

Vergi ahlakı ile ilgili farklı tanımlamalar mevcuttur. Schmolders (1976) vergi ahlakını “*vatandaşların bizzat vergileme ve vergileme ile kendilerine yüklenen mükellefiyetler karşısında takındıkları genel tavır*” olarak ifade etmiştir. Song ve Yarborough (1978), “*vatandaşların mükellef olarak devletle ilişkilerini yürüttüğü, davranış normları*” şeklinde ifade ederken, Herekman (1991), “*mükelleflerin vergilerini tam bir biçimde ödemeleri*” olduğunu söylemiştir. Torgler (2003), “*vergi ödeme konusunda içsel bir motivasyon*” derken, Akdoğan (2019), “*mükelleflerin vergi yasalarından doğan yükümlülüklerini, gerçeğe uygun bir şekilde yerine getirme konusundaki davranışlarının düzeyi*” biçiminde tanımlamıştır. Egeli ve Karakoyun (2019), ise “*en genel haliyle vergi ahlakı mükelleflerin vergi kaçakçılığı ve vergi cezaları karşısında takındığı tavır*” şeklinde tanımlamışlardır.

### **Vergi Ahlakının Belirleyicileri**

Vergi ahlakı ile ilgili uluslararası literatür incelendiğinde sosyo-ekonomik, sosyo-demografik ve sosyo-kültürel değişkenlerin demokrasi, gelir düzeyi, eğitim, meslek, kamu hizmetlerinin niteliği, kayıtdışılık, devlete güven, yolsuzluklar, ulusal gurur gibi faktörlerden oluştuğu anlaşılmaktadır. Türkiye’de de daha çok sosyo-kültürel faktörler ile vergi bilinci arasındaki ilişki üzerine yoğunlaştığı görülmektedir. Yapılan çalışmalarda sosyo-kültürel faktörler incelenirken vatandaşlık bilinci, iktidar partisinin kabulü, dini inanç, devlete bağlılık, işsizlik, günlük gazete okuma alışkanlığı gibi faktörler göze çarpmaktadır (Yıldız, 2019). Vergi ahlakı konusunda uluslararası çalışmalarda genel olarak Dünya Değerler Anketi, Avrupa Değerler Anketi ya da Uluslararası Sosyal Araştırma Programından elde edilen veriler neticesinde analizler yapıldığı görülmektedir. Vergi ahlakının belirleyicileri konusunda birtakım istatistiksel analizler sonucu elde edilen veriler neticesinde belirleyicilerin etkinliğinin test edildiği çalışmalarda mevcuttur (Tosuner ve Demir, 2009).

Vergi ahlakının belirleyicileri; sosyal belirleyiciler, demografik belirleyiciler ve ekonomik belirleyiciler olarak bir sınıflandırmaya tabi tutulabilir. Vergi ahlakının sosyal belirleyicileri arasında literatürde sıklıkla din olgusu, güven ve ulusal gurur, ideoloji ve siyasal iktidarın kabulü ile demokrasi

düzeyi gibi belirleyiciler üzerine yoğunlaşmaktadır. Vergi ahlakının ekonomik belirleyicileri arasında gelir düzeyi, kayıtdışı ekonomi ve kayıtdışına erişilebilirlik, kamu idareleri, vergi afları, vergi cezaları ve denetimler, vergi adaleti, ekonomik konjonktür, yolsuzluk algısı ve vergi oranları gibi bazı belirleyiciler yer almaktadır. Vergi ahlakını belirleyen demografik faktörler literatürde yaş, eğitim düzeyi, cinsiyet, meslek ve medeni durumdan meydana gelmektedir.

### **TRC3 Bölgesi**

Türkiye'nin yüzölçümünün %3,39'u ve nüfusunun %2,71'ini TRC3 bölgesi illerinden meydana gelmektedir. Mardin, Batman, Siirt ve Şırnak illerinden oluşan bölgenin, doğusunda Hakkâri, batısında Şanlıurfa, kuzeybatısında Diyarbakır, kuzeyinde Bitlis ile Muş, kuzeydoğusunda ise Van şehri bulunmaktadır. TRC3 bölgesi bölgeler arası ve bölge içerisinde var olan gelişmişlik eşitsizliğinin giderilebilmesi önceliği konusunda ilk sırada yer almaktadır. Bölge pek çok ekonomik ve sosyal göstergede ülke ortalamasının altında yer alan bir bölge konumundadır. TRC3 bölgesi tarihin ilk medeniyetlerinin yaşadığı Mezopotamya'da Dicle Nehri'nin orta kuzey kısmında bulunmaktadır. İpek yolu bu bölgeden geçmektedir. Bölge, petrol bakımından oldukça zengin olmasına rağmen yıllardan bu yana süregelen siyasi sorunların yer aldığı Irak ile komşudur. Bölgede UNESCO kültür miras listesine girmeye aday önemli değerler bulunmakta, bölge inanç turizmi açısından da oldukça önemli bir noktadadır (DİKA, 2021). TRC3 bölgesi farklı dinleri, farklı dilleri ve yaşayışları bir arada bulunduran bir kültür mozaiki biçimindedir. Bölge, sahip olduğu dezavantajları, ekonomik ve sosyal veriler doğrultusunda yapılacak planlamalar ile aşacak potansiyele de sahiptir.

TRC3 bölgesi illerine inanç olgusu üzerinden bakıldığında ise farklılıkların bir arada yaşadığı görülmektedir. Siirt'te Tillo ilçesi ve Veysel Karani Hazretlerinin türbesinin bulunduğu Baykan ilçesi inanç turizmi konusunda önem arz etmektedir. Mardin ili sayıları azalmış olsa da Hristiyanların, Müslümanlarla beraber yaşadığı bir şehir konumundadır. Hristiyanlığa ait önemli dini yapıların bulunduğu kent araştırma kapsamında önemli bir yer tutmaktadır. Mardin ili, Süryani Ortodoks Cemaatine ait Kırklar Kilisesi, Mor Yakup Kilisesi ve Deyrülzaferan Manastırı gibi önemli yerlere ev sahipliği yapmaktadır. Batman ve Şırnak illerinde ise Siirt iliyle benzerlikler söz konusudur. Din bireylerin hayatlarında son derece önemli bir yere sahiptir. Batman'ın Kozluk ilçesine bağlı Becirman köyü bu konuda önemli referans noktalarını oluşturmaktadır. Bölgede seyyid soyundan geldiğini ifade eden insanların sayısı da oldukça fazladır.

Yıllar itibariyle hem işsizlik verilerinde hem de işgücüne katılım verilerinde TRC3 bölgesi için olumsuz sonuçlar bulunmaktadır. Bölgenin en önemli sorunları arasında yer alan işsizliğin fazla olması zamanla diğer sorunlarında ortaya çıkmasına zemin hazırlamaktadır.

Vergi tahakkuk ve tahsil oranları incelendiğinde ise bölge illerinin iller bazında yapılan sıralamalarda genel olarak son sıralarda yer aldıkları görülmektedir. 2021 yılında Mardin’de vergi tahakkuk/tahsilat oranı %21,8 iken Batman’da %51,1, Siirt’te %58,1 ve Şırnak’ta %30,9 olmuştur (T.C Hazine ve Maliye Bakanlığı, 2021).

## YÖNTEM

Mali sosyoloji çalışmalarının önemi günümüzde neredeyse tüm ülkelerde kavranmıştır. Yapılan çalışmalarda genellikle sosyolojik bir olgu olarak mali olaylara bakılır ve araştırmalar da maliyeyi sosyoloji bilimi ile birlikte ele alarak inceler. Dolayısıyla sosyoloji biliminin kullandığı yöntemler ve varsayımlar kullanılır (Aydın, 2021). Mali olayların sosyolojik bakış açısıyla ele alınması son derece önemlidir. Çünkü iktisadi ve mali konularda teori geliştiren ülkelerin çözüm önerileri kendi sorunları çerçevesinde geliştirilip tercüme yoluyla diğer ülkelere aktarılmıştır. Fakat hiçbir teorik model ve çözüm önerisi diğer ülkelere aynı şekilde katkı sunmamaktadır. Mali sosyoloji kapsamında yapılan çalışmalar bu tarz sorunların ortadan kalkabilmesi için önem teşkil etmektedir (Çelebi, 2012).

### Araştırma Yöntemi

Bu çalışmada TRC3 bölgesinde vergi ahlakı konusunda somut ve derin bilgilere ulaşmaya çalışıldığı için nitel araştırma yöntemi kullanılmıştır. Gelir vergisi mükelleflerinin vergi ahlakı skorunu hesaplamaktansa ciddi bir vergi ödememe sorunu ile karşılaşılacak bölgede bunun sebeplerinin daha derinlemesine analiz edilmesi amaçlanmıştır.

### Araştırmanın Amacı

Bu araştırmanın ilk amacı Türkiye’de ekonomik olarak en geri kalmış bölge olan TRC3 bölgesinde vergi ahlakının belirleyicilerini tespit edebilmektir. Bununla birlikte vergi uyumu konusunda sorunlu noktaları tespit edebilmek ve vergi ahlakı düzeyinin yükseltilmesi için birtakım çözüm önerileri sunmaktır. Bu bölgede araştırma yaparak hem literatüre katkı sunmak hem de vergi gelirlerinin arttırılabilmesi konusunda katkıda bulunabilmek de çalışmanın hedefleri arasındadır. TRC3 bölgesinde farklı etnik yapıların, farklı dinlere mensup insanların bulunması ve Osmanlı Devleti’nin hüküm sürdüğü yıllarda vergi muafiyetinden yararlanan çeşitli grupların varlığı nedenleriyle, zengin bir mozağe sahip bölge insanının vergiye karşı tutumlarının tespiti, bu bağlamda bölge insanının vergiye uyumunu sağlamaya yönelik öneriler geliştirilmesi bir diğer hedef olarak ifade edilebilir.

## Araştırmanın Evreni ve Örneklemi

Araştırmanın evreni TRC3 bölgesi illeri olan Mardin, Batman, Siirt ve Şırnak illeri olarak belirlenmiştir. Tahsil edilen vergi ödemelerinin tahakkuk eden vergi borçlarına oranının görece düşük olduğu bölgede bunun sebeplerini sorgulamak ve mükelleflerin vergi motivasyonları belirleyen etkenler üzerine görüşmeler yapılmıştır (GİB, 2021). Araştırmada bölgede yaşayan ve memleketi TRC3 bölgesi illerinden biri olan katılımcılarla görüşmeler yapılmıştır. Gelir vergisinin konusunu oluşturan kazanç ve iratlardan gelir elde eden ve ticari kazanç, zirai kazanç, ücret ve serbest meslek kazancına göre vergi ödeyen gelir vergisi mükellefleri ile görüşülmüştür. Farklı gelir vergisi mükellefleri ile görüşülmesinin sebebi tüm dünyada etki gösteren pandeminin bazı meslek gruplarını daha fazla etkilemesi ve katılımcıların görüşlerinin bu süreçten etkilenebilecek olmasıdır. Katılımcıların birçoğu ile aracılar üzerinden tanışılmış ve onlarla vakit geçirilmiştir. Araştırma yapılırken sadece şehir merkezlerinde değil illerin farklı ilçelerinde yaşayan mükellefler ile de görüşmeler yapılmıştır. Farklı yerleşim birimlerinde yaşayan mükellefler ile görüşülerek daha geniş tabanlı bir analiz yapılmak istenmiştir.

## Veri Oluşturma Aracı

Araştırmada yarı yapılandırılmış mülakat formu kullanılmıştır. Yarı yapılandırılmış mülakat formu oluştururken ilgili akademisyenlerden de uzman görüşü alınmıştır. Katılımcılara vergi ahlakının demografik, sosyal ve ekonomik belirleyicilerini kapsayıcı ucu açık sorular yöneltilmiştir. Katılımcılara etik kuruldan alınan izin belgesi gösterilmiş ve istedikleri takdirde sorgusuz sualsiz görüşmeyi sonlandırma veya sonradan cayma haklarının olduğu belirtilmiştir. Kimliklerini açığa çıkaracak bilgilerin kesinlikle üçüncü şahıslar ile paylaşılmayacağı ifade edilmiştir. Bazı katılımcıların iş yerlerine, görüşmeler esnasında gelen müşteri veya misafirler olduğunda görüşmelere ara verilmiş tüm görüşmeler baş başa yapılmıştır. Görüşmeler neticesinde görüşme kayıtlarının imha edilmesi ve araştırmada yer almak istenmemesi yönünde talepler gelmiştir. Bu talepler tamamen katılımcıların istekleri doğrultusunda yerine getirilmiştir. Memleketi TRC3 bölgesi illerinden biri olan ve TRC3 bölgesinde yaşayan 33 gelir vergisi mükellefi ile görüşülmüştür. 1 mükellef araştırmadan ayrılmak istediğini beyan etmiştir. En kısa görüşme 18 dakika sürmüştür, en uzun görüşme ise 62 dakika sürmüştür. Tüm verileri toplama süreci 70 gün sürmüştür. Katılımcıların onayı ile yapılan görüşmeler bir cihaz aracılığıyla kayıt altına alınmıştır. Ardından alınan kayıtlar Microsoft Word programında deşifre edilmiştir.

## Araştırmanın Geçerlik ve Güvenirliği

Nitel araştırmalar konusunda çeşitli eleştiriler mevcuttur. Eleştirilerin başında öznelliğin fazla oluşu ve güvenirliliğin düşük olması gelmektedir. Nitel araştırmalarda genel bir sistematığın olmamasından



kaynaklı olarak araştırmacıya bağlı bulguların elde edildiği de eleştirilen bir diğer husustur. Raporlamanın düşük niteliğe sahip olduğu öngörüsü üzerine bu tarz bir eleştiri getirilmektedir. Nitel araştırmaya getirilen bu eleştiriler sorgulanmaya müsaittir. Nitel araştırmalar yapısı gereği istatistiki ve deneysel hesaplamalara dayanmamakla beraber deneyim boyutlarını anlamlandırmayı amaçlamaktadır (Brink, 1991). Araştırmanın nitel verilerinin geçerlik ve güvenilirliğini arttırmak için katılımcı teyidi alınmalıdır. Araştırma verileri toplanıp analiz edildikten sonra sonuçlar katılımcılara gönderilerek bunu onaylamaları veya varsa eleştiri yapmaları, araştırmacının yorumlarının da dâhil olduğu bulgularla kendi kastettiklerinin örtüşüp örtüşmediğine bakmaları istenmektedir. Bu teknik, inanılrlığın sağlanmasında kullanılan en önemli yollardan birisidir (Creswell, 2002; Merriam, 2013). Bu araştırmada da geçerliği sağlamak için katılımcı teyidi alınmıştır.

Geçerliği sağlamak için uygulanacak bir başka yöntem de birden fazla araştırmacının fikirlerine başvurmadır. Bu kapsamda benzer konuları ve farklı konuları çalışan kişilerin görüşlerinin alınması geçerliğin sağlanmasına olumlu katkıda bulunacaktır (Maxwell, 2022). Bu süreç bazı kaynaklarda uzman incelemesi olarak da karşımıza çıkmaktadır. Ham verilerin ve onlara dayanılarak ortaya konulan bulguların uygun ve mantıklı olup olmadığına karar verilmesi sürecinde uzman denetlemesine başvurulmalıdır (Merriam, 2013). Bu kapsamda araştırma boyunca üç akademisyenin fikirleri alınmıştır. Yine maliye alanındaki akademisyenlerin de görüşlerine başvurulmuştur.

Nitel araştırmalarda güvenilirliği sağlamanın bir diğer yolu olan tekrarlı sorgular yöntemi araştırmada kullanılmıştır. Daha önce katılımcıların fikir beyan ettiği birtakım konularda verilen cevaplardan emin olmak adına eski soruların paralelinde katılımcıların cevapları tekrar sorgulanmıştır. Araştırma kapsamında bir başka araştırmacının da verilerin alt temalarını belirlemesi istenmiş ve araştırmacılar arası uyuma bakılmıştır. Farklı alt temalar arasında %85'e yakın uyumun olduğu tespit edilmiştir

## **BULGULAR**

Bu bölümde katılımcılardan elde edilen görüşler doğrultusunda vergi ahlakının belirleyicileri tespit edilmeye çalışılmıştır. Katılımcıların vergi ahlakının belirleyicileri ile ilgili görüşlerinin genel olarak “*Sosyal Belirleyiciler*” ve “*Ekonomik Belirleyiciler*” olmak üzere iki tema altında toplandığı gözlemlenmiştir. Sosyal belirleyiciler teması ise “İdeoloji ve Siyasi İktidarın Kabulü” ve “Aile ve Sosyal Çevre” alt temaları altında toplandığı belirlenmiştir. Ekonomik belirleyiciler “Kamu Hizmetleri ve Kamu İdareleri”, “Vergi Cezaları ve Denetim”, “Vergi Afları”, “Vergi Adaleti”, “Mevcut Ekonomik Konjonktür”, “Yolsuzluk Algısı ve Kayıt dışına Erişilebilirlik” olarak tespit edilmiştir. Tablo 1’de “Vergi Ahlakının Belirleyicileri” ile ilgili tema ve alt temalara yer verilmiştir.

**Tablo 1:** Vergi ahlakının belirleyicileri tema ve alt temaları

TRC3 Bölgesinde Vergi Ahlakının Belirleyicileri	Sosyal Belirleyiciler	İdeoloji ve Siyasi İktidarın Kabulü
	Ekonomik Belirleyiciler	Aile ve Sosyal Çevre Kamu İdareleri ve Kamu Hizmetleri Vergi Cezaları ve Denetim Vergi Afları Vergi Adaleti Mevcut Ekonomik Konjonktür Yolsuzluk Algısı Kayıt Dışına Erişilebilirlik

### Vergi Ahlakının Sosyal Belirleyicileri

“İdeoloji ve Siyasi İktidarın Kabulü” ve “Aile ve Sosyal Çevre” alt temalarının “Sosyal Belirleyici” temasını oluşturduğu anlaşılmaktadır. Din olgusunun vergi ahlakının belirleyicisi olup olmadığı detaylı araştırılmış olup TRC3 bölgesinde belirleyici olmadığı tespit edilmiştir.

### Din olgusu ile ilgili bulgular

İnsanların davranışları üzerinde inandıkları dinin, kendilerini yakın hissettikleri inanç ve düşünce sistemlerinin etkisi büyüktür. Bireyler pek çok alanda davranışları şekillendirirken bu doğrultuda hareket ederler.

### Gönüllü vergi ödeme ve inanca dair bulgular

Katılımcıların bazıları gönüllü vergi uyumunu ve vergi ödemelerini inançları bağlamında ele aldıklarını, inançları doğrultusunda hareket etmeleri nedeniyle de vergiye karşı bir tutum içinde olmadıklarını ifade etmişlerdir.

Katılımcı 1 “Benim vergi ödememin inancımın ilgisi var. Bizim ülkemizde vergisini düzenli ödeyen kişiye enayi gözüyle bakıyorlar. Ama bir de ahiret var. Biz bu parayı ödemediğimiz zaman devlet yatırım yapamayacaktır. Biz burada devlete olan bir borcumuzu ödüyoruz. Ben inancımın bire bir ilgili olduğunu düşünüyorum.”

Katılımcı 27 “Vergi ödememin inancımın ilgisi elbette var. Müslüman birinin devleti kutsal sayması gerekir.”

Vergi ödemeyi inanç bağlamında değerlendiren katılımcılar vergi ödemeyi devlete karşı olan bir borç olarak değerlendirmektedir. Bu kişiler devleti kutsal görmekte ve kendilerini devlete karşı sorumlu görmektedirler. Bazı katılımcılar gönüllü olarak vergi ödememenin vicdan ile ilgili olduğunu söylemişlerdir.

Katılımcı 4 *“Ben kendimi deist olarak tanımlıyorum. Ben vergi ödememeyi inancım ile değil vicdanımla bağdaştırıyorum.”*

Katılımcı 6 *“Vergi ödemem inancım ile hiçbir alakası yok. Dürüst adamın inancı olsa ne olur inancı olmasa ne olur? Ben sattığım ürünün vergisini ödediğim zaman vicdanen rahatım. Tamam kabul ediyorum devletinde sorumlulukları var. Birçok şeyi vergilerimizle yapıyor. İmkânın varsa ödemen gerekiyor.”*

Katılımcıların burada vergiye fonksiyonel baktıkları görülmektedir. Katılımcılardan biri vergiyi ödemeyi vicdanıyla bağdaştırırken kendi düşüncesini ifade etmiştir. Kişi vergi ödemenin inancı ile ilişkisini net bir şekilde reddetmiştir. Katılımcı 6 ise dürüstlük kavramı ve yine vicdan kavramları ile ilişki kurulmuştur. Bununla beraber inanç ile ilişkilendirme noktasında yaşadığı hoşnutsuzluğu da dile getirmiştir. Bazı katılımcılar kendilerini dindar olarak tanımladıklarını ama vergi ödeme davranışlarıyla dindarlıklarının bağlantısının olmadığını söylemişlerdir. Buradaki bir diğer önemli husus ise böyle düşünen katılımcıların, zekât, fitre gibi dini sorumluluklarını yerine getirdikleri, verginin bunlara benzemediği şeklindeki ifadeleridir.

Katılımcı 7 *“Vergi ödemem inancım ile ilgisi yok. Kendimi dindar olarak tanımlıyorum. Kırkta bir oranında zekâtımı veriyorum. İhtiyaç sahiplerine elimden geldiğince destek oluyorum. Bunlar hem dinimin hem de insanlığın gereği.”*

Katılımcı 10 *“Ben kendimi dindar bir insan olarak tanımlıyorum. Dini vecibelerimi yerine getirmeye çalışıyorum. Ama vergi ödemenin dini inancım ile bir ilgisi yok. Bunu bir vatandaşlık görevi olarak görüyorum.”*

Katılımcı 16 *“Ben Müslümanım elhamdulillah. Müslümanlığın gereğini Allah'ın emrettiklerini yerine getirmeye çalışıyorum. Bunlardan birisi de zekât vermek. Zekâtımı veriyorum. Bazı din âlimleri seni koruyan ve sana imkânlar sunan devlete sen vergini vermek zorundasın diyor. Doğrudur devlet beni koruyor ve olanak sunuyor ama diğer taraftan da emeğim sömürülüyor. Birçoğumuz karın tokluğuna çalışıyoruz. Bu nedenden dolayı benim vergi ödeyip ödememem inancım ile ilgisi yok. Zekâtın inançla ilgisi var.”*

Katılımcı 19 *“Bence verginin dinle alakası yok. Din ayrı bir şey. Allah’ın kuralları var onlara uyman gerekiyor. Devletin kurallarına da uyarasan iyi olur tabi. Ama bu farklı bir mesele.”*

Bazı katılımcılar ise vergi ödemenin din veya dindarlık ile ilişkisi olmadığını ifade etmişlerdir. Bu şekilde cevap veren katılımcılar arasında hem kendini dindar olarak ifade eden Müslümanlar olduğu gibi aynı zamanda Hristiyan katılımcılarda bulunmaktadır. Bununla beraber vergi ödemenin bir vatandaşlık görevi olduğu, kulluk görevi olmadığı şeklinde açıklamalar yapılmıştır. Vergi ödemenin dindarlık ile ilgisinin olmadığını savunan katılımcıların ifade ettikleri bir diğer nokta ise dini kuralların netliği ile ilgili yaptıkları tespitlerdir. Din ile ilgili herhangi bir şeyin sınırlarının ve ölçüsünün belli olduğu, vergi ödeme durumunda değişen oranların ve vergiye konu olan şeyin değişebileceği hallerde vergi ödenmeyecek olunmasının dindarlık üzerinde etkisinin bulunmadığı ifade edilmiştir.

Katılımcı 13 *“Vergi ödememin inancım ile bir ilgisi yok. Biri din işi biri devlet işi.”*

Katılımcı 14 *“Vergi ödememin inancım ile hiçbir ilgisi yok. Devlete karşı olan sorumluluğum ayrı, dinim ayrı.”*

Katılımcı 20 *“Vergi ödememin inancım ile alakası yok. Günde 5 vakit namazını kılan, ramazanda orucunu tutan biri olarak söylüyorum bunu. Verginin dinle ne alakası olabilir ki?”*

Katılımcı 22 *“Ben haciyim. Dindar bir insanım. Ama vergi vermenin benim dinimle alakası yok. Devlet sana bir hastane yapacak, benim görevim vergi vererek o hastanenin musluğunu almaktır.”*

Katılımcı 23 *“Vergi ödememin inancım ile bir ilgisi yok. Vergi ödemek bir vatandaşlık görevi kulluk görevi değil. İslamiyet yaklaşık 1500 yıldır var ve kuralları net. Ama vergi ile ilgili her gün bir sürü değişiklik yapılıyor.”*

Katılımcı 28 *“Ben Hristiyanım ve dindarım. Vergi ödememin inancım ile bir ilgisi yok. İçinde yaşadığın ülkenin bazı kuralları vardır. Vergi ödemekte bunlardan biri. Dünyanın neresine gidersen git vergi ödemek zorundasın.”*

Değerlendirmelerde bulunan katılımcıların üzerinde durdukları birkaç nokta vardır. Katılımcı 15, vergi adaleti konusuna değinmiş ve kendisi için referans noktasının adalet olduğunu söylemiştir. İnanç ile ilişki kurmadığını ifade eden katılımcı adalet kaynaklı olarak içselleştiremediğini ve inançtan bağımsız olarak vergiye baktığını söylemiştir. Katılımcıların dindarlıkları ile vergi ödeme davranışları konularında fikir beyan ederken önemstedikleri bir diğer husus kuralların netliği meselesidir. Katılımcılar din kaynaklı şeylerin kurallarının net ve aynı olduğunu ama vergide sürekli değişen oran, tür gibi hususların olmasının

farklılık yarattığını söylemişlerdir. Katılımcıların kendilerini ifade ederken dindar olduklarını belli edecek ifadeler kullandıkları da gözden kaçmamıştır. Yine Müslüman katılımcılar gibi Hristiyan olduğunu ifade eden katılımcı 28'in de ifadeleri birbirine oldukça benzerdir. Kişilerin vergiye bakış açıları genel olarak bir vatandaşlık görevi olduğu şeklinde olup, ödenmesi gerektiği ama ödenmediği zaman da bir soruna yol açmayacağı şeklindedir.

### **Cumhuriyet öncesi dönemde etnik ve dini ayrıcalıklara karşı mükellef tutumlarına ilişkin bulgular**

Osmanlı Devleti'nde bazı vergi muafiyeti uygulamaları söz konusu olmuştur. Bu muafiyetlere bakıldığında bazılarının kamu için yapılan bir hizmet neticesinde elde edildiği görülmekte olup vergi adaleti konusunda herhangi bir soru işaretine sebep olmamıştır. Bazı muafiyetlerin ise kamu yararı ile ilgisinin olmadığı ve vergi adaleti konusunda sorunlara yol açtığı görülmektedir. Bu vergi muafiyetlerinden biri de seyyid olarak ifade edilen Hz. Muhammed'in soyundan gelen insanlara uygulanan vergi muafiyetleridir. Bu kişilerin devlete dualar ve maneviyatları ile destek sağladıkları düşüncesi ile vergiden muaf tutuldukları bilinmektedir (Arangül, 2020).

TRC3 bölgesi bünyesinde farklı etnik grupları ve farklı dini inanışları barındırmaktadır. Bu farklılıkların tarihsel süreç içerisinde vergi ile ilişkileri de farklılıklar göstermiştir. Bölgede seyyid soyundan geldiği için cumhuriyet öncesi dönemde vergi muafiyetleri ile karşılaşanların, yine farklı vergi uygulamaları ile karşılaşan gayrimüslim katılımcıların varlığı mevcuttur. Görüşme yapılan katılımcıların çok büyük bir kısmının cumhuriyet öncesi dönemde vergi uygulamaları hakkında bilgi sahibi olması ilginç olan bir husustur. Osmanlı dönemindeki vergi uygulamaları varlığını sürdürseydi bugün vergi ödemeyecek olan veya farklı vergi uygulamaları ile karşılaşacak olanların pek çoğu böyle bir ayrıcalığın olmamasından dolayı memnun olduklarını dile getirmişlerdir. Özellikle seyyid soyundan gelenlerin hemfikir oldukları bir başka husus ise bugün seyyidlerden vergi alınmayacağı açıklanırsa pek çok sahte secerenin ortaya çıkacağı ve bunu kötüye kullanabilecek insanların olması ihtimalidir.

Katılımcı 1 *“Ben seyyidim. Soyumuz, ailemiz seyyidlerden geliyor. Bizim seceremiz var. Ama seyyid olmayanlar bile kendini seyyid olarak gösteriyor. Babamdan, dedemden ta Peygamber Efendimize kadar giden bir seceremiz var. Ama bazı insanlar, Osmanlı Devleti'nde vergi kaçakçılığı diyoruz ya şimdi o dönemde de sırf vergi kaçakçılığı yapabilmek için insanlar kendilerini seyyid statüsüne sokmaya çalışmışlar. Ben devletin herhangi bir zümreye, X,Y,Z farketmez gerek dini gerek siyasi ayrımcılık sağlamasını istemiyorum.”*

Katılımcı 3 *“Bugün Siirt'e bakacak olursak Siirt'te seyyid sayısı çok fazla. Bunların arasında sahteleri çok var. Bunun en büyük etkisinin geçmişteki vergi uygulamasından kaynaklandığı halen söylenir.*

*Bir insanın ne kadar inançlı olduğuna değil ne kadar iş yaptığına bakmak gerekir. Ne kadar dindarsa değil ne kadar iş yapıyorsa o kadar vergi vermesi gerekir.”*

Katılımcı 5 *“Osmanlı döneminde sultan tarafından bizlere verilen bir ayrıcalık varmış. Bizim büyüklerimiz o dönemde hem vergi vermiyor hem de askere gitmiyorlardı. Eski Osmanlı arşivlerine bakarsanız bizlerin vergi kayıtlarını bulamazsınız. Yine eskiden gayrimüslimlerin, Müslümanlardan daha farklı vergi uygulamalarına tabii olduğunu biliyorum. Ama bugün bana deseler ki sen seyyid soyundan geliyorsun vergi ödeme. Ben bu zamanda bunun kolay olmadığını aynı zamanda doğru olmadığını düşünüyorum.”*

Katılımcı 28 *“Bir Süryani olarak böyle bir şeyi istemem. Toplumda yaşayan herkese devletin eşit yaklaşmasını isteyen biriyim. Herhangi bir gruba ayrıcalık tanınması eğer diğer grupları rahatsız edecekse ve eşitliği bozacaksa bu zamanla daha büyük bir soruna yol açar. Bugün 1000 lira eksik vergi ödüyorum çok güzel diye düşünürsünüz yarın doğuracağı sonuçların maliyeti 1000 liradan fazla olur.”*

Osmanlı döneminde seyyidlere uygulanan vergi muafiyetleri o dönemde sorunları beraberinde getirmiştir. O dönemde yerel yöneticiler kendi bölgelerinde yaşayan seyyidlere ayrıcalık tanımama yönünde eylemlerde bulunmuşlardır. Bu dönemde reyanın da özellikle avarız vergisi konusunda seyyid muafiyetlerine itiraz ettikleri görülmektedir. Bunun sebepleri arasında; reyanın seyyidleri kıskanması ya da yerel yönetimlerin vergi gelirlerini arttırma amacı olduğu gibi adalet talebi ve bu talepleri karşılamak için adım atması gereken yerel yönetimlerin mecbur kalması ve bu doğrultuda hareket etmesi biçiminde olmuştur (Kılıç, 2005).

Geçmişte ailesi herhangi bir ayrıcalıktan yararlanmayan katılımcıların neredeyse tamamı geçmişteki uygulamaların doğru olmadığını ve herkesin geliri doğrultusunda eşit bir şekilde vergi ödemesi yönünde fikir beyan etmiştir.

Katılımcı 7 *“Bunun ayrımını yapmak çok zor. Devletin yapmış olduğu bazı istisnalar ve muafiyetler var. Mesela bir çocuğunuz varsa ve engelliyse oranına göre gelir vergisi indiriminden faydalanabilirsiniz. Bunu bir zümre üzerinden yapmak çok doğru olmayacaktır.”*

Katılımcı 15 *“Geçmişte çeşitli ayrıcalıklar olmuş bunu biliyoruz. Ama bu yüzyılda eskisi gibi belirli bir zümreye ayrıcalık tanınırsa bu bin yıl geri gittiğimizi gösterir.”*

Katılımcı 23 *“Herhangi bir dini veya etnik gruba değil de mesela asgari ücret alanlara ayrıcalık tanınırsa bunu doğru bulurum.”*

## **Benzer inanç ve düşünce yapısına sahip bireylerin, gelir vergisi mükelleflerinin gönüllü vergi ödeme davranışları üzerindeki etkisine dair bulgular**

Bireylerin iletişim ve etkileşim içinde oldukları dini gruplar ve kendileri ile aynı doğrultuda inançları olan bireylerden etkilenmeleri olasıdır. Bu durum ile birlikte bazı bireyler tecrübe etmedikleri bir şey ile ilgili kendilerine yakın gördükleri kişilerin yaptıklarını ve söylediklerini önemsemekte ve bu doğrultuda hareket etmektedir. Hayatın pek çok alanında olabilecek bu hususun ekonomik hayat için önemli bir yer tutan gönüllü vergi ödeme davranışı ile de ilintilidir.

Yaptığımız alan araştırmamızda kimi katılımcılar dini inanç veya düşünce yapısı yönünden kendilerine benzer insanların vergi ahlakı konusunda kendilerini etkileyebileceğini ifade etmişlerdir. Burada gerçek dindarlık ve görünürde dindarlık ayrımı üzerinde durulmuştur. Katılımcılar gerçekten değer verdikleri ve dindar olarak gördükleri kişiler hakkında farklı ifadeler kullanırken kendilerince dindar görünüp dinlerin yasakladığı birtakım eylemleri yapmaktan kendini alamayan bireyleri ise eleştirmişlerdir.

Katılımcı 7 *“Gerçekten dindar olduğumu düşündüğüm birinden -ki emin olmam imkânsız, kötü etkilenirim.”*

Katılımcı 16 *“Dindar birinin vergi kaçırdığını görürsem buna şaşırım. Çünkü yüksek vergilerden herkes şikâyetçi. Çok dindar insanlar da artık illallah etmişler.”*

Kimi katılımcılar ise etkilenmeyeceklerini, her bireyin kendi doğruları olduğu ve gönüllü vergi ödeme konusunda bireysel hareket edeceklerini söylemişlerdir. Burada herhangi bir kavramın veya olayın doğruluğunun analiz edilmesi için başkalarının uygulamalarına bakılmaktansa kişinin kendi bildikleri doğrultusunda hareket ettikleri görülmektedir. Bir diğer husus ise toplum tarafından dindar olduğu düşünülen insanların söylemleri ve eylemleri arasındaki farkların katılımcılar üzerinde yaratmış olduğu olumsuz izlenim olmuştur.

Katılımcı 2 *“Her kim olursa olsun ben doğru bildiğim şeyden vazgeçmem. Bunu üzümlere söylüyorum insanların ne olduklarını anlamak gerçekten çok zor. Bir insanın söylemleri ve yaptıkları arasında çok büyük farklar oluyor.”*

Katılımcı 4 *“Benimle benzer inanca sahip birinin vergi kaçırmaması beni ilgilendirmez. Çünkü insanların tutumlarını sadece inançları belirlemez.”*

Katılımcı 6 *“Dindar olarak görünen kişilerin işyerlerinde yaptıkları hilelere şahit oluyorum. Bu beni çok etkilemiyor. Sonuçta her koyun kendi bacağından asılır.”*

Katılımcı 9 “*Bu benim vergi alışkanlığımı değiştirmez. İnsanlar dindar olsalar bile birer beşeri varlıktır. Yaptıkları her şeyin bedelini kendileri ödeyeceklerdir.*”

Katılımcı 19 “*Dindar olup dükkânı olup vergi levhası olmayan tanıdıklarım var. Ben gerçekten adamın dindar olduğunu biliyorum. Mesela birinin taziyesi oluyor en başta o koşuyor. Bir sürü malzeme alıyor, elinden gelen her şeyi yapıyor. Bu adam vergi levhası olmadığı için vergi vermiyor. Beni etkilemiyor ama. Vergi vermemesine kafayı takmıyorum.*”

Dini inancın gönüllü vergi ödeme üzerinde katılımcıların büyük bir bölümü için belirleyici olmadığı görülmektedir. Kendini dindar olarak ifade eden katılımcıların vergiyi zekât ve fitre gibi dini mali yükümlülükler ile kıyasladıkları görülmüştür. Kıyaslamadan sonra vergi ödemelerinin dini mali yükümlülüklerden ayrıldığı ifade edilmiştir. Özellikle dindar olduğunu ifade eden katılımcıların dindarlıklarının vergi ödeme üzerinde etkili olmadığı tespitine varılmıştır. Vergi ve zekâtı farklı konumlandırılanlar ise dindar olmalarına rağmen verginin devlete karşı bir görev olduğunu dini açıdan değerlendirilemeyeceği görüşü üzerinde yoğunlaşmışlardır. Din olgusu ile ilgili bulgular kapsamında açıklanan tüm analizler bir arada değerlendirildiğinde din olgusunun TRC3 bölgesinde vergi ahlakının belirleyicisi olmadığı söylenebilir.

### **Mükelleflerin ideolojilerinin ve siyasi iktidara bakış açılarının vergi ahlakı üzerindeki etkisine ilişkin bulgular**

Bireylerin şekillenmesi ve toplumların kurulması için ideoloji çok önemli bir araçtır. Siyasi iktidarların belirlemiş oldukları amaçlar için toplum kurulumunda ideoloji, işlevsel olarak kritik noktadadır. Devletler, toplumları belirlemiş oldukları bir düzen içerisinde tutarak bu düzeni korumayı ve toplumsal bütünlük sağlamayı amaçlarlar (Poulantzas, 1992).

Özhan (2018), Güneydoğu Anadolu Bölgesinde yaşayan seçmenler ile ilgili yapmış olduğu çalışmada bölgede Kürt kimliğinin net bir biçimde kabul gördüğünü ifade etmiştir. Bununla beraber Güneydoğu Anadolu Bölgesinde çok büyük siyasi gücü olduğu varsayılan ve geçmiş dönemlerde bu doğrultuda sonuçların ortaya çıktığı bölgede aşiret ve tarikat bağlarının zayıfladığını ifade etmiştir.

Katılımcıların destekledikleri siyasi partilerin, belediye seçimlerini veya genel seçimleri kazanmaları halinde vergi ödemelerinin nasıl değişeceği üzerine yapılan mülakatlarda farklı konular ortaya çıkmıştır. Katılımcılar özellikle belediyelere yapılan ödemelerde siyasi partilere dikkat ettiklerini ifade etmişlerdir.



TRC3 bölgesinde görüşme yapılan katılımcıların ortak özellikleri arasında oldukça politik olmaları göze çarpmaktadır. Görüşmeler gerçekleştirilirken katılımcıların güncel siyasi ve ekonomik olayları takip ettikleri bununla birlikte siyasi tarih ile ilgili de bilgi sahibi oldukları görülmüştür. Katılımcılar belediye gelirleri içerisinde yer alan belediye vergilerine değinmişlerdir. 2464 sayılı Belediye Gelirleri Kanunu'nda yer alan Çevre ve Temizlik Vergisi, Emlak Vergisi ile İlan ve Reklam Vergisi en fazla görüş beyan edilen vergiler arasında yer almaktadır. Gönüllü vergi ödeme ile ilgili yapılan değerlendirmelerde bir kısım katılımcı destekledikleri partilerin belediyeyi yönetmelerinin vergiye gönüllü uyumu arttıracığı doğrultusunda cevaplar vermiştir.

Katılımcı 5 *“Buna canlı bir örnek vereyim. Yaşadığım yerdeki belediyeyi politikasını beğenmediğim ve insanlara gerçekten faydalı hizmetler yapmadığını düşündüğüm bir belediye yönetimi olduğu için, belediyeye gelir oluşturacağı için 4 yıl boyunca su faturamı bile ödemedim. Sırf bakış açım ters olarak gördüğüm yerlere, bazı gayrimeşru işlere para aktarımı yapıldığını düşündüğüm için. Devlet yanlısı bir belediye olduğu anda da gidip tüm borçlarımı gönüllü olarak ödedim.”*

Katılımcı 7 *“Aslında parti ayrımı yapmadan herkese eşit mesafede olmak gerekiyor ama parti gerçekten insanı etkiliyor. İktidar partisi ve belediyeyi kazanan partiler farklı olduğu zaman bunu yaşadım. Birinden eminim kendimce. Zaten güvendiğim için oy veriyorum. Diğerine güvenmediğim için oy vermedim. İçerisinde vergiyi de barındıran bazı ödemeleri yapmamaya çalıştım. Mecbur kalıp yaptığımda da çok gönülsüz olarak yaptım.”*

Katılımcı 12 *“Desteklediğim parti iktidarda olursa tabi ki daha gönüllü olarak öderim. Bu insanlara cazip gelir.”*

Katılımcı 25 *“Hangi parti iktidarda olursa olsun vergilerimi öderim. Ama gönül verdiğim parti iktidardaysa daha gönüllü öderim. En azından elde edilen vergi gelirinin halka hizmet için, halkın refahının artması için kullanılacağından emin olurum.”*

### **Aile ve sosyal çevrenin vergi ahlakı üzerindeki etkisine ilişkin bulgular**

Sosyal çevre ve ailelerin, bireyin çocukluktan itibaren kişiliğinin ve hayata bakışının belirlenmesinde etkisi büyüktür. Bireyler pek çok davranışta bulunurken evde veya ilişki içerisinde buldukları çevrelerini gözlemleyerek bu doğrultuda hareket ederler. Vergi ahlakının şekillenmesi üzerinde de ailelerin ve bireylerin sosyal çevrelerinin tutum ve davranışları bireyleri yönlendirmektedir. Araştırmanın konusunu oluşturan şehirlerdeki aile yapıları da bu hususta önemli bir referans olarak karşımıza çıkmaktadır.

## Mükelleflerin ailelerinde ve yakın çevrelerinde vergi kaçırma davranışında olanların sıklık durumu

TRC3 bölgesinde yapılan görüşmelerde mükellefler yakın çevrelerinde farklı yöntemlerle vergi kaçırıldığını ifade etmiştir. Vergi kaçırmaya şahit olanların üzerinde durdukları hususlardan biri sahte faturadır. Sahte faturalar ve yanıltıcı belgeler ile birlikte vergi kaçırıldığını şahit olan katılımcılar bulunmaktadır.

Muhasebe meslek mensuplarının, mükelleflerin istekleri doğrultusunda vergi kaçırdıkları dile getirilen bir diğer önemli noktadır. Görüşmelerin bir kısmında muhasebe meslek mensupları aracılığıyla bazı usulsüzlüklerin yapıldığı ifade edilmiştir. Mükelleflerin yakın çevrelerinde ve ailelerinde şahit oldukları bir diğer konu kaçak elektrik meselesidir. Vergi algısının yol, su ve elektrik özelinde değerlendirildiği katılımcıların olduğu görüşmelerde vergi kaçırma davranışının elektrik faturaları üzerinden ifade edildiği görülmüştür. Kaçak elektrik kullanıldığı takdirde ödenen faturalarda yer alan vergi kalemlerinin ödenmemesi vergi kaçırma olarak değerlendirilmiştir. Katılımcıların üzerinde durduğu diğer bir konu bütün gelir yaratan faaliyetlerin kayıt altına alınmamasıdır. Ticari faaliyetlerin kayıt altına alınmaması neticesinde kayıt dışı işlemler yapıldığı ve bunda muhasebe meslek mensuplarının etkisinin olduğu katılımcılar tarafından dillendirilmiştir.

Katılımcı 1 *“Çok sık karşılaştığım bir şey. Vergi inceleme ve vergi tekniği raporlarında görüyorum. Mesela sahte belge düzenleme var, sahte belge kullananlar var. Bu işlemleri yapanlar vergi kaçakçılığı yapmış oluyor.”*

Katılımcı 3 *“Mesela muhasebecilerin yanına gidip geldiğim zaman bazı konuşmalara şahit oluyordum. Ya bu ay bana çok vergi borcu gelmiş niye böyle oldu diye. Muhasebeci de böyle olması lazım yoksa denetime gireriz diyordu. Ben başta anlam veremiyordum. Ne demek böyle olması lazım. Ya öyledir. Ya da öyle değildir. Olanı lazım dendiği zaman demek ki araya farklı etkenler giriyor.”*

Katılımcı 5 *“Bence Türkiye’de vergi kaçırmanın oranı %90’dır. Çevremde de çok fazla şahit oluyorum. Toplumda fatura alışkanlığı yok mesela. Hiç fatura kesilmiyor. Yine çiftçiler kesinlikle vergi ödemiyor. Toptancıya satıyorlar ortada vergi filan yok.”*

Katılımcı 6 *“Siirt’te ve Kurtalan’da çok fazla naylon fatura işleri yapanları duyuyorum. Bu insanlardan tanıdıklarım var yakın çevremde olanlar var. Çok lüks hayatlar yaşıyorlar. Zevk içinde yaşıyorlar. Toplum da buna yöneliyor.”*

Katılımcı 15 “Çevremdeki insanlar genel olarak avukatlar. Herhangi bir ticari işletmesi olan kişiler çevremde çok az. Meslektaşlarımdaki şeyleri gözlemlediğim zaman tüm vergilerini zamanında ve tam olarak ödeyen sayısı çok çok az.”

Katılımcı 19 “Çevremde vergisini düzenli ödeyen insan sayısı çok az. Genelde insanlar ya erteliyor ya da fırsatını bulunca ödememek için ellerinden ne gerekiyorsa yapıyor. Çok fazla sahte fatura var. Bunlar da vergi kaçırmak değil mi? Yıllardır esnafılık yapıp vergi levhası olmayan bir dünya insan tanıyorum.”

Katılımcı 20 “Vergi kaçırmaktan kasıt gelirini tam göstermemek, kaçak mal kullanmak ise etrafımda çok fazla insan görüyorum. Ben kuaförüm mesela. Çektiğim her fönün, kestiğim her saçın parasını gelir olarak gösteremem. Dünyada hiçbir kuaför bunu yapamaz.”

### **Aile ve sosyal çevrede vergi kaçırma davranışının gönüllü vergi ödeme üzerindeki etkisi ile ilgili bulgular**

Araştırmaya katılan 32 vergi mükellefinin 14 tanesi vergilerini düzenli bir biçimde ödediğini ifade etmiştir. 18 kişi ise vergi ödemelerinin düzenli olmadığını ve fırsatını bulduklarında vergi borcunu ödememek için farklı yollar denediklerini söylemiştir. Vergisini düzenli ödeyen 14 mükelleften 8’i ücret üzerinden gelir vergisi ödeyenlerden oluşmaktadır. Ücretlerin vergilendirmesinde temel yöntem stopaj usulü ile verginin alınması olduğu için ödeme yapılmadan önce vergi kaynaktan kesilmektedir. Bu grupta yer alan katılımcıların verginin oluşturduğu psikolojik baskıyı çok fazla hissetmedikleri görülmüştür. Vergilerini düzenli ödediğini ifade eden katılımcıların bir kısmı sonraki görüşme sorularında birtakım vergi ödemelerini düzenli yapmadıklarını ifade etmişlerdir.

Katılımcılardan kamu çalışanları, vergiler ile ilgili görüş beyan ederken dolaylı vergilerden ziyade dolaysız vergiler hakkında açıklamalar yapmıştır. Bu grup ile ilgili mali anestezi den söz etmek mümkündür. Bundan dolayı görüşme yapılan kamu çalışanlarının tamamı vergi ödemelerinin düzenli olduğunu beyan etmiştir. Ama diğer gelir unsurları ile karşılaşanların beyanlarında farklılıklar mevcuttur. Bu grubun sosyal çevreleri ve ailelerinin vergiye karşı tutumları ile ilgili verdikleri tepkilerde de benzerlikler bulunmaktadır. TRC3 bölgesinde yapılan görüşmelerde karşılaşılan diğer bir husus ise ailelerine ve çevrelerine olası bir vergi kaçırma davranışına tepki gösterenlerin dayandıkları nokta “tüm vatandaşların hakkı, kul hakkı ve günah” biçimindedir.

Katılımcı 1 “Ailemden veya yakın çevremden biri vergi kaçırırsa çok kızarım. Çünkü bu büyük bir günah. İstemem yani ailemden biri o harama girsin, o günahı işlesin. 81 milyonun hakkı var yani. 81 milyonun hakkıyla gitmelerini istemem öbür dünyaya.”

Katılımcı 25 “Ailemden biri eğer vergi kaçırırsa onlara bu işten ekme yediklerini ve ekmeğe haram bulaştırmamaları gerektiğini söylerim. Yakalanmaları halinde karşılaştacakları cezai işlemlerden bahsederim.”

Katılımcılardan vergilerini düzenli ödemediğini ifade edenlerin pek çoğu vergi kaçırana yönelik yaklaşımlarını belirtirken kişilerin gelir düzeylerini göz önünde bulundurmışlardır. Eğer kişilerin yeteri kadar geliri varsa ve buna rağmen vergi ödemiyorlarsa bu husus eleştirilmektedir. Ama kişilerin gelir seviyeleri düşük ve bundan dolayı vergi ödemiyorlarsa mazur görülmektedir.

Katılımcılar, ticaret yapılan tarafın kamu olması halinde vergilerin doğru bir biçimde ödendiğini ama herhangi bir şahıs ile ticaret yapıldığında vergi kaçırıldığını söylemişlerdir. Avukatlık görevini icra eden katılımcılar da çiftçiler ile aynı doğrultuda görüşlerini belirtmişlerdir. Dava taraflarından birinin kamu olması halinde her şeyin usulüne uygun yapıldığını, kamu olmaması halinde ise vergi ödemekten kaçınıldığını söylemişlerdir. Bu gibi konularda kişiler hem kendilerini hem de çevrelerindeki insanları haklı görmektedirler.

Katılımcı 12 “Devletin zorla aldığı bazı vergiler var onları ister istemez ödüyorum. Ama diğer vergilerin bir kısmını ödeyemediğim zamanlar oluyor. Yakın çevremden birinin maddi durumu iyiyse ve vergi ödemiyorsa buna tepki gösteririm. Ama adam hem iş yapmış hem zarar etmiş hem de vergi borcu çıkmışsa bu adama ne diyebilirsin ki?”

Katılımcı 13 “Bütün vergilerimi düzenli olarak ödediğimi söyleyemem. Ben çiftçiyim. Eğer sattığım ürünleri Toprak Mahsulleri Ofisi alırsa her şey usulüne uygun yapılıyor. Ama Ofise değil de bir başkasına satarsam çoğu zaman herhangi bir kayıt olmuyor. Ailemden biri günün birinde büyük bir holding sahibi olur ve vergi kaçırırsa ona tepkim çok büyük olur. Hatta tüm bağlarımı kopartırım. Ama kendi kendine yeten arkadaşlarım ve akrabalarım vergi kaçırırlarsa buna tepki göstermem.”

Katılımcı 29 “Hizmet bana ulaşmayana kadar ben kimseye vergi kaçırmayın demem. Bu ülkenin en zengini biz miyiz? Dedim ya demin zengin vergi filan vermiyor. Görüyoruz cami yapıyorlar, okul yapıyorlar. Bunları bize hizmet için mi yapıyorlar? Hayır. Vergiden düşmek için yapıyorlar. Biraz da vicdanlarını rahatlatıp toplumda değer görmek için yapıyorlar.”

**Sosyal çevreden veya aileden bireylerin vergi kaçırıp yakalanmaması durumunun katılımcılar üzerindeki etkisi**

Katılımcıların bir kısmı vergi ödemeyen veya vergi kaçırarak bireylerin yakalanmadıklarını ve cezalandırılmadıklarını, yakalanmaları neticesinde ise ya hiç ceza ödemedikleri ya da çok az ödediklerini gördüklerinde vergi ödeme motivasyonlarının düştüğünü ve bu kişiler gibi davranmaya başladıklarını ifade etmektedir.

Katılımcılardan bazıları sosyal çevrelerinden vergi kaçırarak haklı gördüklerini söylemişlerdir. Bununla birlikte aynı meslek grubunda faaliyet sürdüren insanların tavsiyelerinin katılımcıları etkilediği görülmektedir. Vergi kaçırarak yakalanmayan insanların nitelikleri üzerinde yoğunlaştığı, katılımcıların kendilerine göre dürüst olduğunu düşündükleri insanların vergi kaçırarak yakalanmadıklarını gördüklerinde vergi kaçırma davranışına yöneldikleri tespit edilmiştir.

Katılımcı 7 *“Haklı sebeplerini anlatanlar veya bizzat şahit olduklarım oluyor. Bunlardan yakalanmayanlar da oluyor. Ekonomik olarak kötü olduğumda acaba dediğim maalesef oldu. Örnek vereyim bir ara dediler ki Diyarbakır’da bir ekip var. Doğalgaz saatlerini sayaç okumadan birkaç gün önce gelip geriye sarıyorlar. 1 ayda mesela 600 TL fatura gelecekken adam kumandayla sayacı geri sarıyor 100 TL’ye düşürüyor. Dürüst olayım sıcak baktım.”*

Katılımcı 11 *“Öncelikle şunu söylemeliyim ki; özellikle kaçırmayı denemem ama içimden de ben neden ödedim ki o zaman demekten kendimi alıkoyamam ve tabiri caiz ise enayi gibi hissederim.”*

Katılımcı 16 *“Bizim sektörde bizden daha tecrübeli olanlar şunu söylüyor. Bunu yapmazsan para kazanamazsın. Öğrencilerin sayısı belli. Fiyat aralığı aşağı yukarı belli. Bir yerden kısmak gerekiyor. Hepimizin evi ailesi var. Evimizin kirasından, elektrik faturasından kısamıyoruz. Öğrenciden alacağın saatlik ücreti yükseltip vergimi vereyim desen bu da imkânsız. Çünkü bir sürü alternatif var. İnsanlar 1 TL’nin hesabını yapıyor. İlk hedef vergi. Ondan dolayı özellikle meslektaşlarımın söyledikleri ve yaptıkları beni etkiliyor ve onlar gibi hareket ediyorum.”*

Katılımcı 18 *“Sayısız örnekle karşılaştığım için sıradan bir şey olmuş bu artık. Devlet benden direk kesinti yapmasa kesinlikle geciktiririm. Elimden gelse ödemem.”*

Katılımcı 20 *“Eğer yakın çevremde kendini haklı gören insanın hayata bakışı benim gibi ise bende etkilenirim. O ceza almıyorsa bende ceza almam diye onun gittiği yoldan giderim.”*

### **Vergi Ahlakının Ekonomik Belirleyicilerine İlişkin Bulgular**

Katılımcılar ile yapılan görüşmeler analiz edildiğinde, katılımcıların vergi ahlakının belirleyicilerinden ekonomik belirleyicilere ilişkin görüş bildirdikleri tespit edilmiştir.

## Genel kamu hizmetleri ile vergi idarelerinin gelir vergisi mükelleflerinin vergi ahlâkı üzerine etkisine ilişkin bulgular

Ödenen vergilerin vatandaşlara kamu hizmeti olarak dönmesi mükellef davranışları üzerinde önemli bir etkiye sahiptir. Bununla beraber vergi ile ilgili işlemlerin yapıldığı kamu kurumlarındaki işleyiş ve son yıllarda pek çok işlemin elektronik ortamda yapılması mükelleflerin vergi ahlaklarını belirleyen unsurlar arasında yer almaktadır.

TRC3 bölgesinde yaşayan insanların ödenen vergilerin kamu hizmeti olarak dönüp dönmediği üzerine fikirlerinin büyük kısmı kamu hizmetlerinin olduğu ama pek çok alanda eksik kaldığı şeklindedir. Burada katılımcıların kamu hizmeti kavramından ne anladıkları ve bunun karşılığındaki bekledikleri oldukça önemlidir. Katılımcıların değerlendirmelerde bulunurken kendi yaşam alanlarından başlayarak mahalle, ilçe, il geneline göre tespitlerde buldukları görülmektedir. Yine çeşitli temel insani ihtiyaçlardan mahrum kaldıklarını ifade eden katılımcıların olduğu da görülmektedir. Kamu hizmetlerinden yeteri kadar yararlanmadıklarını ifade eden katılımcıların vergiye gönüllü uyumlarının az olduğu sonucu ile karşılaşılmaktadır.

Katılımcı 6 *“Kesilen vergiler karşısında bizlere yapılan hizmet o kadar ahım şahım değil. Benim yaşadığım yerde yeşil alan yok. Çocuklarımın parklarda zaman geçirmesini istiyorum ama olanak yok.”*

Katılımcı 8 *“Şehir olarak düşünelim bu şehirde ödenen vergi tutarı iki kat artarsa kamu hizmetleri artmayabilir. Hatta verilere bakıldığı zaman daha net olarak her şey gözlemlenebilir. Verginizi ödeyin karşılığında hizmet görelim şeklindeki yaklaşımın çok doğru olmadığını düşünüyorum. Bireysel olarak fikrimi söyleyeyim ödediğim vergilerin kamu hizmeti olarak çok az bir kısmının döndüğünü düşünüyorum. Bu beni ödeme noktasında olumsuz yönde etkiliyor.”*

Katılımcı 15 *“Çok sınırlı olarak geri döndüğünü düşünüyorum. Çok çok dolaylı yollardan kamu hizmeti olarak geri dönüyor ama çoğu zaman hayatıma direkt olarak dokunmuyor.”*

Katılımcı 20 *“Kesinlikle düşünmüyorum. Özellikle Şırnak'ta hiç hizmet olmadığını düşünüyorum. Devletin yapması gereken bazı klasik şeyler var. Onlar dışında bir şey yapılmıyor.”*

Katılımcı 32 *“Ekonomik olarak zayıf olduğumuz için mağdur insanlara istenilen yardımlar yapılamadı. Bunun kamu hizmetleri içinde geçerli olduğunu söyleyebilirim. Bugün hangi okul müdürü ile görüşürseniz görüşün veya hangi camii imamıyla görüşürseniz görüşün size bir sürü sorun anlatacaklardır.”*

Katılımcılardan bazıları yaşadıkları şehirleri diğer şehirler ile mukayese etmiş ve bununla ilgili bölgelerarası gelişmişlik farklarına dikkat çekmiştir. Bazı katılımcılar ise aynı yerleşim yerinin farklı iki bölgesinde var olan farklılıkları ve hizmetlerin eşit şekilde dağıtılmadığını söylemiştir. Burada önemli olan bir diğer husus ise yapılan karşılaştırmalarda Türkiye'nin sanayi, üretim ve turizm alanlarında lokomotif sayılacak şehirler ile kıyaslamaların yapıldığıdır. Yine katılımcılar genel kamu hizmetlerinin etkin bir biçimde yapılmadığı hususunda birtakım eleştiriler de bulunmuşlardır.

Katılımcı 1 *“Kısmen kamu hizmeti olarak vergilerin geri döndüğünü düşünüyorum. Ama kamu hizmetlerinin faydalanan kişilere göre değiştiğini düşünüyorum. Örnek olarak benim yaşadığım şehir küçük bir şehir. Büyükşehirlerde daha fazla vergi tahsilatı olduğu için onlara daha çok kamu hizmeti sağlanıyor.”*

Katılımcı 23 *“Ödediğim vergilerin kamu hizmeti olarak döndüğünü kısmen düşünüyorum. Ama burada bölgesel farklılıklar var. Her yere yapılan hizmetin aynı olmadığını düşünüyorum. Bizim bölgede tam bilmiyorum ama vergi kaçırma söz konusu olsa bile devletin vergi gelirleri tek bir yerde kullanılıyor.”*

Katılımcı 24 *“Yaşadığım şehirde hiç düşünmüyorum. İstanbul, Ankara, İzmir veya Antalya ile karşılaştırdığım zaman kamu hizmetlerinin çok eksik kaldığını düşünüyorum.”*

Bu grupta yer alan katılımcıların cevaplarının genel olarak iktisadi kamu hizmetleri ve sosyal kamu hizmetleri etrafında toplandığı söylenebilir. Katılımcıların; kültürel veya bilimsel kamu hizmetleri ile ilgili fikir beyan etmedikleri görülmektedir. Genel kamu hizmetlerinden yeterince yararlanmadığını düşünen katılımcıların vergiye gönüllü uyumlarının olumsuz etkilendiği sonucuna varılmıştır.

### **Vergi denetimleri ve vergi cezalarının vergi ahlakına etkisine dair bulgular**

Vergi denetimleri konusunda yapılan görüşmelerde katılımcıların hem fikir olduğu konu denetimlerin yetersiz olduğudur. Denetimlerin yetersiz olmasının da vergi kaçırmaı arttırdığı, vergisini gönüllü ödeyen mükellefleri kötü etkilediği düşüncesi hâkimdir. Yapılan görüşmelerde hiç denetime denk gelmediğini ifade edenler olduğu gibi yapılan denetimlerin formaliteden ibaret olduğunu söyleyen katılımcılar mevcuttur.

Katılımcı 7 *“Denetimlerin yeterli olmadığını düşünüyorum. Geçen bir arkadaşımın yanına gittiğimde iki kişiyle çay içiyordu. Klâsik dost sohbeti. Yarım saat sonra maliyeden geldiklerini anladım. Böyle olmaz yani. İşini hakkıyla yapan mutlaka vardır ama benim karşılaştıklarım maalesef lakayt davranıyordu.”*

Katılımcı 8 *“Denetimlerin kötü amaçlara sebep olduğuna şahit oldum. Vergi dairesinin elinde kozlar var. Bunları gerektiği zamanlarda kullanıyor. Tabiri caizse vergi dairesinin radarına takılmadıysanız herhangi bir problem olmuyor.”*

Katılımcı 20 “Hem birinin yanında çalıştığım da hem de kendi dükkânımı açtığım ilk zamanlarda vergi levham yoktu. Bir Allah’ın kulu da gelip demedi ya sen burada esnafsın kaydın yok, hiçbir şeyin yok. Müşterilerim arasında memur olan kişiler de var. Aralarında bilenler de vardı. Kimse önemsemiyor.”

Katılımcı 23 “Denetimlerin çok etkili olmadığını düşünüyorum. Evet, bazen yapılıyor ama çok göstermelik. Zaten küçük yerlerde hatır gönül ilişkisi çok fazla. Gerçek bir denetim yapacaksın örneğin getireceksin İzmir’den memurları burada denetim yapacaksın. Kimin kimi denetlediğini kimse bilmeyecek.”

Katılımcı 1 “Denetimler de maalesef yeterli değil. Ciddi personel eksikliği var. Düşünün bir şehirde 9.000 tane vergi mükellefine 3 tane yoklama memuru düşüyor. Mükellef sayısı sürekli artıyor. 3 tane yoklama memurunun hem yoklamaya çıkıp hem de vatandaşın iş ve işlemlerini yapması mümkün değil.”

### **Vergi aflarının vergi ahlakı üzerindeki etkisine dair bulgular**

Cumhuriyet kurulduktan sonra 2022 yılına kadar toplam 37 tane vergi affı çıkarılmıştır. Yapılandırma kanunu olarak adlandırılan bu kanunlar son yıllarda oldukça artmıştır. 2001 yılı ile 2022 yılı arasında toplam 12 tane kanun çıkarılmıştır. Vergi afları ve vergi borçlarının yapılandırılması beraberinde bazı tartışmaları da getirmektedir. Zamanında vergi ödeyen mükelleflerin dezavantajlı olduğuna dair bir algı mükellefler arasında yaygınlaşmaktadır. Yine yapılandırma kanunlarının son yıllarda çok fazla çıkması mükellefler arasında rehavete yol açmaktadır.

Mardin, Batman, Siirt ve Şırnak illerinde yapılan görüşmelerde vergi afları ve vergi borçlarına yönelik yapılandırma kanunlarının genel olarak mükellefleri olumsuz etkilediği görülmektedir. Katılımcıların pek çoğu vergi afların mükellefler arasındaki adalet duygusunu olumsuz etkilediği ifade etmiştir. Vergi aflarından yararlananların ve yararlanmayanların görüşlerine aşağıda yer verilmiştir.

### **Daha önce vergi affından yararlananlar**

Görüşme yapılan gelir vergisi mükelleflerinin bir kısmı geçmiş yıllarda en az bir defa çıkan kanunlar kapsamında vergi borçlarını yapılandırmışlardır. Genel olarak su faturalarının geç ödenmesi, motorlu taşıtlar vergisi, katma değer vergisi, emlak vergisi, çevre ve temizlik vergisi, üniversite öğrenimi süresince alınan kredi yurtlar kurumu kredi ödemesi ile trafik cezaları üzerinde yoğunlaşmıştır.



Vergi aflarından yararlanan katılımcıların büyük bir bölümü düzenli vergi ödeyenler için vergi aflarının bir ceza niteliğinde olduğunu ifade etmektedir. Bununla beraber “keşke zamanında ödemeseydim” ifadesi de katılımcıların dile getirdiği bir diğer husustur. Vergi aflarından yararlanan mükelleflerin, sıklıkla çıkan vergi aflarından kaynaklı vergi ahlaklarının olumsuz etkilendiği görülmektedir. Zamanında vergi borçlarını ödemeyen mükelleflerin belirttiği bir diğer nokta ise imkânları el vermediği için ödeyemedikleridir. Bu görüşte olan katılımcılar, imkânı olan diğer mükelleflerin de zamanında vergi borçlarını ödemeleri gerektiğini belirtmişlerdir.

Katılımcı 5 “*Vergi afları çıktığında direk aklıma gelen keşke ben de zamanında ödemeseydim cümlesiydi.*”

Katılımcı 12 “*Vergisini düzenli ödeyen mükellefler için tabii ki bu bir sorun. Ama benim gibi birtakım sebeplerden dolayı ödeyememiş vatandaşlar için güzel bir şey.*”

Katılımcı 14 “*Vergi afları çok yanlış bir şey. Şimdi pandemi var mesela. Tamam affedilsin faizler silinsin eyvallah. Ama normal dönemlerde adamlar ödemiyor her türlü gayri resmi şeyleri yapıyor, sağlam adamda vergisini düzenli yatırıyor. Ardından bir af çıkıyor. Onlarla biz bir oluyoruz.*”

Katılımcı 15 “*Borçlular için çok faydalı buluyorum. Diğer taraftan ödemelerini düzenli yapanlar içinde dezavantajlı. Afların çıkması kötü değil ama düzenli ödeme yapanlar için düzenlemeler yapılmalıdır.*”

Katılımcı 23 “*Vergi aflarının bu kadar düzensiz bir şekilde çıkarılması çok kötü. Sosyal medyada veya yazılı basında vergi affı mı geliyor gibi çeşitli haberler yapıldığında kimse vergi borcunu ödemiyor. Neredeyse her sene devlet vatandaştan alamadığı paraya karşılık bildiğin pazarlık yapıyor.*”

### **Daha önce vergi affından yararlanmayanlar**

Vergi affından veya vergi borcu yapılandırılmalarından faydalanmayan mükelleflerin büyük kısmı bu uygulamalardan rahatsızlıklarını ifade etmiştir. Vergi aflarının çıkma sıklığı en büyük eleştiri konusu olmuştur. Bununla beraber bir diğer önemli sorun vergi aflarının çıkacağından önceden bilinmesi ve bu konuda bilgi sahibi olan mükelleflerin bu konuda pozisyon alarak vergi ödememesi durumu bir problem olarak görülmektedir. Vergi aflarının sıklıkla çıkmasının sebebini ekonomideki kötü gidişatla ilişkilendiren mükellefler de mevcuttur. Genel olarak bakıldığında, vergi aflarından yararlanmayan mükelleflerin sıklıkla af çıkmasıyla beraber gönüllü vergi ödeme davranışlarının çok kötü etkilendiği ifadeleri çoğunluktadır.

Katılımcı 4 “Vergi aflarından rahatsızlık duyuyorum. Zamanında tüm vergilerini ödemeye çalışan biri olarak zamanında ödemenin bugüne kadar hiçbir avantajını görmedim.”

Katılımcı 11 “Vergi aflarının çok sık çıkması vergi vermeyenlerin, vergi verenlere göre daha akıllıca bir iş yaptığı sonucunu ortaya çıkardığından vergi affı geleceği düşüncesi ile vergi verme isteğini ve inancını ortadan kaldırmakta.”

Katılımcı 20 “Vergi afları derken benim aklıma büyük şirketlerden vergi almadıkları şeyler geliyor. Zaten ülkenin en zengin şirketleri bunlar. Birde vergi borçlarının hepsi siliniyor. Buna katılıyorum.”

Katılımcı 28 “Vergi aflarının çok fazla çıkması ekonomik bir sorun göstergesi. Vatandaşlar vergi borçlarını ödeyemiyor. Bunun karşılığında devlet parasını alamıyor. En sonunda ne alabilirim acaba deyip af çıkarıyor.”

### **Mükelleflerin vergilemede adalet algılarının vergi ahlakı üzerine etkisine ilişkin bulgular**

Katılımcıların adalet anlayışı kriterlerine bakıldığında büyük şirketlerin vergi borçlarının silindiği ama düşük gelirli mükelleflerin bu ayrıcalıklardan yararlanamadıkları ifade edilmiştir. Bununla birlikte katılımcılar vergi adaleti üzerinde değerlendirmeler yaparken kendi meslek grubundaki diğer mükellefler ile vergi kaçakçılığının yoğun yapıldığını düşündükleri şehirler üzerinden değerlendirmeler yapmışlardır. Vergi ödemede adaletsizlik olduğunu öne süren katılımcılar arasında vergilerini zamanında ve tam ödemeyen gelir vergisi mükellefleri bulunmaktadır. Gördükleri adaletsiz uygulamalardan kaynaklı olarak vergi ödemedikleri yönünde ifadeler yer almıştır. Vergilemede adalet konusunda olumsuz düşüncelere sahip katılımcıların vergi ahlaklarının olumsuz yönde etkilendiği görülmüştür. Adalet anlayışının sadece vergi ile ilgili konular özelinde değerlendirilmediği, sosyal yaşamın diğer alanlarıyla da ilişkilendirildiği görülmüştür.

Katılımcı 7 “Bazen büyük şirketlerin vergi borçları büyük oranda siliniyor. Bunun sebeplerini iyi araştırmak gerekiyor. Herkese eşit davranılmadığı zaman kamu vicdanını yaralayabilir. Vergi borcu silinen şirketlerin, silinme sebeplerinin insanlarla paylaşması lazım.”

Katılımcı 15 “Vergiye cebren ödemek zorunda olduğum için ödüyorum. Vergi ödemede adaletsizlik olduğunu düşündüğüm için gönüllü olarak, hoşnut olarak ödemiyorum. Mesela ben 4 yıllık bir avukatım. 20 yıllık avukat ile hemen hemen aynı vergiyi ödemem vergi adaletsizliğinin en büyük kanıtıdır.”

Katılımcı 25 “Vergi ödemeyen veya vergi kaçıran insanlara bunun sebebini sorarsanız herkes vergi adaletsizliğinden bahseder. Herkesin gelirine göre vergilendirilmesini ister. Bazılarının gelirini az

*gösterdiğini buna devletin eksik kaldığını dile getirirler. Eğer bugün adı her ne olursa olsun bir gruba ayrıcalık tanınırsa bu adalet duygusunu zedeler. Benim gelirimden otomatik olarak vergi kesilmezse öyle bir durumda ben de ödemem.”*

Katılımcı 3 *“Daha önce ben tüm Doğu ve Güneydoğu Anadolu Bölgesine çalışıyordum. Batman, Şırnak, Diyarbakır, Bitlis, Şırnak ve Muş'ta kaçak mazot varken Siirt'te yoktu. Bunun sebebi Siirt'te denetim olması değil, insanların birbirini şikayet etmesinden kaynaklı. Ben kaçakçılık olsun demiyorum ama Siirt'te yoksa hiçbir yerde olmamalı. Bu en büyük adaletsizliktir. Bir aile ve bir devlet; eğitimden, ekonomik unsurlardan veya farklı unsurlardan yıkılmaz ama adaletsizlik varsa o devlet yıkılır.”*

### **Ekonomik konjonktürün vergi ahlakı üzerindeki etkisine dair bulgular**

Katılımcılar ile görüşmelerin yapıldığı zaman aralığı pandemi dönemine denk gelmiştir. Pandeminin tüm dünyada olduğu gibi Türkiye'de de ekonomik yansımalarının olumsuz olduğu aşikârdır. Görüşmelerde ücret üzerinden vergilendirilen gelir vergisi mükellefleri hariç diğer mükelleflerin tespitlerini pandemi koşullarının etkisi altında yaptıkları görülmektedir.

Katılımcıların büyük bir kısmı, ekonomik konjonktürün gönüllü vergi ödeme davranışını oldukça olumsuz etkilediği yönünde fikir beyan etmiştir. Katılımcılar pandemi dönemi boyunca gelirlerinin ciddi bir biçimde azaldığını, alınan önlemlerden kaynaklı olarak pek çok meslek grubunun gelirlerinin azaldığını, devletin yeterli ölçüde destek vermediğini ifade etmişlerdir. Devletin vergi borçları ile aldığı tedbirlerin erteleme biçiminde olduğu süreçte pandemide gelirleri ciddi biçimde düşen katılımcıların öncelik sıralamalarında vergi ödemelerinin olmadığı gözlemlenmiştir.

Katılımcı 8 *“Şu an bildiğiniz gibi pandemi var. Benim gibi pek çok insanın geliri azaldı. Temel ihtiyaçlarımızı bile çok zor karşılıyoruz. Böyle iken ben kazancımı doğru bir biçimde beyan edemiyorum. Pandemi var, devletin vatandaşına desteği eksik. Samimiyetle söylüyorum, vergi dairesine giderken ayaklarım beni geriye götürüyor.”*

Katılımcı 11 *“Bu soruyla ilgili verebileceğim tek cevap ülkenin durumu ne olursa olsun bir şekilde vergilerin arttırıldığı ve düzenli vergi ödemesi yapanların adeta cezalandırıldığıdır. Pandemi dönemine baktığımızda ise meslek grupları açısından farklılıklar bulunmaktadır. Örneğin gazetecilikte gelir kapısı olarak ihale ilanları en büyük payı almaktadır. Fakat pandemi nedeni ile ihalelerin yapılamaması ve işlerin yürütülememesi bizleri olumsuz yönde etkilemektedir.”*

Katılımcı 15 “Vergi dediğimiz şey gelire orantılı bir şey. Gelirin iyiye vergi öderken herhangi bir zorlukla karşılaşmıyorsun. Ama gelirin azaldıkça ödeme kalemlerindeki her değişiklik seni sıkıntıya düşürüyor. Ama şöyle bir şey var. Vergi borcu temel ihtiyaçlar karşısında ortaya çıkan borçlar gibi değil. Vergi borcu; su borcu, elektrik borcu veya doğalgaz borcu gibi şeylerden çok farklı. Bunları ödemediğinde yaptırım direkt olarak hayatını etkiliyor. Ama vergi borcunu ödemediğin zaman hayatın etkilenmiyor. Bundan dolayı mükellefler ödeme noktasında vergi borcunu en son kalemlere alıyorlar.”

Katılımcı 16 “Pandemi döneminde her bir öğrenciyi kursa kaydederken %18 oranında KDV kesiliyordu. Sonra bu oran düşürüldü. Bu olumlu bir gelişmeydi. Ben öğrencilik yıllarımdan beri özel ders veriyorum. Normalde yaz döneminde acayip talep olurdu. Zamanımız yetmezdi. Şimdi ne kursta ne de özel derste hiç gelen giden yok. 1 tane kayıt bile yok.”

Katılımcı 23 “Paramız değer kaybettiğinde ekonomik olarak herkes kötü etkileniyor. Hem ekonomik kriz dönemlerinde hem de son yaşadığımız pandemi döneminde herkes gibi ben de kötü etkilendim. Gelirinize göre harcamalarınız oluyor. Tamam gelir azaldığı için ödediğim vergilerde azalıyor ama bu defa vergi borcu içinde bulunduğun zaman diliminde senin için asla öncelik olmuyor. Parayı idareli kullanmalısın ve elinden geldiği kadar vergi borçlarını ötelemeye çalışıyorsun.”

### **Mükelleflerin yolsuzluklara karşı tutumları ve vergi ahlakı etkisine dair ilgili bulgular**

Yolsuzluk eylemi doğası gereği gizli bir eylemdir. Yolsuzluklar; ekonomilerde yatırım, gelir dağılımı, büyüme gibi unsurları olumsuz olarak etkilemektedir. Toplumlara hizmet etmek gibi önemli görevleri olan devletlerin bu konuda sorumlulukları oldukça fazladır. Devletler yolsuzlukla mücadele ederken bu süreci hem ulusal hem de uluslararası boyutta kurumlar ile işbirliği içerisinde yürütmelidir. Yolsuzluklarla mücadele edildiği takdirde halk ile bütünleşme kaçınılmaz olup güven duygusu da perçinlenmektedir (Berksoy ve Yıldırım, 2017).

Yolsuzluk kavramı pek çok ülkede tartışıldığı gibi Türkiye’de de tartışılan konulardan birisidir. TRC3 bölgesinde katılımcılar yolsuzluklar hakkında fikir beyan ederken kimileri duyumlar üzerinden kimileri ise kendilerinin veya bir yakınlarının karşılaştıkları şeyler üzerinden fikirlerini beyan etmektedir.

Katılımcı 6 “Ben işin içinde değilim ama konuşulardan söyleyeyim size yolsuzluk bayağı var. Yolsuzluğun fazla olduğunu biliyorum ama yine de vergimi ödüyorum. Gönüllü ödemiyorum mecbur olduğum için ödüyorum. Kim gönüllü para vermek ister ki?”

Katılımcı 20 *“Vergilerimi elimden geldiği kadar ödemeye çalışıyorum. Ama gönüllü ödemiyorum. Yolsuzluklara gelince benim fikrim çok fazla yolsuzluk var. Eline fırsat geçen kim olursa olsun yapıyor.”*

Yolsuzluğun varlığı üzerine yapılan görüşmelerde genel olarak yolsuzlukların devlete mal edilmemesi gerektiği, bazı şahıslar tarafından yapıldığı ve bu şahısların kamu kurumlarından temizlenmesi gerektiğine dair açıklamalar yapılmıştır. Bununla birlikte yolsuzlukların çok fazla abartıldığını ifade eden katılımcılar mevcuttur. Bu katılımcılar; yolsuzlukların çok fazla olduğunu fark ettikleri zaman vergilerini gönüllü ödemeyeceklerini ifade etmişlerdir.

Katılımcı 1 *“Ben daima devletten yanayım. Hükümetten yana değilim. Devlet kalıcıdır, hükümet geçicidir. Ben vergimi devlete veriyorum. Eğer hükümet verdiği vergi ile yatırım yapmıyorsa bu onların sorunu. İstese de istemesek de çoğunluk tarafından seçilen bir hükümet tarafından yönetilmekteyiz. Benim amacım her zaman devletin bekası, devletin devam etmesi. Ben devletime bağlı bir insan olduğum için her halükarda vergimi öderim. Yolsuzluğu görmedim ama duyuyoruz sağdan soldan. Yolsuzluk yapan devlet değil, birkaç tane şahıs.”*

Katılımcı 7 *“Yolsuzluk konusu çok abartılıyor. Bazı kesimlerin iddia ettiği gibi büyük yolsuzlukların olmadığını düşünüyorum. İnsanın dahil olduğu her şeyde hile olma ihtimali vardır. Bazen kardeşinle ortak oluyorsun o bile kendi çıkarı için seni kullanabiliyor.”*

Katılımcı 23 *“Yolsuzluk konusunda yapılan en büyük yanlış genellemeler. Hem kamuda hem özel sektörde çok vicdanlı olup herkesin parasına ve malına kendi parasıymış gibi değer verenler var. Ama diğer taraftan bir paket sigaraya tenezzül edenler var. Asfalt mı dökülecek kaç santim 15 santim. 12 döksek olur mu? Olmaz.”*

Katılımcı 19 *Bazı şeyleri gözümüzle görüyoruz. Bu gibi şeylerde bizi aslında soğutuyor. Vergi de öyle. Eğer ben dürüst insanların sayısının azaldığını görürsem devlet zorla almayana kadar vergi vermem. Ama sürekli diyoruz birkaç kişidir. Aslında istemeden de olsa bu kişiler bizimde işimize yarıyor. Karışık bir olay.”*

Katılımcı 17 *“Az çalarsanız hırsızlık, çok çalarsanız adı yolsuzluk. Toplum nezdinde yolsuzluğun bir saygısı var sanki. Toplum bunu içselleştirmiş. Ama hevesimi en fazla kıran şeydir yolsuzluk. Vergi ödeme hevesimi kırıyor.”*

TRC3 bölgesinde yapılan görüşmelerde dikkat çeken konulardan biri de katılımcıların çocuklarının veya bir yakınlarının işe giriş sürecinde yaşadıkları problemlerdir. Katılımcıların bir kısmı bazı kişilerin

kendilerinden maddi beklentilerinin olduğunu, olumlu yanıt verdikleri takdirde işe giriş süreçlerinin olumlu olarak neticlendiğini söylemişlerdir.

Yapılan saha çalışmasında yolsuzluk ile ilgili fikir beyan eden katılımcıların yolsuzluklardan kimi sorumlu tuttıkları vergi ödeme üzerinde etkilidir. Yolsuzluk yapanı kötü niyetli kişiler olarak belirten katılımcıların vergi ahlakları olumsuz etkilenmemekte iken genelleme yapan katılımcıların ve özellikle yakın çevresinden duyduğu veya bire bir şahit olduğu olaylardan etkilenenlerin vergi ahlaklarının olumsuz etkilendiği sonucuna ulaşılmıştır.

### **Kayıt dışı mallara erişim ve kullanımın vergi ahlakı ile ilişkisine dair bulgular**

Genel olarak vergi kaçakçılığı konusu ile ilintili olarak kullanılan vergi ahlakı kavramı, kaçakçılık yapılırken kullanılan ürünlerin kapsamı açısından da önemlidir. Kaçakçılığa konu olan bir ürün ya da hizmet söz konusu olduğunda devletler için bir vergi kaybı oluşmaktadır. Türkiye’de Doğu Anadolu Bölgesi ve Güneydoğu Anadolu Bölgesi kaçakçılık faaliyetlerine rastlanan bölgeler arasında yer almaktadır. Kaçakçılığa konu olan malların fiyatlarının sınır ülkelerde daha ucuz olması en önemli motivasyon kaynağıdır. Akaryakıt, tütün mamulleri, alkollü içecekler ve temel gıda ürünleri kaçakçılığı yapılan ürünler arasında yer almaktadır. (Dağ ve Okde, 2016). TRC3 bölgesi kayıt dışı mallara erişimin kolay olduğu ve insanlar tarafından talep gördüğü bir bölge konumundadır. Yapılan mülakatlarda katılımcıların küçük bir kısmı kayıtdışı mallara erişimin olduğunu ama eskiye nazaran azaldığını ifade etmiştir.

Katılımcıların büyük bir kısmı kayıt dışı mallara kolaylıkla erişebildiklerini ve kullandıklarını söylemiştir. Katılımcılar elektronik cihazlar, tütün mamulleri, akaryakıt malları ve birçok temel gıda ürünlerinde kayıt dışı mallara ulaşmanın çok kolay olduğunu aktarmıştır.

Katılımcı 10 *“Çok kolay. Çok fazla ürünün kaçağına ulaşmak gayet kolay. Kaçak mazot, marka giysilerin birebir aynısı olan ürünler, elektronik eşyalar, birçok mutfak malzemesi bunların hepsine ulaşılabilir.”*

Katılımcı 12 *“Elektronik cihazlara özellikle cep telefonu, sigara, vb ürünlere erişim oldukça kolay. Mazot Şırnak ve Van’a göre biraz zor. Sınır kapılarına olan mesafeden dolayı son dönemlerde ulaşmak zor oldu. Mesela ben kaçak cep telefonu kullanıyorum. Resmi yollardan bu telefonu almak isterseniz ödeyeceğiniz para 5.500 lira. Ben kaçağını 3.500 liraya aldım. Arada 2.000 lira fark var.”*

Katılımcı 19 *“Kaçak mal çok. Kullanan insanlar çok fazla. Hatta şöyle desem abartmış olur muyum bilmiyorum ama dışardan tayini buraya gelen memurlar dahil kaçağa çok fazla talep var. Ben de*

*dükkanında satıyorum. Irak'tan insanlar arabayla gidip bir sürü eşya getiriyor. Sonra bizlere satıyor. Bizde dükkânda satıyoruz.*

TRC3 bölgesinde katılımcılar ile yapılan görüşmeler neticesinde kayıt dışı mallara erişebilmenin çok kolay olduğu ve kullanımın çok yaygın olduğu anlaşılmıştır. Kayıt dışı mallara erişimin her şehirde aynı olmadığı özellikle Şırnak ve Mardin'de ürün yelpazesinin diğer iki ile kıyasla daha fazla olduğu görülmüştür. Kayıt dışı malların kullanımının gelir düzeyi ile pek bir bağlantısı bulunmamaktadır. Birkaç istisna haricinde katılımcıların neredeyse tamamı kayıt dışı malları talep etmekte ve kullanmaktadır.

Kayıt dışı mallara erişen, kullanan ve çevresindeki insanların kullandıklarını beyan eden katılımcılardan bir kısmı bundan rahatsızlık duymadıklarını ve kendi çıkarlarını gözetmek zorunda kaldıklarını ifade etmiştir. Daha önce belirleyicilerin tespitinde yaşanan kişilerin durumu kabul edip bu doğrultuda hareket etmelerinin bir örneğine de burada rastlanılmaktadır. Bununla beraber neoliberal politikaların etkisinde kalmış ve bu doğrultuda yetişmiş insanların kendi çıkarlarını maksimum tutma davranışları da gözlemlenmiştir.

Katılımcı 7 *“Kaçak mallar maalesef çok yaygın. Birçok şeye rahatlıkla ulaşılabilir. Geçen bir tanıdığım çocuğu için bir ilaç temin etmekte çok zorlandı. Neredeyse bölgedeki tüm eczanelere sordu. İstanbul'da ki Yalova'da ki akrabalarına sordu. Onlar orada araştırma yaptılar. İlaç bulunamadı. İlacın bile kaçağı var. Bir tanıdığı vasıtasıyla birileriyle iletişime geçtiler. İlacı getirtti. Madem bu ilaç var neden eczanelerde yok? Niçin bu insan ulaşamadı? Getiren adam nasıl getirdi? İlaç dediğimiz şey insanın en temel ihtiyaçlarından biri.”*

Katılımcı 9 *“Etrafımda ve toplumda da kullanan bireyler mevcut. Türkiye'nin her yerinde ulaşımın rahat olduğunu düşünüyorum kaçak mallara, bunun nedenini irdelemek gerektiğini düşünüyorum. Kişiler aldığı ürünlerde vergili ve vergisiz fiyatları arasında uçurum olduğunu düşünürse güvenceli mal alacağını düşünmüyorum. Ürüne verilen para vergisiyle beraber birkaç katına çıkmamalıdır.”*

Katılımcı 20 *“Belki size ilginç gelecek ama bazı şeylerin kaçak olmayanını birinin aldığını görünce şaşırıyorum. O kadar çok kaçak mallar tüketiliyor. Bu konuda bence Türkiye'de 1 numarayız. Kendi adıma söyleyeyim; benim telefonum kaçak, fön makinelerim Irak'tan geldi kaçak, hatta makaslar bile Irak'tan geldi. Sigara içmiyorum ama içseydim kaçak içerdim. Çünkü herkes kaçak içiyor. Hatta bu büyük marketler dışında bir dükkâna gidip sigara ver dersin hemen kaçağını verirler.”*

Kayıt dışı mallara erişim ve kullanım ile ilgili görüş belirten katılımcılar, ürünlerin fiyatları arasında karşılaştırma yapmaktadır. Kaçak yollar ile özellikle Irak üzerinden ülkeye giren ürünlerin daha ucuz olması

insanları bu yönde hareket etmeye yönlendirmiştir. Görüşmeler için gidilen yerlerde özellikle sınır kapılarına yakın yerleşim yerlerinde yaşları çok küçük olan çocukların dahi pasaportunun olduğu görülmüştür. Ayda yaklaşık 10 defa sınır kapılarından çıkıp belirlenen kotalar dâhilinde alışveriş yaptıkları aktarılmıştır.

Kayıt dışı mallara kolaylıkla ulaşan katılımcıların vergi ödemelerini geri plana attıkları görülmektedir. Katılımcılar aradaki fiyat farklarını olası bir olumsuzluk ile karşılaştıklarında kullanacaklarını ifade etmişlerdir. Sadece birkaç kayıt dışı mal kullanan katılımcılar olduğu gibi çok geniş bir ürün yelpazesine sahip katılımcılar ile de görüşülmüştür. Bununla birlikte kayıt dışı malların kullanımının vergi ahlakını son derece olumsuz yönde etkilediği sonucuna varılmıştır.

## **SONUÇ VE ÖNERİLER**

Bölgede yapılan nitel çalışmada yarı yapılandırılmış görüşme yöntemi kullanılmıştır. Dört farklı ilde yaşayan ve memleketi bu şehirlerden biri olan 32 tane gelir vergisi mükellefi ile görüşülmüştür. Ücret, ticari kazanç, zirai kazanç ve serbest meslek kazancı elde eden gelir vergisi mükellefleri ile yapılan görüşmeler dört ilde sadece şehir merkezlerinde değil, ilçelerde ve köylerde de yapılmıştır. Görüşmelerin yapıldığı 2021 yılında Covid-19 pandemisinin etkisini meslek gruplarında farklılık gösterdiği bilindiği için meslek grubu yelpazesi çeşitlendirilmiştir.

İlk olarak vergi ahlakının sosyal belirleyicileri tespit edilmeye çalışılmıştır. Belirleyici unsurlardan olan dini inancın etki düzeyi sorgulanmıştır. Bölgede büyük çoğunluğu Müslüman olmak üzere farklı dinlere mensup olan veya herhangi bir dini inanışı olmayan katılımcılar ile görüşmeler yapılmıştır. Katılımcılardan bazıları gönüllü vergi ödemelerinin dini inançları ile bağlantısının olduğunu ifade etmişlerdir. Bazı katılımcılar gönüllü vergi ödemenin vicdandan kaynaklandığını ve bu hususta hareket ettiklerini ifade etmişlerdir. Katılımcıların büyük kısmı ise gönüllü vergi ödemenin dini inançları ile ilgisi olmadığını söylemişlerdir. Bu husus literatürün aksi yönünde bir sonuca varıldığına göstergesidir. Gönüllü vergi ödemenin dini inançları ile ilgisi olmadığını ifade eden katılımcıların bir kısmı kendilerini dindar olarak ifade eden, zekât ve fitre gibi dini sorumluluklarını yerine getiren bireylerden meydana gelmektedir. Yine bununla birlikte bu fikirde olan katılımcılar arasında hac görevini yerine getirmiş olan Müslümanlar ile Hristiyan katılımcılar bulunmaktadır. Bir diğer grup ise kendilerini dindar olarak ifade etmeyen bireylerden oluşmaktadır. Bu katılımcılar vergi ödeme davranışlarının devlete karşı bir sorumluluk olduğu ve bu doğrultuda hareket ettiklerini ifade etmişlerdir.

Çalışmada literatür doğrultusunda incelenen diğer sosyal ve ekonomik belirleyicilerin ise vergi ahlakı üzerinde etkili olduğu ve literatür ile aynı doğrultuda sonuçlara ulaşıldığı anlaşılmıştır.



Çalışma kapsamında katılımcılar tarafından öneriler sunulmuştur. Bu önerilerden bir kısmı vergi mükelleflerine yönelik iken bir kısmı ise kanun yapıcılara yöneliktir. Vergi mükelleflerinin, vergi öderken siyasi düşüncelerinden bağımsız olarak vatandaşlık bilinci ile ödeme yapmaları bununla beraber devlet ve iktidar kavramlarının (burada iktidar, genel olarak katılımcılar tarafından belediye seçimlerini kazanan partiler için de kullanılmıştır) ayrımının yapılması ve bu şekilde vergi ödenmesi yönünde öneriler bulunmaktadır. Bununla beraber özellikle vergi borcu silinen şirketlerin varlığının mükellefleri kötü etkilediği ve böyle uygulamaların olmamasının bireylerin vergiye bakış açılarını değiştirebileceklerini ifade etmişlerdir. Bir diğer husus, cezalar ve denetimler konusunda eksik görülen kısımlar üzerinedir. Cezaların caydırıcılığının olmamasından ve bölgede görüşülen pek çok katılımcının denetimlerin genellikle formaliteden ibaret olmasının mükellefleri kötü etkilediği ve bu konuda düzenlemelerin yapılması önerilmiştir. Yurt dışından kaçak olarak getirilen mallar ile bu malların Türkiye’de satış fiyatları üzerindeki farkları eleştiren katılımcılar, aradaki fiyat farklarının çok ciddi olduğunu bu konuda vergi oranlarının düşürülmesi ile insanların kaçak mal kullanmayacaklarını ifade etmişlerdir.

Katılımcıların sunduğu öneriler dışında birtakım farklı önerilerinde sunulması önem taşımaktadır. TRC3 bölgesi, Türkiye’de en az gelişmiş bölgeler arasında yer almaktadır. Bu çok uzun yıllardan beri önemli bir sorun olmaktadır ve bu hususta bazı çözümler getirilmesi konusunda çalışmalar yapılmaktadır. Kalkınma planlarının amaçları arasında yer alan bölgelerarası gelişmişlik farklarının azaltılması amacı, istenilen ölçüde başarıya ulaşamamıştır. Türkiye’de uygulanan vergi ve benzeri teşviklerin bölge bazlı birtakım uygulamalarla genişletilerek hayata geçirilmesi TRC3 bölgesinin gelişmişlik düzeyine etki edebileceği ve bölgesel eşitsizlikleri azaltabileceği değerlendirilmiştir. İlk aşamada vergi gelirlerinin azalmasına neden olabilecek bu uygulama uzun vadede mükellefleri olumlu etkileyecek ve gönüllü vergi ödemeyi arttırabilecektir.

TRC3 bölgesi özelinde birtakım önerilere de değinmek gerekmektedir. TRC3 bölgesi gelir düzeyinin düşük olduğu ve işsizliğin çok fazla olduğu bir bölgedir. Katılımcılar temel insani ihtiyaçlarını karşıladıktan sonra vergi ödeme güçlerinin kalmadığını belirtmişlerdir. Bu konu son derece önem arz etmektedir. Yine bölgede politik tartışmaların ve sorunların uzun yıllardır sürdüğü bilinmektedir. TRC3 bölgesinde yaşayanların gelir düzeylerinin yükseltilmesi yönünde yapılacak girişimler son derece önemlidir. Gelir düzeyi çok çok düşük olan insanlar vergiyi sadece bir yük olarak görmekte ve çevrelerine de bu fikri empoze etmektedirler. Ekonomi politikaları ile birlikte diğer bölgelerin çok gerisinde olan TRC3 bölgesinde yeni iş sahaları yaratılmalı ve böylelikle işsizlik azaltılarak insanların gelir düzeyinin artması sağlanmalıdır. TRC3 bölgesi illerinin birinde yatırım yapan iş insanlarına sunulan teşviklerin arttırılması bu hususta hizmet

sunabilir. Temel ihtiyaçlarını karşılamak konusunda sorun yaşamayacak mükelleflerin vergi algıları değişecektir.

#### YAZAR BEYANI / AUTHOR STATEMENT

Araştırmacılar makaleye ortak olarak katkıda bulunduğunu bildirmiştir. Araştırmacılar herhangi bir çıkar çatışması bildirmemiştir.

Bu çalışma için Anadolu Üniversitesi Etik Kurulunun 27/04/2021 tarihli ve E.60177 no'lu kararı ile etik kurul onayı alınmıştır.

#### KAYNAKÇA

- Akdoğan, A. (2019). *Kamu Maliyesi*. Ankara: Gazi Yayınevi.
- Arangül, M. (2020). *Seyyidlerin Mafiyeti Bağlamında Osmanlı'da Vergi Adaleti*. İlahiyat Alanında Akademik Çalışmalar-II (s. 120-151). Ankara: Gece Kitaplığı.
- Aydın, M. S. (2021). *Vergi Algısı Niteliksel Bir Analiz*. Ankara: Gazi Kitabevi.
- Berksoy, T., & Yıldırım, N. E. (Ocak, 2017). Yolsuzluk kavramına genel bir bakış: Problemler ve çözüm önerileri. *Journal of Awareness*, 2(1), 1-18.
- Brink, P. J. (May, 1991). Issues of reliability and validity. *Qualitative nursing research: A contemporary dialogue* (s. 164-186). <https://methods.sagepub.com/book/qualitative-nursing-research/n20.xml> adresinden erişildi.
- Creswell, J. W. (2012). *Educational research: Planning, conducting, and evaluating quantitative and qualitative research*. Pearson Education, Inc.
- Çelebi, A. K. (2012). *Mali sosyoloji üzerine denemeler*. TC Maliye Bakanlığı Strateji Geliştirme Başkanlığı.
- Dağ, M., & Ökde, B. (Haziran, 2016). *Doğu ve Güneydoğu Anadolu Bölgelerinde Sınır Ticaretini Etkileyen Faktörler ve Ekonomik Etkileri*. Global Business Research Congress (s. 524-534). İstanbul: Press Academia Procedia.
- DİKA. (2021). Dicle Kalkınma Ajansı. <https://www.dika.org.tr/dicle/bolgenin-dunyadaki-konumu> adresinden erişildi
- Egeli, H., & Karakoyun, F. (2019). *Kamu Maliyesi*. Ankara: Nobel Yayıncılık.
- GİB. (2021). Gelir İdaresi Başkanlığı. [https://gib.gov.tr/sites/default/files/fileadmin/user\\_upload/VI/20211.html](https://gib.gov.tr/sites/default/files/fileadmin/user_upload/VI/20211.html) adresinden erişildi.
- Herekman, A. (1991). *Kamu Maliyesi*. Ankara: Sevinç Matbaası.
- Kılıç, R. (2005). *Osmanlıda Seyyidler ve Şerifer*. İstanbul: Kitap Yayınevi.



- Maxwell, J. (2022). *Nitel Araştırma Tasarımı Etkileşimli Bir Yaklaşım*. Ankara: Nobel Akademik Yayıncılık.
- Merriam, S. B. (2013). *Nitel araştırma desen ve uygulama için bir rehber*. (S. Turan, Çev.) Ankara: Nobel Yayıncılık.
- Özhan, M. (2019). *Güneydoğu Seçmeninin Davranışları*. Bursa: Ekin Kitabevi Yayınları.
- Poulantzas, N. (1992). *Siyasal İktidar ve Toplumsal Sınıflar*. İstanbul: Belge Yayınları.
- Schmölders, G. (1976). *Genel Vergi Teorisi* Çev: Salih Turhan. İstanbul: İstanbul Üniversitesi Yayınları.
- Song, Y.-D., & Yarborough, T. E. (1978). *Tax Ethics and Taxpayer Attitudes*. *Public Administration Review*, 38(5), 442-452.
- Torgler, B. (2003). *Tax Morale and Institutions*. Center for Research in Economics, Management and The Arts (CREMA), Working Paper, No. 09, 1-36.
- Tosuner, M., & Demir, A. C. (2009). Vergi ahlakının sosyal ve kültürel belirleyenleri. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 14(1), 1-15.
- T.C Hazine ve Maliye Bakanlığı Muhasebat Genel Müdürlüğü. (2021). <https://muhasabat.hmb.gov.tr/genel-butce-gelirlerinin-iller-itibariyle-tahakkuk-ve-tahsilati-2004-2019> adresinden erişildi.
- Yıldız, B. (2019). Vergi ahlakı belirleyicilerine yönelik literatür araştırması: Türkiye değerlendirmesi. *Vergi Sorunları Dergisi*, 42(366), 128-143.

## KAMU YÖNETİMİNDE KADIN: TOPLUMSAL CİNSİYET TEMELLİ BİR DEĞERLENDİRME

Mısra CİĞEROĞLU ÖZTEPE<sup>1</sup>

### Öz

Yaşamın her alanında eşit bir yönetimin sağlanması ve ayrımcılığın önlenmesinde önemli bir yere sahip olan kamu yönetimleri açısından toplumsal cinsiyet eşitliğinin teşvik edilmesi ve kadınların kamu sektöründeki yerlerinin ve temsil düzeylerinin güçlendirilmesi günümüzde oldukça önemli hale gelmiştir. Ancak pek çok ülkede kadınlar, kamu yönetimine eşit şekilde katılamamakta, üst düzey görevlerde ve karar alma sürecine etki eden pozisyonlarda yer alamamaktadırlar. Dolayısıyla kadınlarla erkeklerin eşit fırsat, hak ve uygulamalara maruz kalacağı bir yapılanmanın oluşmasının önemi düşünüldüğünde kamu yönetimi disiplini ve kadınların kamu yönetimi içerisindeki durumlarını toplumsal cinsiyet perspektifi ile ele almanın gerekliliği ön plana çıkmaktadır. Bu bağlamda çalışma, kamu yönetimi, feminizm ve toplumsal cinsiyet arasındaki ilişkiye yönelik teorik bir inceleme yapmakta; kadınların kamu yönetimi içerisindeki yeri ve sorunlarına değinerek başta UNDP, OECD ve TÜİK gibi kaynaklardan elde edilen veriler ışığında kamu sektöründeki durumlarını dünyada ve Türkiye’de karşılaştırmalı olarak ortaya koymakta ve toplumsal cinsiyet eşitliğinin sağlanmasında kamu yönetiminin rolüne ilişkin çıkarımlarda ve önerilerde bulunmaktadır.

**Anahtar Kelimeler:** Kamu Yönetimi, Kadın, Toplumsal Cinsiyet, Feminizm, Türkiye

**JEL Kodları:** H83, J16

## WOMEN IN PUBLIC ADMINISTRATION: A GENDER-BASED EVALUATION

### Abstract

In recent years, promoting gender equality and strengthening the place and representation of women in the public sector have become important for public administrations, which have an important role in ensuring an equal administration and preventing discrimination. However, in many countries, women can't participate equally in public administration and take place in senior and decision-making positions. Therefore, the formation of a structuring in which women and men will be exposed to equal opportunities, rights and practices, the necessity of addressing the discipline of public administration with a gender perspective comes to the fore. In this context, the study makes a theoretical analysis of the relationship between public administration, feminism and gender; mentioning the place and problems of women in public administration and reveals the situation of women in the public sector comparatively in the world and Türkiye within the light of the data obtained from sources such as UNDP, OECD and TÜİK and makes inferences and suggestions.

**Keywords:** Public Administration, Women, Gender, Feminism, Türkiye

**JEL Codes:** H83, J16

<sup>1</sup> Dr. Öğr. Üyesi, Pamukkale Üniversitesi, İ.İ.B.F., [mcigeroglu@pau.edu.tr](mailto:mcigeroglu@pau.edu.tr), <https://orcid.org/0000-0002-6305-604X>

## GİRİŞ

Kamu yönetimi, en genel ifade ile, devletin faaliyette bulunmasını ve işlemlerini sağlayan, hükümetin bel kemiğini oluşturan ve ulusal politikaların uygulanmasında temel teşkil eden bir araçtır. Topluma hizmet ederken, kamu yararının korunması ve sürdürülmesi temelinde toplumsal yaşamda adil, tarafsız, hesap verebilir ve eşit bir yönetimin sağlanması ve her türlü ayrımcılığın önlenmesi kamu yönetimlerinin varoluş amaçları içerisinde yer almaktadır. Bu amaçlar arasında yer alan önemli bir unsur da toplumsal cinsiyet eşitliğinin her alanda teşvik edilmesi ve özellikle kadınların kamu sektöründeki işgücü içerisinde güçlendirilmesi olmaktadır. Ancak, günümüzde kamu yönetimleri ulusal ve uluslararası düzeyde kabul edilmiş toplumsal cinsiyet eşitliğine yönelik hedef, ilke ve uygulamaların hayata geçmesinde önemli bir güç olarak hareket edebilecekken, genellikle cinsiyetçi gelenek, tutum ve uygulamaları sürdürmeye meyilli olmakta, ataerkil kurumsal yapısını toplumsal cinsiyet eşitliği temelinde dönüştürmekten kaçınmaktadır.

Günümüzde birçok gelişmiş ve/veya gelişmekte olan ülkede kadınlar, kamu yönetimine eşit şekilde katılamamakta, özellikle üst düzey görevlerde ve karar alma sürecine etki eden pozisyonlarda yer alamamakta ve nihayetinde cinsiyetten bağımsız olarak tanımlanması ve ele alınması gereken “yönetim” ve “yönetici” kavramları erkek egemen bir şekilde yorumlanmakta ve kullanılmaktadır (Acuner ve Sallan, 1993; Stivers, 2000; 2002; Ricucci, 2002; Hutchinson ve Mann, 2004; Öcal ve Negiz, 2021). Bu durumun büyük oranda kadınların toplumsal yaşam ve iş hayatı içerisinde nasıl algılandıkları ve onlara hangi rollerin atfedildiği ile yakından ilgisi bulunduğu görülmektedir. Toplum tarafından kadına yüklenen eş ve anne olmak, ev işlerini yapmak, çocukları büyütmek gibi görev ya da roller onları çoğu zaman özel alanla sınırlandırmakta, kamusal alana ve çalışma hayatına katılmalarını büyük oranda zorlaştırmakta ve hatta kimi zaman engellemektedir. Kamusal alanda ya da çalışma hayatında bir şekilde kendisine yer bulabilmiş kadınlar ise çok çeşitli sorunlarla karşılaşmakta, iş yaşamları ile evleri ve aileleri arasında bir denge kurma ve öncelik belirleme çabası içerisinde olmaktadırlar (Çakır, 2008; Özçatal, 2011; Cigeroğlu-Öztepe, Durusoy-Öztepe ve Gülel, 2016).

Esasen, toplumsal yaşamın her alanında kadınlarla erkeklerin eşit fırsat, hak ve uygulamalara maruz kalacağı bir yapılanmanın oluşması ve bunun devamlılığının sağlanması son derece elzemdir. Bu nedenle kadınlara yönelik gerçekleştirilen feminizm ve toplumsal cinsiyet odaklı çeşitli çalışmalar tam da bu noktada önemli hale gelmektedir. Kamu yönetimi bahsedilen bu unsurların sağlanmasında oldukça önemli bir fonksiyona sahip olmaktadır. Bu fonksiyonun hayata geçebilmesi için de öncelikli olarak kamu yönetiminin işleyişi, uygulamaları ve kurumsal yapılanması feminist bakış açısından da beslenerek toplumsal cinsiyet perspektifiyle yeniden gözden geçirilmeli ve düzenlenmelidir. Dolayısıyla kamu yönetiminde toplumsal cinsiyet, kadın ve erkekler için adil fırsatlar sağlamaya, kadın haklarını geliştirmeye

ve kamu sektöründe eşit temsili sağlamak amaçlı kamu politikalarının uygulanmasına yönelik kurumsal düzenlemelere atıfta bulunmakta ve bu konuda son derece önemli kritik unsurlara vurgu yapmaktadır (Alves, 2019, s. 1).

Bu bakış açısıyla çalışma, öncelikli olarak kamu yönetimi, feminizm ve toplumsal cinsiyet arasındaki ilişki üzerine odaklanmakta ve üçü arasındaki ilişkinin teorik seviyedeki karşılığını aramaktadır. Bu ilişkiye yönelik uluslararası alan yazını incelendiğinde konuya ilişkin pek çok çalışmanın yapıldığı görülmekte ancak Türkiye özelinde, her ne kadar son yıllarda sayıca bir artış gözlenirse de nispeten daha sınırlı düzeyde konunun çeşitli çalışmalarda ele alındığı ifade edilebilir<sup>2</sup>. Devamında ise kadınların kamu yönetimi içerisindeki yeri ve sorunlarına değinerek başta Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı (UNDP), Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü (OECD) ve Türkiye İstatistik Kurumu (TUIK) olmak üzere çeşitli ulusal ve uluslararası kaynaklardan elde edilen güncel veriler ışığında kadınların kamu sektöründeki durumu oransal olarak ortaya koyulmakta ve nihayetinde toplumsal cinsiyet eşitliğinin sağlanması noktasında kamu yönetimin rolüne ilişkin çıkarımlarda ve önerilerde bulunmaktadır. Bu çerçevede çalışma, kamu yönetimi, feminizm ve toplumsal cinsiyet ilişkisi hususunda öne çıkan teorik tartışmaların değerlendirilmesi ve güncel veriler ışığında yorumlanması noktasında alan yazınına bir katkı oluşturmayı hedeflemektedir.

## **TOPLUMSAL CİNSİYET, FEMİNİZM VE KAMU YÖNETİMİ İLİŞKİSİ: TEORİK ARKA PLAN**

Son yıllarda kamu yönetimi disiplini içerisinde üzerinde sıklıkla durulan ve çeşitli çalışmalarda kendisine yer bulan önemli kavramlardan biri de “toplumsal cinsiyet” kavramıdır. Cins dayalı ayrımların esasen toplumsal olduğunda ısrar eden Amerikalı feministler arasında ortaya çıkan bir kavram olarak ele alınabilecek toplumsal cinsiyet; feminist söylemde biyolojik determinizmin ayrıştırıcı etkilerinden bir sapma olarak belirgin bir şekilde yer almakta ve kadın ya da erkek olmanın biyolojik yönünden ziyade toplum ve kültürün kadın ve erkeğe yüklediği anlam, rol, sorumluluk ve beklentileri ifade etmektedir (Hutchinson, 2001, s. 593; Scott, 2010; Saraç, 2013, s. 27; Şafak, 2021, s. 212). Toplumsal cinsiyetin temelinde, bireylerin doğdukları andan itibaren içerisinde yaşadıkları toplumun gelenek ve göreneklerinden, sosyal ve kültürel yapısından ve toplum içerisinde kalıplaşmış rollerden etkilenerek yaşamlarını sürdürmeleri ve bu unsurların onlar tarafından özümstenerek içselleştirilmesi yatmaktadır. Bunun sonucunda da bireyin doğal fiziksel ve biyolojik farklılıklarından bağımsız şekilde, toplum tarafından ona yüklenen rol ve sorumluluklar çerçevesinde, kadın ve erkek cinsi arasındaki rol paylaşımı ile eşitsizliğin ortaya çıkması söz konusu olmakta ve bu durum özellikle ataerkil toplumlarda çok daha yoğun şekilde kendisini

<sup>2</sup>Türkiye’de feminizm, toplumsal cinsiyet ve kamu yönetimi ilişkisi ile ilgili olarak değerlendirilebilecek bazı çalışmalar için bakınız: Acuner ve Sallan, 1993; Sallan Gül, 2003; Madakbaş Gülenler, 2015; Çiğeroğlu Öztepe vd., 2016; Uğuz, 2017; Eray, 2019; Altunok ve Gedikkaya, 2019; Biricikoğlu, 2019; 2020; Öcal ve Negiz, 2021.



göstermektedir. Zamanla kronikleşen bu eşitsiz yapı nesilden nesile aktarılmaya devam ederken, hayatın her alanında toplumsal cinsiyet eşitsizliği temelli sorunlar çoğalmakta, çeşitlenmekte ve çözümü zorlaşmaktadır.

Yönetim, kamu veya özel fark etmeksizin, genel olarak cinsiyetten bağımsız bir faaliyet olarak algılsa da toplumsal cinsiyet eşitsizliğinin kendisini en yoğun hissettirdiği alanlardan biridir. Kamu yönetimi ise, her ne kadar temel ilkeleri ve uygulamalarında cinsiyetin rol oynamadığı, liyakat ve verimliliğin anahtar unsur olarak kabul edildiği, hizmet ve çıktılarının temelde farklı cinsilerin yaşamlarına göre değişmediği bir alan olarak kabul edilse de (Sorokhaibam, 2017, s. 6), disiplin içerisinde gerçekleşen feminizm, toplumsal cinsiyet ve kadın odaklı çalışmalar ortaya çıkan uygulama, düzenleme ve politikaların erkeklerin önyargılarını ve çıkarlarını daha da sağlamlaştırmaya katkı sağladığını ve kamu yönetimi disiplininin olması gerektiği gibi cinsiyetten bağımsız bir disiplin olmadığını gözler önüne sermektedir. Dolayısıyla, Stivers'ın da ifade ettiği üzere (2003, s. 215) kamu yönetimi “görünürde toplumsal cinsiyetsiz ama üstü kapalı olarak maskülen” bir sistemi karşımıza çıkarırken, bir yandan eril deneyimler çerçevesinde kamu örgütlerinin yapısı, örgütlerde gerçekleşen işlerin niteliği ve burada var olma koşulları belirlenmekte, diğer yandan ise kadınların bu yapıdaki konumları, yetki ve sorumlulukları konusunda eşitsiz bir yapılanma ortaya çıkmaktadır (Denhardt ve Perkins, 1987, s. 279; Stivers, 2003, s. 214-215). Bu eşitsiz yapılanma da özellikle kamu yönetimi disiplini üzerine düşünme noktasında feminist bakış açılarını ön plana çıkarmış; kamu yönetimi ve feminizm ilişkisi üzerine yapılan araştırma ve çalışmalarda toplumsal cinsiyet kavramının kadınların konumlarını anlamada bir araç ya da analiz birimi olarak kullanılmasını beraberinde getirmiştir (Stivers, 2000, s. 30; Madakbaş Gülener, 2015, s. 80).

Feminizm ve feminist teoriler, ortaya çıktıkları andan itibaren pek çok disiplinde belli başlı temel unsurların “nasıl olması gerektiği” ve “nasıl dönüşebileceği” noktalarında kritik bir yol sunmaktadırlar. Bu anlamda kamu yönetimi disiplini açısından “kadın” ve toplumsal cinsiyet”i merkeze alan bir bakış açısı oluşturulması ve disiplinle alakalı teori ve pratikteki eski sorunlara farklı ve yeni anlayışlar getirilmesi açısından feminist bir bakış açısı önemli bir yere sahip olmaktadır (Hutchinson, 2001, s. 589; McGinn ve Patterson, 2005, s. 935). Bu bağlamda feminizm; kadınların mevcut durumu ve geleceği hakkında eleştirel bir bakış açısı benimseyen; kadınların ve erkeklerin işyerinde, toplumsal yaşamda, ayrıcalıklarda eşit olması gerektiğini varsayan ve nihayetinde toplumsal cinsiyetin yaşamsal derecede faydalı bir analiz kategorisi, önemli unsurları görmeyi sağlayan bir çerçeve veya mercek olduğu düşüncesini benimseyen bir fikir ve pratikler sistemi olarak tanımlanabilmektedir (Stivers, 2005, s. 366). Feminizm ve feminist teoriler devlet, bürokrasi, kamu politikası ve “kamusal” ve “özel” alanlara ilişkin farklı kavramsallaştırmaları ön plana çıkarırken, bir yandan bu alanlarda kadınların ne oranda ve ne şekilde temsil edildiğini ile hükümetlerin

buna yönelik uyguladıkları politikalar, düzenlemeler ve olanakların yeniden incelenmesini teşvik ederken diğer yandan da güç ve vatandaşlık gibi unsurların ele alınmasında ciddi dönüşümleri gerekli kılmaktadırlar (Findlay, 2020, s. 209).

Feminist teoriler, toplumsal cinsiyet eşitsizliği konusunu oldukça geniş kapsamlı olarak ele almakta ve teorilerin tümü, toplumsal cinsiyet için farklı strateji yöntemleri önermektedir. Feminist düşünce ve pratikteki küresel çeşitlilik, özünde feminist olanın ne olduğuna dair tutarlı bir tanım yapmayı zorlaştırıyor gibi görünse de belirli feminist teoriler tarafından belirlenmiş olan bazı ortak temaların varlığı da aşikâr olmaktadır (Hutchinson ve Mann, 2004, s. 81). Batı Avrupa'da 15. yüzyıldan itibaren kadın haklarının savunulmasına yönelik entelektüel söylemlerin gündeme gelmeye başlamasıyla birlikte 19. yüzyılda birinci dalga feminizm olarak da ifade edilen liberal feminizm, kadınların kamusal yaşama katılım ve siyasi temsil gibi taleplerini sosyal, hukuki ve politik haklar ile eşitlik çerçevesinde dile getirmeleri sonucunda ortaya çıkan bir akım olmuştur. Marksist-Sosyalist feministler ise, toplumsal cinsiyet ve kadınlara ilişkin sorunları sınıfsal olarak ele almış ve bu temelde analiz etmeye çalışmıştır. İkinci dalga feministler olan Radikal feministler, toplumsal cinsiyet eşitliğinin, ataerki dünya düzeni ortadan kalkmadıkça asla sağlanamayacağına inanmakta ve mevcut siyasi, yasal, eğitimsel ve ekonomik kurumların, toplumsal cinsiyet eşitsizliğini sürdürmek için ataerkillik tarafından inşa edilmiş yapılar olduğunu kabul ederek bunların kökten bir devrim ile değişmesi gerektiğine vurgu yapmaktadır. Radikal feminizmden farklı olarak post modern feministler, farklılığı ataerki egemen kültürün koşullarını ve sonuçlarını eleştirmeye olanak sağlayan bir araç olarak değerlendirirler. Benzer şekilde, çok kültürlü feminizm, kadınlar arasındaki farklılığın önemini vurgularken bu farklılıkların sosyalleşmeden ve yaşanan yerdeki benzersiz koşul ve zamandaki yerimizden kaynaklandığına vurgu yapmaktadır. Dolayısıyla kadınların çeşitli alanlarda yaşayacağı baskı ve sıkıntıların çeşitleri ve derecesi birçok faktöre bağlı olarak değişim gösterecektir. Nihayetinde küresel feminizm, gelişmiş ülke ve az gelişmiş ülke kadınları arasındaki tartışılmaz ayrıma odaklanmakta ve kadınların farklılıklarına ilişkin çok kültürlü kavramını genişletmektedir (Sallan Gül, 2003, s. 126-136; Hutchinson ve Mann, 2004, s 81-84). Feminist teorilerdeki bu çeşitlilik, farklı bakış açıları ve çözüm önerilerini beraberinde getirmekte ve pek çok farklı disiplin feminist teorilerden etkilenmektedir. Bu bağlamda kamu yönetimi disiplininin de doğrudan ya da dolaylı olarak feminist teorilerden etkilenmekte olduğu, alandaki feminizm ve toplumsal cinsiyet odaklı çalışmaların artma eğilimi gösterdiği ve disiplininin feminist bakış açısıyla yeniden yorumlanması ve değerlendirilmesi çabasının söz konusu olduğu ifade edilebilmektedir.

Kamu yönetimi disiplininde yukarıda bahsedilen feminist teorilerin etkisiyle toplumsal cinsiyetin bir araştırma alanı olarak ele alınması ve eşitlik sorunlarına dair soruların ve çözüm önerilerinin geliştirilmeye



çalışılması, feminist bir kamu yönetimi perspektifinin oluşmasına yönelik önemli adımlar olarak değerlendirilmektedir. Bu çerçevede feminizm, “kurumların nasıl, neden ve kimler tarafından kurulduğu; devletlerin ve bürokrasilerin incelenmesinde nelerin kesin kabul edilebileceği; devletler tarafından herkese eşit muamele yapılıp yapılmadığı; siyasi süreçlerden ve kamu politikalarından herkesin eşit şekilde faydalanıp faydalanmadığı; yönetim ve bürokraside eşit temsilin olup olmadığı” gibi sorular sormak suretiyle hem kadınların devletle ilişkilerinin erkeklerinkinden farklı olduğu gerçeğine dair kavrayışı zenginleştirmeyi amaçlamakta hem de bu soru(n)lara cevap olabilecek alternatifler sunmayı hedeflemektedir (Findlay, 2020, s. 210). Buradan hareketle de feminist bir kamu yönetimi perspektifi, temelde kamu yönetiminin görünür tarafsızlığa rağmen, yapısal olarak erkek egemen olduğuna vurgu yapmaktadır. Yönetimin tutumundan bahsedildiğinde de genel olarak erkek yöneticilerin tutumuna atıfta bulunulduğunu belirtmektedir. Kamu yönetiminin “kamusal” boyutunun “cinsiyetli bir boyut” olduğunun görmezden gelinen bir durum olduğunu savunmaktadır. Kamu gücü, kamu çıkarlarına ve kamu yararına atıfta bulunarak kendisini haklı çıkarırken tarihsel olarak kamusal alanın bir erkek koruma alanı olarak anlaşılması hususunu göz ardı etmektedir. Bunun yanında devletin siyasi, ekonomik ve sosyal faktörlerin toplumsal cinsiyet boyutlarına duyarsız olduğunu ve uzmanlık, liderlik ve erdem gibi unsurlarının henüz ele alınmamış cinsiyet ikilemleri içerdiğinin altını çizmektedir. Dolayısıyla feminist bakış açısıyla kamu yönetimi, kadınlara vatandaş olarak muamele edildiği, ancak gerçekte, kamusal yaşama katılımlarının resmi olarak hukukten veya pratik olarak ev hizmetleri talepleriyle kısıtlandığı liberal teorinin uygulayıcısı olarak değerlendirilmektedir. Yönetimsel süreçlerin, güçlendirme, katılımcı yönetim ve temsili bürokrasi gibi terimlerin de etkisiyle feminist perspektiften etkilenmesi söz konusu olsa da erkekleri siyasi (kamusal) alana ve kadınları özel (ev içi) alana yerleştiren kamu/özel dikotomisi, kamu yönetimindeki eril hegemonyanın yeniden üretimini destekleyen bir durumu ortaya çıkarmaktadır (Stivers, 1993, s. 5; Mills ve Newman, 2002, s. 25-26; Stivers, 2002, s. 131; Hutchinson ve Mann, 2004, s. 85-86; Bearfield, 2009, s. 384; Sorokhaibam, 2017, s. 6-7).

Kamu yönetimi disiplini ile feminizm ve toplumsal cinsiyet ilişkisi üzerine öncü çalışmaları olan Stivers’a göre (1995) kamu yönetimi disiplininin tarihsel gelişimine bakıldığında da disiplinin eril yapısı açıkça ortaya çıkmaktadır. Stivers, mevcut açıklamaların aksine, kamu yönetimi düşüncesinin gelişiminin sadece idari yöntemleri daha verimli hale getirmekle ilgilenen “büro erkeklerinin” değil, aynı zamanda sosyal sorunlara yönelik hükümet sorumluluğunun genişletilmesini talep eden “yerleşim kadınlarının” çabalarıyla anlaşılması gerektiğini savunmaktadır. Buna göre kamu yönetiminin siyaset biliminden ayrılarak bağımsız bir disiplin olması noktasında kamu gücüne erişim ve siyasi mekanizmaların etkisini azaltma hususunda reformist erkeklerin çabaları yoğun şekilde ön plana çıkarılırken, aynı dönemde toplumu ve özellikle toplumdaki yoksulların yaşamlarını iyileştirmek için hizmetlerin yerine getirilmesi ve

kurumsallaştırılması yönünde çaba gösteren kadınların katkıları göz ardı edilmektedir. Dolayısıyla kamu yönetimi disiplininin tarihsel gelişiminden bahsedilirken devlet kurumlarını bir işletme şeklinde yönetmeye çalışan erkeklerin prosedürel reformlarına vurgu ön plandayken, kadınların çok önemli bir rol oynadığı kamu hizmetlerinin icadı ve kurumsallaşması aynı oranda değer görmemektedir. Bu durum da kamu yönetimini ana hedefi idari prosedürün sorunlarını anlamak ve çözmek olan entelektüel bir girişim olarak tanımlamaya yol açmakta ve rolünü de devletin çalışmasının niteliğini ve kapsamını incelemekten ziyade, görevlerini yerine getirmede daha verimli ve daha etkili olmasına yardımcı olmak olarak kabul eden bakış açısının gelişmesine hizmet etmektedir (Stivers, 1995, s. 522-527).

Buna ek olarak Stivers (1993), kamu yönetimin olmazsa olmaz değerleri olarak kabul edilen “uzmanlık, liderlik ve erdem”in içeriği ve ana özelliklerinin de erkeksi bir imaj ve tarihsel bakış açısıyla şekillendiği ve inşa edildiğini iddia etmektedir. Uzmanlık değerinin genel olarak kabul edilen kadınlık kavramlarıyla uyumsuz ve kadınları erkeğe tabi kılan bir sosyal düzeni destekleyen nesnellik, özerklik, otoritenin hiyerarşik doğası ve örtük kardeşlik (*brotherhood*) normlarını içerdiğini; aynı şekilde liderliğin de karar verici, gerçekliğin tanımlayıcısı vb. olarak erkekliği nitelendirmesi ve son olarak da erdem erkeklerin halkın koruyucusu olduğu uzun bir kahramanlık geçmişinden beslendiğini ifade etmektedir. Dolayısıyla, kamu yönetiminin en belirleyici unsurlarıyla ilişkilendirilen tüm bu değerler, egemen kadınlık kavramlarıyla çelişmekte; kadınların kamu yönetimine katılımı ve alanda yükselişlerinin aleyhine bir duruma sebebiyet vermektedir. Bu nedenle kamu yönetimi disiplini feminist bir perspektifle değerlendirildiğinde, kamu yönetimi teorisyenlerinin epistemolojik tekniklere ve kamu yönetimde ontolojik varsayımlara şekil veren temel teorileri, analiz mekanizmalarını ve birincil değerlerini yeniden incelemeleri gereği ile epistemoloji ve metodolojide maskülen olmayan yaklaşımları kullanma ihtiyacı net bir şekilde ortaya çıkmaktadır (Stivers; 1993, s. 35-100; Sorokhaibam, 2017, s. 6).

Bunun yanında toplumsal yapının modernleşmesine paralel şekilde bürokratik örgütlerin yaygınlaşması söz konusu olsa da bu örgütler toplumsal yapıda yer alan ve süreklilik arz eden pek çok unsurun devamlılığına hizmet etmişlerdir. Bu unsurlar içerisinde toplumsal yapıdaki geleneksel ataerkil normların da yer aldığı ve bu normların sürekliliğinin bürokratik örgütsel yapıda da varlık bulduğu ifade edilebilmektedir. Feminist kamu yönetimi perspektifi, bürokrasilerde kadınların çoğunlukla “rasyonellik” ve “etkinlik” değerleri ile özdeşleştirilen eril kültür tarafından önemsizleştirilmekte ve organizasyon yapılandırılmasının dışında tutulmakta olmasına vurgu yapmaktadır. “Bürokratik ataerkillik” olarak kavramsallaştırılabilen bu örgütsel yapı ekseninde kamu yöneticilerinin rasyonel, objektif, tarafsız, etkin ve kurallara uyan çalışanlar olmaları beklenirken, özellikle kadınların duygusal, irrasyonel, taraflı, sübjektif ve iş yaşamından ziyade aile kurumuna odaklı kişiler biçiminde değerlendirilmesi ve örgüt içerisinde daha az

sayıda tercih edilmesi söz konusu olmaktadır (Kanter, 1977; Ferguson, 1984; Eray, 2019, s. 1065). Dolayısıyla, Weberyen bürokraside bürokratların “tarafsız” yöneticiler olması gerektiği fikri, erkek normunu olduğu gibi kabul ettiği için, pratikte birçok yönden yanıltıcı olan bir nesnellik durumunu ortaya çıkarmakta, kadınların örgütlenme içinde ve özellikle yönetici pozisyonlarında sınırlı sayıda yer almalarına neden olmakta ve aynı zamanda bürokratların kadınları savunma çabalarını da zora sokmaktadır<sup>3</sup> (Findlay, 2020, s. 211).

Feminizmin bir teori olduğu kadar bir pratik olduğu gerçeği göz önüne alındığında, feminist kamu yönetimi perspektifinin kamu yönetiminin cinsiyet körü kavramlarına karşı yönetim pratiğinin bir eleştirisini geliştirmenin yanı sıra, kamu yönetiminin incelenmesine ve kamu yönetimi pratiğine kılavuzluk edecek yeni kavramlar ve anlamlar geliştirmeye katkı sağlayacağı göz ardı edilmemelidir. Dolayısıyla, teori-pratik sorununun süreklilik arz eden bir şekilde tartışıldığı bir disiplin olan kamu yönetiminin bu ikisinin tamamen harmanlandığı bir çerçeveye bu kadar az ilgi göstermesi feminist perspektif bağlamında disiplini inceleyen düşünürler tarafından oldukça önemli bir eksiklik olarak değerlendirilmektedir (Stivers, 2005, s. 367; Sorokhaibam, 2017, s. 6). Bunun yanında feminist teoriler, günümüzün birçok çağdaş kamu yönetimi sorununa çözüm üretme açısından verimli çözüm yolları olduğunu kanıtlayabilecek farklı bir “bilme” ve “yapma” metodu sunması açısından da kamu yönetimi disiplini bağlamında önem taşımaktadır.

Kamu yönetimlerinin özellikle kurumsal ve sektörel düzeyde sınırların ötesinde çalışmalarının gerekli kılındığı ve çeşitlilik, farklılık ve öznellik gibi konuların disiplin içerisinde ön plana çıkmaya başladığı bu son dönemlerde, feminizm perspektifinin çok çeşitli bakış açılarını mümkün kılarak bunların müzakere edilmesine olanak sağlayacağı düşünülmektedir. Örgütler arası çalışmaya daha fazla vurgu yapan çoğul bir yönetim ve çoğulcu bir devlet anlayışına yönelik vurgular da dikkate alındığında, feminist teorilerin bu çokluk durumuyla başa çıkma noktasında, güncel kamu yönetimi sorunlarını çözmek için neden farklı aktörlerin bir araya gelmesi gerektiğine, bunun otoriter çalışma biçimlerine nasıl meydan okuyabileceğine ve nihayetinde kalıplaşmış sınırların ötesinde düşünme ve çalışma becerisi gelişmesine katkı sağlaması söz konusu olabilmektedir (Carey ve Dickinson, 2015, s. 512-513). Bunların yanında bu çoğulcu ve sınırların ötesine yönlenen bakış açılarının aynı zamanda özel olarak kamu hizmeti işgücü içerisinde toplumsal cinsiyet eşitliği ve kadınların konumu noktasında da disiplin üzerinde sağlayacağı olumlu etkilerin ortaya çıkacağı umut edilmektedir. Ancak pek çok ülkede kamu sektöründe kadınların konumları ya da durumları ile istihdam ve temsil düzeyleri teorik varsayımlardan çok farklı bir pratiği karşımıza çıkarmaktadır.

<sup>3</sup> Feminist perspektifin bürokrasiye yönelik saptama ve eleştirileri için bakınız: Ferguson, 1984; Chowdhari Tremblay, 1999; Stivers, 2003; Çetinel ve Yılmaz, 2016; Eray, 2019.

## **KAMU YÖNETİMİNDE KADINLARIN DURUMU, İSTİHDAM VE TEMSİL DÜZEYLERİ**

Günümüzde pek çok ülkede uzun yıllardır uygulamaya konmaya başlayan eşit istihdam ve pozitif ayrımcılık politikaları ve uygulamalarına rağmen, kadınlar ve erkeklerin çalışma yaşamı ve pratiklerini farklı deneyimlemeleri söz konusudur. Kamu ya da özel sektör farkı olmaksızın çalışma yaşamında kadınlar çoğunlukla örgütsel hiyerarşinin alt seviyelerine sıkıştırılmaya ve kadın yoğun işler/meslekler olarak ifade edilebilecek öğretmenlik, hemşirelik, temizlikçilik, sekreterlik gibi (Gönç, 2016, s. 98) mesleklerde yoğunlaşmaya devam etmektedirler. Kadınların özellikle üst yönetim kademelerine başarılı bir şekilde entegrasyonunun önünde ücret eşitsizlikleri de dahil olmak üzere bir dizi önemli engel bulunmaktadır. Bunlar içerisinde cinsiyete göre ayrılmış meslek grupları; farklı kariyer basamakları fırsatları, gayri resmi ağlara sınırlı erişim, kadın rol modelleri ve danışmanların azlığı, işyerinde kadınların maruz kaldığı fiziksel ve psikolojik tacizler gibi pek çok unsur sayılabilmektedir (Mills ve Newman, 2002, s. 25-26). Bu olumsuz durumlar da hem toplumsal cinsiyet eşitliğini zedelemekte hem de kadınların emeklerinin karşılıksız kalması ile sonuçlanabilmektedir.

Tarihsel perspektifle kamu yönetiminde kadınların varlığının son yıllara kadar hem nadir hem de yeni bir durum olarak görülmekte olduğu söylenebilir. Bu nedenle de feminist teorisyenler kadınların tarihsel süreçte seçmen, politikacı ve kamu görevlisi olarak “kamudan” dışlanmaları ve hem hükümetlerde hem de politika yapım süreçlerinde yetersiz temsil edilmelerine yoğun vurgu yapmaktadırlar. Devlet kurumlarının çoğunun, kadınların resmi siyasi haklara sahip olmadan önce oluşturulduğu ve bu nedenle kadınların katkısı olmadan tasarlandığı düşünüldüğünde, kadınlar özel alana gereğinden fazla ait olarak değerlendirilirken, kamusal alana ise yeterince dahil edilmemişlerdir (Sawer ve Vickers 2010; Findlay, 2020, s. 210). Özellikle İkinci dalga feminist hareketle birlikte “devlet feminizmi” kavramının ortaya çıkması ve toplumsal cinsiyet eşitliğinin sağlanmasında devletlerin temel aktörlerden biri olduğunun kabulüyle birlikte, bu eşitliği sağlamak için devletlerin uygulamaları gereken politikalar gündeme gelmeye başlamış ve toplumsal cinsiyete duyarlı politikalar oluşturulmasını sağlamak için farklı kurumsal yapıların hayata geçirilmesi söz konusu olmuştur (Biricikoğlu, 2020, s. 32).

Her ne kadar yıllar içinde, özellikle 1920’lerde ve 1960’ların ortalarında, kadın hareketlerinin etkisiyle artan sayıda kadın kamu sektöründe istihdam edilmeye ve siyasal alanda temsil edilmeye başlansa da kadınlar çoğunlukla alt seviyelerdeki hizmet ve görevlerde yoğun bir şekilde çalışmakta ve kamu hizmetine yönelik rolleri ve katkıları büyük ölçüde kabul görmemektedir. Konu gelişmekte olan ülkeler bağlamında değerlendirildiğinde ise, kadınların siyasal haklara erişimi, kamu yönetimine, özellikle de üst kademelere girişi, tarihsel olarak çok daha sonraları gerçekleşmeye başlamıştır (Sorokhaibam, 2017, s. 5). Günümüzde ise hem politika yapımcılar hem de vatandaşlar, kadınların her düzeyde kamu bürokrasisinde

istihdam edilmesini ve başta maaş, terfi ve çeşitli mesleki fırsatlarla ilgili olarak toplumsal cinsiyet eşitliğinin kamu yönetiminin her alanında sağlanmasını bekler hale gelmeye başlamıştır.

Devlet, bir yandan politika ve düzenlemeler oluşturma yoluyla kadınların hayatlarını etkilerken, kamu sektöründe kadınların işvereni olarak da önemli bir role sahip olmaktadır. Bugün pek çok ülkede kamu sektörü, kadınlar için sendikalı, güvenli, iyi ücretli ve fayda sağlayan iyi işlerin kaynağı olarak görülmektedir. Bu nedenle pek çok kadın, ömür boyu çalışma garantisi, net ve belirli çalışma saatleri, iş ve aile yaşamının uyumlaştırılması konularında daha fazla kolaylık sağlanması ya da diğer sektörlere göre daha iyi ücret ve sosyal haklar gibi istihdam koşulları nedeniyle kamu sektörünü daha fazla tercih etmeye yönelmektedirler. Buradan hareketle de bir yandan kamu yönetiminde toplumsal cinsiyet temelli çalışmalar artmaya ve çeşitlenmeye başlarken, sözü edilen bu çalışmalar içerisinde sıklıkla kadınların kamu bürokrasilerinde ve hükümetteki sayısal temsili, “cam tavan”ların varlığı, aile dostu kamu işyerleri yaratma ihtiyacı, işyerinde yaşanan fiziki ve psikolojik tacizler gibi konulara odaklanılmasını söz konusu olmaya başlamıştır (Burnier, 2005, s. 394-395; Cigeroğlu-Öztepe vd., 2016, s. 67; Findlay, 2020, s. 212).

Dünyada kadın erkek eşitsizliği üzerine gerçekleşen tartışmalar ve bu durumun önlenmesine yönelik çabaların yeni gündeme gelen bir durum olmadığı tarihsel süreçte gerçekleşen çalışmalar ve hayata geçirilen düzenlemeler değerlendirildiğinde açıkça görülmektedir. 1948 İnsan Hakları Evrensel Bildirgesi’nden bugüne kadar başta 1979 tarihli Birleşmiş Milletler (BM) “Kadınlara Karşı Her Türlü Ayrımcılığın Önlenmesi Sözleşmesi (CEDAW)”’; 1993 tarihli BM Viyana Dünya İnsan Hakları Konferansı ve Kadınlara Yönelik Şiddete Karşı yayınlanan Bildirge; 1995 tarihli Pekin Eylem Platformu ve Dünya Kadın Konferansı gibi faaliyet ve düzenlemeler açıkça kadın ve erkeklerin kamusal yaşama, karar alma ve politika oluşturma süreçlerine eşit katılımı için çağrıda bulunan ve hükümetleri toplumsal cinsiyet eşitsizliklerini ortadan kaldırmak için harekete geçmeye davet etmeye yönelik önemli çabalar içerisinde ele alınabilir (Güney ve Çetintahra, 2019, s. 84-85; UNDP, 2021a, s. 12). Bu bağlamda parlamentoda, kamu kurumlarında, yerel yönetimlerde ve yargıda toplumsal cinsiyet eşitliğinin sağlanması yönünde hayata geçirilecek düzenlemeler, bu kurumların insanların haklarını, davranışlarını ve yaşam tercihlerini etkileyen; toplumdaki mal ve hizmetlerin dağılımını düzenleyen ve kamusal ve özel nitelikteki kaynaklara erişimi belirleyen kararların alındığı ve kuralların oluşturulduğu alanlar olduğu düşünüldüğünde son derece önemli olmaktadır. Bu durum, söz konusu organların temsil ettikleri toplumların çeşitliliğini yansıtması ve kuralların tasarlanmasında ve uygulanmasında dengeli bir bakış açısının sağlanması noktasında kapsayıcı bir politika oluşturma ve hizmet sunma anlayışının hayata geçmesine de katkı sağlayacaktır. Böylece kamu yönetiminin tüm düzeylerinde ve tüm sektörlerinde hayata geçirilecek eşitlik ve çeşitliliğe yönelik politika, düzenleme ve uygulamalar bir yandan hükümetlerin işlevlerinin gelişimine ve onların çeşitli kamu çıkarlarına karşı

daha duyarlı ve hesap verebilir hale gelmelerine, diğer yandan ise sunulan hizmetlerin kalitesinin ve kamu kuruluşlarına duyulan güvenin artmasını olumlu etkileyecektir (OECD, 2014, s. 11-13; UNDP, 2021a, s. 12).

Kadınların çalışma hayatına, siyasete ve bilgi üretim süreçlerine katılımını teşvik etmek ve bu konuları düzenlemek devletlerin temel görevleri arasındadır. Bu nedenle hükümetler hem erkekler hem de kadınlar için eşit haklar, sorumluluklar ve fırsatlara erişim sağlama noktasında önemli bir fonksiyona sahiptirler. Ne yazık ki günümüzde kamu sektöründe kadınların sıklıkla daha çok alt seviyelerde yer alan, daha düşük bir ücrete sahip olan ve “kadınlarla özdeşleşmiş” sektörlerde ya da meslek pozisyonlarında istihdam edildikleri; daha fazla güç ve ücret sağlayan ve karar verme sürecine daha fazla etki eden pozisyonların ise erkekler tarafından yoğun şekilde işgal edildiği görülmektedir. Bu nedenle de ücret politikası, görevde yükselme ve diğer mesleki fırsatlar açısından toplumsal cinsiyet eşitliğini sağlamaya ve kamu hizmetlerinin tüm seviyelerinde kadınları istihdam etmeye yönelik kamusal hedefler, politikalar ve düzenlemeleri hayata geçirmek günümüzde devletler açısından olmazsa olmaz unsurlar içerisinde değerlendirilmelidir. Bu unsurlar aynı zamanda kamu sektöründe ve kamu kurumlarında daha etkin ve verimli bir işleyişin sağlanması açısından da son derece önemli olmaktadır (Ricucci, 2002, s. 61-63; Burnier, 2005, s. 394; Hutchinson, 2011). Ancak, kamu sektöründe toplumsal cinsiyet eşitliğinin önemine dair yapılan tüm bu vurgular ve çalışmalar ile bu konuya ilişkin gerçekleştirilen ulusal ve uluslararası düzeylerdeki düzenleme ve politikalar ne yazık ki dünya genelinde kamu yönetiminde cinsiyet eşitliğinin sağlanmasını garanti altına alamamaktadırlar.

### **Dünya’da Kamu Sektöründe Kadınların Oransal Durumu**

Günümüzde dünya geneli dikkate alındığında kamu görevlileri arasındaki cinsiyet dağılımının güncel veriler ışığında ortalama olarak birbirine yakın olduğu söylenebilir olsa da bu durum her ülkede, her kurumda ya da her pozisyonda aynı şekilde gerçekleşmemektedir. Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı tarafından yayınlanan 2021 tarihli “Kamu Yönetiminde Toplumsal Cinsiyet Eşitliği” başlıklı rapora göre; kadınların kamu yönetimine katılımı dünya genelinde ortalama %46’lık bir orana sahip olarak görülse de bu oranın ülkeler ve bölgeler düzeyinde ciddi farklılıklar (%6 ile %77’lik oranlar arasında değişen şekilde) gösterdiğinin altı çizilmektedir. Çeşitli kırılmalara uğrayan ve çatışmalardan etkilenen ülkelerde ise kadınların kamu yönetimine katılım oranı ortalama %23 seviyesinde olmaktadır. Dünyanın dört bir yanındaki kadınlar, karar alma düzeylerinde yeterince temsil edilmemeye devam etmekte, kamu yönetiminde karar alma gücü ve etkisi arttıkça bu güce ve etkiye sahip olan kadınların sayısı azalmaktadır. Bunun yanında kadın sorunları, aile, sağlık ve eğitim gibi bazı politika alanlarında ya da bunlarla ilgili bakanlıklarda kadın temsili ve istihdamının yoğun olduğu görülürken, diğerlerinde ise kadınlar tam olarak

yeterince temsil edilmemekte ve kadınların kamu yönetimine katılımları belirli alanlarda yoğunlaştırılırken, özellikle savunma, uluslararası ilişkiler, ekonomi ve maliye gibi diğer alanlar ise erkeklerin yoğun katılımıyla şekillendirilmektedir. Ayrıca, 2021 yılı itibariyle dünya genelinde kadınların ulusal parlamentolarda temsil düzeyi %25,6; yerel yönetimlerde temsil düzeyi %36,3 ve yönetici pozisyonlarındaki temsil düzeyleri ise %28,2 seviyesinde kalmış durumdadır (UNDP, 2021a, s. 3-4; UNDP, 2021b).

Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü (OECD) tarafından her iki yılda bir yayınlanan ve OECD ülkeleri<sup>4</sup>, katılım ülkeleri ve diğer büyük ekonomilerde kamu idarelerinin nasıl işlediğine ve performansına ilişkin güncel verileri sunmayı hedefleyen “Bir Bakışta Hükümet (*Government at a Glance*)” başlıklı rapor ise; her ne kadar 2007-2019 yılları arasında 23 OECD ülkesinde kamu sektörü istihdamında genel bir artış olduğunu ifade etse de, kamu sektöründe genel istihdamın boyutunun OECD ülkeleri arasında önemli farklılıklar gösterdiğinin de altını çizmektedir. Bu bağlamda söz konusu rapora göre; Norveç, İsveç ve Danimarka gibi İskandinav ülkelerinde, kamu sektöründeki genel istihdam düzeyinin toplam istihdamın yaklaşık %30'una ulaşan bir oranla en yüksek seviyelerde olduğu ifade edilirken, Japonya (toplam istihdamın %6'sı) ve Kore (toplam istihdamın %8'i)'de ise diğer OECD ülkelerine kıyasla en düşük seviyelerde olduğu belirtilmektedir. Kamu sektöründe istihdam edilen kadınların ise %58'lik bir oranla bu ülkelerdeki ortalama %45'lik kadınların toplam istihdamdaki oranından daha büyük bir paya sahip oldukları görülmektedir. Buna rağmen az sayıda OECD ülkesinde üst düzey merkezi pozisyonlarda cinsiyet eşitliğinin sağlanmaya yakın olduğu ifade edilmektedir. Ülkeler düzeyinde ortalama olarak üst düzey pozisyonların sadece %37'lik bir kısmında kadınlar kendilerine yer bulabilmektedirler. Üst düzey ve kıdem gerektiren pozisyonlarda kadınlar Letonya, İsveç ve Yunanistan'da %53-56 gibi yüksek bir orana sahipken, Japonya (%4) ve Kore (%9) de ise sözü edilen pozisyonlarda kadınların oranı oldukça düşük kalmaktadır. Nihayetinde İsveç dışındaki OECD ülkelerinin neredeyse tümünde kadınların orta ve üst düzey yönetimdeki payı, diğer pozisyonlara göre çok daha düşük düzeyde kalmakta bu durum da büyük oranda liderlik gerektiren ve üst seviyelerde yer alan pozisyonlara erişmede kadınların çeşitli cam tavanlarla karşı karşıya olduklarını açıkça ortaya koymaktadır. Siyasal temsil açısından OECD ülkeleri genelinde 2021 yılı itibariyle parlamentolardaki kadın temsil oranı ortalama %31,6'ya tekabül etmektedir. Bu anlamda kadınların temsil düzeyi Meksika ve Yeni Zelanda'da %48'in üzerindeyken, Kolombiya, Macaristan, Japonya, Kore ve Türkiye'de %20'nin altında kalmaktadır. Federal/merkezi hükümetlerin bakanlık pozisyonlarında kadınların oranı ise ortalama %34 seviyesinde olmaktadır. İspanya, Finlandiya, Fransa, Avusturya, Belçika ve Amerika

<sup>4</sup>2022 yılı itibariyle OECD'ye üye ülkeler: Türkiye, ABD, Fransa, Kanada, Avusturya, İngiltere, Belçika, Almanya, İtalya, Hollanda, İsveç, İspanya, Portekiz, Norveç, İzlanda, İsviçre, Danimarka, Yunanistan, İrlanda, Lüksemburg, Japonya, Güney Kore, Finlandiya, İsrail, Letonya, Kolombiya, Litvanya, Avustralya, Estonya, Yeni Zelanda, Çekya, Macaristan, Slovenya, Polonya, Kosta Rika, Şili, Slovakya ve Meksika'dır (<https://www.oecd.org/about/>).

Birleşik Devletleri gibi ülkeler bakanlık düzeyinde kadın temsili noktasında oransal anlamda artış gösterebilir de Slovenya, Polonya ve Estonya başta olmak üzere birçok ülkede bu temsil düzeyinde ciddi düşüşlerin görüldüğü ifade edilebilir (OECD, 2021, s. 100-109).

Bu veriler kamu yönetiminde kadınların durumunun ülke ve bölge bazında değişkenliğini ve sınırlı durumunu açıkça ortaya koymakta, konuya ilişkin olumlu olarak değerlendirilebilecek gelişmeler söz konusu olsa da toplumsal cinsiyet eşitliğinin sağlanması noktasında daha kararlı ve etkili adımlara, politikalara ve düzenlemelere ihtiyaç duyulduğunu açıkça gözler önüne sermektedir. Bu ihtiyaca yönelik gerçekleştirilecek düzenlemeler hem kamu yönetimlerinin hem de parlamentoların ve hükümetlerin cinsiyet kompozisyonları da dahil olmak üzere birçok açıdan hizmet ettikleri kesimi yansıtılmalarının sağlanmasına da hizmet edecek ve söz konusu kurumların adil, şeffaf ve cevap verebilir olmalarına katkı sağlayarak, kamu hizmeti değerlerini geliştirecek ve hükümet performansının güçlenmesine destek olacaktır. Bunların yanında kamu sektöründe gerçekleştirilecek cinsiyet eşitliği temelli düzenlemeler ve politikalar vatandaşlara hizmet sunumunu iyileştirme ve daha fazla inovasyon ve çalışan katılımı yoluyla performansı artırma potansiyeli de taşımaktadır (Nolan-Flecha, 2019; OECD, 2021, s. 106-108). Bu durumda kamu sektörünün daha etkin ve verimli çalışması, daha demokratik, şeffaf ve hesap verebilir işlemesi açısından her kademede toplumsal cinsiyet eşitliğinin sağlanmasına yönelik adımların atılmasını son derece gerekli hale getirmektedir.

### **Türk Kamu Yönetiminde Kadınların Durumu**

Türkiye açısından, dünyadaki pek çok ülkeyle paralel şekilde, her alanda toplumsal cinsiyet eşitliğinin sağlanması ve kadınların iş yaşamına katılımları ile istihdam düzeylerinin artması özellikle son yıllarda uygulamaya konan birçok önemli politika ve düzenleme içerisinde kendisine yer bulsa da bu durumun halen istenilen düzeye ulaşmaktan uzak olduğu söylenebilir. Türkiye, başta Anayasası ve çeşitli hukuki düzenlemeleri ile toplumsal cinsiyet eşitliğini garanti altına almaya yönelik normları hayata geçirmiştir. Bunun yanında uluslararası kuruluşların anlaşma, karar ve tavsiyeleri ile Avrupa Birliği'nin (AB) toplumsal cinsiyet eşitliği direktiflerine uygun politika, yönetmelik ve kanunlar geliştirmeyi ve bunları uygulamayı da taahhüt etmiştir. Bu çerçevede özellikle 2000'li yıllardan itibaren gerçekleştirilen kamu reformlarında söz konusu taahhütlerini gerçekleştirmeye yönelik çeşitli adımların atılmaya başlandığı görülmektedir. Türkiye'de kadın haklarının geliştirilmesi ve toplumsal cinsiyet eşitliğinin sağlanmasına yönelik olarak ulusal ve yerel düzeyde oluşturulmuş çeşitli yapılar bulunmaktadır. Bunlar içerisinde kadın konularıyla ilgilenen ayrı bir bakanlığın bulunması, parlamento içerisinde bu konuya yönelik ayrı bir komisyonun oluşturulması, yerel düzeyde belediye meclislerinde toplumsal cinsiyet eşitliğine yönelik ihtisas komisyonlarının kurulması gibi örnekler sayılabilir. Bunların yanında kadınların güçlendirilmesine



ve toplumsal cinsiyet eşitliğinin sağlanmasına yönelik ulusal eylem planlarının hazırlanması da söz konusu olmuştur. Ancak tüm bu çabalar, kadınların hem kamusal alanda varlığı hem de işgücüne katılımı açısından yasal bir engel bulunmamasına rağmen; uygulamada birçok sıkıntıyla karşılaşmalarını ve kamusal hayata ve iş yaşamına katılımlarının sınırlı düzeyde kalmasını engelleyememektedir. Konu kadınların Türk kamu yönetiminde istihdam ve temsil düzeyleri özelinde ele alındığında ise ülkemizde de kamu yönetiminin cinsiyetleştirilmiş bir alan olduğu gerçeği karşımıza çıkmakta ve kamu yönetiminde kadınlar cinsiyet engeli ile karşı karşıya kalmaktadırlar (Ciğeroğlu-Öztepe vd., 2016, s. 70; Biricikoğlu, 2019, s. 300; Biricikoğlu, 2020, s. 36; T.C. Aile ve Sosyal Hizmetler Bakanlığı KSGM, 2022).

Türkiye’de kadınların iş yaşamına girişlerine Osmanlı İmparatorluğu’nda özellikle Tanzimat Dönemi ile rastlanmaya başlanmış, bu çerçevede öncelikle özel sektörde çalışma şansı bulan kadınların kamu hizmetine girişleri ise 19. yüzyılın ikinci yarısından itibaren geleneksel olarak kadınlara ithaf edilen iş alanları olarak görülen öğretmenlik ve hemşirelik gibi mesleklerde gerçekleşmiştir. Cumhuriyet dönemiyle birlikte 1924 yılında çıkarılan “Tevhid-i Tedrisat Kanunu” sayesinde kadınlar hem erkeklerle eşit eğitim fırsatlarına kavuşmuşlar hem de kamu yönetimine girme hakkını kazanmışlardır. 1926 yılında kabul edilen “Türk Medeni Kanunu” ile kritik birçok temel hakları elde eden kadınlar aynı tarihte kabul edilen “Memurin Kanunu” ile kamu hizmetine giriş açısından yasal güvenceye sahip olmuşlardır. Dünyadaki ülkelerin pek çoğundan daha önce 1930 yılında yerel yönetimlerde seçme ve seçilme hakkına, 1934 yılında ise milletvekili seçme ve seçilme hakkına sahip olan Türk kadınları böylece önemli siyasi hakları da kazanmışlardır. Cumhuriyetin ilk yıllarından itibaren hayata geçirilen bu önemli düzenlemeleri özellikle 1980’li yıllardan sonra hem hukuksal hem de siyasi boyutlarıyla daha önemli adımların atılması izlemiştir, uluslararası kuruluşlar ve Avrupa Birliği etkisiyle ülkede toplumsal cinsiyet eşitliğinin ana akımlaştırılması yönünde önemli düzenlemeler hayata geçmeye başlamıştır. 1985 yılında Kadınlara Yönelik Her Türlü Ayrımcılığın Önlenmesi Uluslararası Sözleşmesi (CEDAW) imzalanmış; 1995 yılında ise Türk hükümeti Pekin Deklarasyonu’nu imzalayarak eylem planını uygulamayı taahhüt etmiştir. Günümüzde yürürlükte olan 1982 Anayasası ve 657 sayılı Devlet Memurları Kanunu incelendiğinde de kamu hizmetine giriş, hizmet içerisinde yükselme ve diğer konular açısından cinsiyet ayrımcılığına ilişkin herhangi bir düzenlemenin bulunmadığı görülmektedir. (Acuner ve Sallan, 1993; s. 81; Tahtaloğlu, 2016, s. 92; Ciğeroğlu-Öztepe, 2019, s. 221; Biricikoğlu, 2019, s. 300-304).

Türkiye ulusal ve uluslararası boyutta hayata geçirdiği ve imza koyduğu çeşitli düzenlemelerle toplumsal cinsiyet eşitliğini sağlama yönünde önemli adımlar atmıştır. Ancak tüm bu düzenlemelerin varlığına rağmen konu çeşitli istatistik veriler çerçevesinde ele alındığında dünyadaki duruma paralel şekilde Türkiye’de de kadınların genel anlamda toplumsal yaşamda, özel olarak da kamu sektöründe

istihdam ve temsil edilme durumlarının erkeklerin oldukça gerisinde kaldığı görülmektedir. Bu çerçevede, Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) “İstatistiklerle Kadın, 2021” verilerine göre Türkiye nüfusunun %49,9’unu kadınlar, %50,1’ini erkekler oluşturmaktadır. Hane halkı işgücü araştırması sonuçlarına göre; 2020 yılında, Türkiye’de 15 ve daha yukarı yaştaki istihdam edilenlerin oranı %42,8 olup bu oran kadınlarda %26,3, erkeklerde ise %59,8’e denk gelmektedir (TÜİK, 2022a). Kamu sektörü açısından duruma bakıldığında ise 2019 yılında kamu çalışanlarının %61,89’unun erkek, %38,41’nin kadın olduğu görülmekte, bu sektördeki üst düzey pozisyonlarda istihdam edilenlerin %90,95’i erkeklerden oluşurken, sadece %38,41’inin kadın olduğu ifade edilmektedir (Öcal ve Negiz, 2021, s. 15). TÜİK 2021 yılı “Toplumsal Cinsiyet İstatistikleri”ne göre ise, 2020 yılında kadın vali oranı %2,5 iken erkek vali oranı %97,5 olmaktadır. Kadın kaymakam oranı %3,4 iken, erkek kaymakamların oranı ise %96,6’dır (TÜİK, 2022b, s. 126). 2021 yılı verilerine göre, kadınların TBMM’deki temsil oranı %17,4’dır. Mevcut Cumhurbaşkanlığı Kabinesinde yer alan bakanlardan sadece Aile ve Sosyal Hizmetler Bakanı kadındır ve çoğunlukla bu bakanlık için kadın bakanlar tercih edilmektedir. Bu durum aile ve bakıma yönelik hizmetlerin daha çok kadınlar tarafından gerçekleştirilen hizmetler olarak düşünülmesinin bir yansıması olarak da değerlendirilebilir. Yerel düzeyde ise 2019 yılı verileri uyarınca kadın belediye başkanlarının oranı %3; kadın belediye meclisi üyelerinin oranı %11; kadın il genel meclisi üyelerinin oranı %3,8’dir. Muhtarlar açısından verilere bakıldığında ise; kadın köy muhtarlarının oranı %0,6, kadın mahalle muhtarlarının oranı ise %3 olmaktadır (TÜİK, 2022b, s. 131-135).

Türkiye’de kadınların genel istihdam içindeki oranları ve işgücüne katılma düzeylerinin gerek dünya gerekse OECD ve AB ölçeğine göre düşük kaldığı görülmekte (Kumaş ve Çağlar, 2011, s. 249) ve bu durum kamu sektörü açısından da bir farklılık arz etmemektedir. Nihayetinde dünya genelinde düşük oransal seviyede seyreden kamu sektöründe kadınların istihdam ve temsil oranının Türkiye özelinde daha da düşük seviyelere inmesi söz konusudur. Dolayısıyla kadınlar niteliklerine ya da liyakat durumlarına bakılmaksızın kamu sektörüne giriş, yükselme ve temsil noktasında görünmez engellerle karşılaşmakta ve bu durum hukuki anlamda herhangi bir engelleyici hüküm bulunmamasına rağmen kadınların uygulamada çeşitli sıkıntılar yaşadıklarını ortaya koymaktadır. Bu durum düzenli aralıklarla yayınlanan çeşitli uluslararası endeksler ve raporlarda da kendisini göstermektedir. Dünya Ekonomik Forumu tarafından her yıl yayınlanan ve kadın ve erkek nüfusu arasındaki cinsiyet eşitsizliğini inceleyen Küresel Cinsiyet Uçurumu Endeksi (*Global Gender Gap Report*) 2021 yılı raporuna göre 156 ülke arasında Türkiye 133. Sırada yer almaktadır (World Economic Forum, 2021, s. 10). Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı tarafından yayınlanan Toplumsal Cinsiyet Eşitsizliği Endeksinde ise Türkiye çok yüksek insani gelişme gösterenler başlığında yer alan 66 ülke arasından 54. sırada yer almaktadır. Endeksin içerisinde ele alınan parlamentoda kadın temsili oranı Türkiye’de %17,4, işgücü piyasasına katılımda kadınların oranı ise %34 olarak

belirtmiştir (UNDP, 2022). Son olarak The Economist'in 2013 yılından bu yana yayınladığı Cam Tavan Endeksi (*Glass Ceiling Index*) 2020 yılı verilerine göre kadınların çalışması açısından en iyi ülke olarak 100 üzerinden 84 puanla İsveç seçilirken Türkiye 35,7 puanla değerlendirmeye alınan 30 ülke arasından 28. sırada yer almıştır (Statistica, 2022).

## SONUÇ

Günümüzde toplumsal cinsiyet eşitsizliği ve bu eşitsizlik kaynaklı yaşanan sorunlar toplumsal yaşamın her alanında karşımıza çıkmakta, kadın ve erkeklerin başta çalışma hayatı olmak üzere pek çok alanda yaşadıkları deneyimler bu eşitsizlik çerçevesinde şekillenmektedir. Dünya genelinde önemli bir sorun alanı olarak varlığını gösteren bu duruma yönelik çözüm üretme çabaları son yıllarda oldukça hızlı bir artış gösteriyor olsa da halen birçok ülkede toplumsal yaşamın pek çok alanında toplumsal cinsiyet temelli eşitsizliklerin yaygın ve yoğun şekilde görülmesi söz konusudur. Bu yaygın ve yoğun sorun alanına yönelik çözümler geliştirme noktasında devlet ve kamu yönetimleri önemli bir role sahip olmakta, hayata geçirdikleri düzenlemeler, politikalar ve projeler ile bir yandan toplumsal ilişkilerle birlikte yapısal ve örgütsel unsurları düzenlerken diğer yandan da her alanda toplumsal cinsiyet eşitliğinin sağlanmasına yönelik önemli adımlar atma fırsatına sahip olmaktadır. Bu çerçevede Türkiye'nin de içinde bulunduğu pek çok ülke ve çeşitli uluslararası organizasyon ve kuruluşlar toplumsal cinsiyet eşitliğinin sağlanmasına ve ana akımlaştırılmasına yönelik çeşitli çalışmalar, düzenlemeler ve politikalar gerçekleştirmektedirler. Ancak tüm bu çalışmaların varlığına rağmen bu konuda arzu edilen noktaya ulaşmaktan henüz oldukça uzak olduğu söylenebilir. Bu duruma sebep olan önemli etkenlerin başında söz konusu düzenleme ve politikaların uygulamaya yansımaları noktasında karşılaşılan görünür ya da görünmez toplumsal, kültürel, siyasal, yönetsel, ekonomik vb. engelleri belirtmek mümkündür. Ancak bu ve benzeri engellerin bertaraf edilmesi noktasında ise yine önemli görev devlete ve kamu yönetimlerine düşmektedir. Özellikle konuya ilişkin kamu politikalarının ve düzenlemelerin hayata geçirilme sürecinde kadınların katılımının sağlanması; kamu yönetiminin işleyişinin, hizmet sunum sürecinin ve kamu kurumlarının toplumsal cinsiyet perspektifiyle yeniden gözden geçirilmesi ve nihayetinde feminizm, toplumsal cinsiyet eşitliği ve kamu yönetimi arasındaki ilişkiyi anlamayı ve analiz etmeyi hedefleyen inceleme, araştırma ve çalışmaların yoğunlaştırılması bu nedenle son derece önem arz etmektedir.

Kamu yönetimi ile feminizm ve toplumsal cinsiyet ilişkisi üzerine yoğunlaşan çalışmaların hemen hepsinde belirtilen önemli unsurların başında kamu yönetiminin cinsiyetten bağımsız bir disiplin olmadığı vurgusu gelmektedir. Hem kamu yönetimi disiplini içerisinde yer alan kuramsal yaklaşımlarda hem de kamu yönetiminin olmazsa olmaz ilke ve unsurları içerisinde eril unsurların baskınlığı göze çarpmaktadır. Bu nedenle de disiplinin bizatihi kendisini ve sözü edilen temel ilke ve unsurları feminist bir bakış açısı ve

toplumsal cinsiyet perspektifiyle yeniden ele alma gerekliliği öne çıkmaktadır. Esasen, toplumsal cinsiyet eşitliği tüm toplumu kapsayan ve hesap verebilir bir kamu yönetiminin sağlanmasında son derece önemli bir yere sahiptir. Kadınların kamu yönetiminde, yalnızca çalışan olarak istihdamı ya da temsilleri hususunda değil kamu politikalarının oluşturulmasından kamu hizmetlerinin üretim ve sunumuna kadar pek çok aşamada toplumsal cinsiyet temelli eşitsizliklerle karşı karşıya kaldıkları düşünüldüğünde, kamu yönetiminin tüm düzeylerinde etkin bir cinsiyet eşitliği politikası uygulanması bir gereklilik haline gelmektedir. Bu durum aynı zamanda, farklı kamu çıkarlarına duyarlı bir yönetim anlayışının ortaya çıkması ve kamu yönetimine ve kuruluşlarına duyulan güvenin, inancın ve kamu yönetiminde etkinlik ve verimliliğin artırılmasında önemli bir unsur olmaktadır.

Üzerinde önemle durulması gereken bir diğer önemli nokta ise kadınların kamu yönetimindeki yeri, onların kamu sektöründe istihdam edilme düzeyleri ve temsil edilmeleri noktasında yaşadıkları sorunlar, karşılaştıkları engeller ve çözüm önerileri olmaktadır. Mevcut veriler hem dünya genelinde hem de Türkiye özelinde kamu yönetiminde kadınların durumunun ülke ve bölge bazında değişkenliğini ve erkeklere kıyasla oransal olarak sınırlı durumunu açıkça ortaya koymaktadır. Günümüzde dünya genelinde kadınlar kamuda hem istihdam hem de temsil anlamında erkeklerin oldukça gerisinde kalmakta ve özellikle üst düzey pozisyonlarda ve karar alma düzeylerinde yeterince temsil edilememektedirler. Türkiye özelinde de durum farklılaşmamakta, toplumsal cinsiyet eşitliğinin önünde hukuki anlamda herhangi bir engel bulunmamasına rağmen kadınlar kamu yönetiminde benzer şekilde erkeklerin oransal olarak oldukça gerisinde kalmaktadırlar. Bu durum her ne kadar konuya ilişkin olumlu olarak değerlendirilebilecek gelişmeler söz konusu olsa da toplumsal cinsiyet eşitliğinin sağlanması noktasında daha kararlı ve etkili adımlara, politikalara ve düzenlemelere ihtiyaç duyulduğunu açıkça göstermektedir. Toplumsal cinsiyet eşitliğinin sağlanması önündeki engellerin farkında olmak ve doğumdan itibaren bireylerin bu engellerle karşılaşmalarının olabildiğince önüne geçmek; kadınların toplumsal yaşamda, kamusal alanda ve iş hayatında yaşadıkları ayrımcı ve eşitsizlik temelli uygulamaları olabildiğince bertaraf etmek ve konuya ilişkin hayata geçirilen düzenleme, politika ve diğer çalışmaların uygulanmasını dikkatlice takip etmek bu noktada üzerinde önemle durulması gereken unsurlar olmaktadır. Nihayetinde toplumsal cinsiyet eşitliğini sağlamaya yönelik iyi ülke ve politika örneklerinin incelenmesi ve bu örneklere ilişkin değerlendirmelerin Türkiye'nin toplumsal cinsiyet eşitliği politikalarına yansıtılması ile ulusal ve uluslararası aktörlerle birlikte konuya ilişkin ortak proje ve çalışmaların gerçekleştirilmesinin de hem toplumsal yaşamın genelinde hem de kamu yönetiminde kadınların durumunun iyileştirilmesi ve geliştirilmesine önemli katkı sağlayacağı düşünülmektedir.

## YAZAR BEYANI / AUTHOR STATEMENT

Araştırmacı, çalışmanın tümünü tek başına gerçekleştirmiştir. Araştırmacı, herhangi bir çıkar çatışması bildirmemiştir.

## KAYNAKÇA

- Acuner, S., & Sallan, S. (1993). Türk kamu yönetiminde yönetici kadınlar. *Amme İdaresi Dergisi*, 26(3), 77-92.
- Alves, I. (2019). Gender in public administration, Brazil. A. Farazmand (ed.), *Global encyclopedia of public administration, public policy, and governance* içinde. Cham: Springer Nature. doi: 10.1007/978-3-319-31816-5\_3760-1
- Altunok, H., & Gedikkaya, F. G. (2019). *Kamu yönetimi ve kadın* (Cilt 1). Ankara: Gazi Kitabevi.
- Bearfield, D. A. (2009). Equity at the intersection: Public administration and the study of gender. *Public Administration Review*, 69(3), 383-386.
- Biricikoğlu, H. (2019). Toplumsal cinsiyet eşitliği ve Türk kamu yönetimi: Kamu Personeli Seçme Sınavı (KPSS) tercih kılavuzları üzerinden yapılan bir inceleme. *KADEM Kadın Araştırmaları Dergisi*, 5(2), 291-320.
- Biricikoğlu, H. (2020). Kamu Denetçiliği Kurumunun toplumsal cinsiyet eşitliğini sağlamadaki rolü: yıllık raporlar üzerinden inceleme. *Kafkas Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 11(1), 30-59.
- Burnier, D. (2005). Bringing gender into view. *Administrative Theory & Praxis*, 27(2), 394-400.
- Carey, G., & Dickinson, H. (2015). Gender in public administration: looking back and moving forward. *Australian Journal of Public Administration*, 74(4), 509-515.
- Chowdhari Tremblay, R. (1999). Inclusive administration and development: feminist critiques of bureaucracy. K. M. Henderson & O. P. Dwivedi (Editörler), *Bureaucracy and the alternatives in world perspective* içinde (s. 69-94). London: Palgrave Macmillan.
- Ciğeroğlu-Öztepe, M., Durusoy-Öztepe N., & Gülel F. E. (2016) Gender barrier in public administration: An analysis of women's employment in Turkish public sector. W. Sayers (Ed.), *Women's studies in Turkey: Charting the social, economic and political changes in women's lives* içinde (s. 67-76). London: AGP Research.
- Ciğeroğlu-Öztepe, M. (2019). The development of the gender equality policies in Turkey. O. Kulaç, E. Akman & C. Babaoğlu (Eds.) *Public policy analysis in Turkey past, present and future* içinde (s. 215-227). Berlin: Peter Lang GmbH.
- Çakır, Ö. (2008). Türkiye'de kadının çalışma yaşamından dışlanması. *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, (31), 25-47.

- Çetinel, E., & Yılmaz, S. E. (2016). Feminist teori: Yönetim ve Organizasyon alanına eleştirel bir yaklaşım. *Çankırı Karatekin Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 6(2), 119-148.
- Denhardt, R. B., & Perkins, J. (1976). The coming of death of administrative man. *Public Administration Review*, 36(4), 379-384.
- Eray, Ş. (2019). Teorik bir tartışma olarak feminizm ve bürokrasi. *Üçüncü Sektör Sosyal Ekonomi Dergisi*, 54(3), 1064-1077.
- Ferguson, K. E. (1984). *The feminist case against bureaucracy*. Philadelphia: Temple University Press.
- Ferguson, K. E. (1984). *The feminist case against bureaucracy*. Philadelphia: Temple University Press.'den aktaran Eray, Ş. (2019). Teorik bir tartışma olarak feminizm ve bürokrasi. *Third Sector Social Economic Review*, 54(3), 1064-1077.
- Findlay, T. (2020). Public administration and government services: Gendering policymaking in Canada. M. Tremblay & J. Everitt (Eds.) *The Palgrave handbook of gender, sexuality, and Canadian politics* içinde (s. 207-229). Cham: Palgrave Macmillan.
- Gönç, T. (2016). Kadın yoğun meslekleri erilleştirmeye yönelik stratejiler: Türkiye'de erkek hemşireler örneği. *Sosyoloji Araştırmaları Dergisi*, 19(1), 96-144.
- Güney, M. E., & Çetintahra, M. E. (2019). Zoning over representation of women: a study on presentation and a level of provinces and districts in Turkey. B. C. Ataman & G. Taşkiran (Editörler). *Recent evaluations on humanities and social sciences* içinde (s. 93-09). London: IJOPEC Publication.
- Hutchinson, J. R. (2001). Multigendering PA: Anti-administration, anti-blues. *Administrative Theory and Praxis*, 23(4), 589-604.
- Hutchinson, J. R., & Mann, H. S. (2004). Feminist praxis: Administering for a multicultural, multigendered public. *Administrative Theory & Praxis*, 26(1), 79-95.
- Hutchinson, J. R. (2011). Feminist theories and their application to public administration. M. J. D'Agostino & H. Levine (Editörler) *Women in public administration theory and practice* içinde (s. 3-14). Sudbury: Jones & Bartlett Learning, LLC.
- Kanter, R. M. (1977). *Men and women of the corporation*. New York: Basic Books'tan aktaran Eray, Ş. (2019). Teorik bir tartışma olarak feminizm ve bürokrasi. *Third Sector Social Economic Review*, 54(3), 1064-1077.
- Kumaş, H., & Çağlar, A. (2011). Türkiye'de kadın eksik istihdamını belirleyen faktörler TÜİK 2009 hanehalkı işgücü anketi ham verileri ile cinsiyete dayalı bir karşılaştırma. *Çalışma ve Toplum*, 2, 249-289.
- Madakbaş Gülenler, E. (2015). Yeni kamu işletmeciliği uygulamalarına feminist yaklaşım(lar). Ö. Köseoğlu & M. Z. Sobacı (Ed.) *Kamu yönetiminde paradigma arayışları yeni kamu işletmeciliği ve ötesi* içinde (s. 75-96), Bursa: Dora Basım Yayın Dağıtım.
- McGinn, K., & Patterson, P. M. (2005). A long way toward what? Sex, gender, feminism, and the study of public administration. *International Journal of Public Administration*, 28(11-12), 929-942.

- Mills, J., & Newman, M. A. (2002). What are we teaching about gender issues in public affairs courses? *Journal of Public Affairs Education*, 8(1), 25-43.
- Nolan-Flecha, N. (2019). *Next generation diversity and inclusion policies in the public service: Ensuring public services reflect the societies they serve*. (OECD Working Papers on Public Governance, No. 34). Paris: OECD Publishing.
- Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD). (2014). *Women, government and policy making in oecd countries: Fostering diversity for inclusive growth*. OECD Publishing.
- Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD). (2021). *Government at a glance 2021*. OECD Publishing.
- Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD). (2022). About. <https://www.oecd.org/about/> adresinden erişildi.
- Öcal, A., & Negiz, N. (2021). Yönetimde kadın. N. Negiz & A. Öcal (Editörler) *Disiplinler arası kadın* içinde (s. 1-27). Ankara: Nobel Bilimsel Eserler.
- Özçatal, E. Ö. (2011). Ataerkillik, toplumsal cinsiyet ve kadının çalışma yaşamına katılımı. *Çankırı Karatekin Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 1(1), 21-39.
- Ricucci, N. M. (2002). *Managing diversity in public sector workforces*. Colorado: Westview Press.
- Sallan Gül, S. (2003). Dünyada ve Türkiye’de feminizm ve kadın hareketi. M. Acar & H. Özgür (Editörler), *Çağdaş kamu yönetimi I* içinde (s. 125-150). Ankara: Nobel Yayın Dağıtım.
- Saraç, S. (2013). Toplumsal cinsiyet. L. Gültekin, G. Güneş, C. Ertung & A. Şimşek (Ed.) *Toplumsal cinsiyet ve yansımaları* içinde (s. 27-32) Ankara: Atılım Üniversitesi Yayınları.
- Sawer, M., & Vickers J. (2010). Introduction: Political architecture and its gender impact. M. Haussman, M. Sawer & J. Vickers (Editörler). *Federalism, feminism and multilevel governance* içinde (3-18). Burlington: Ashgate’den aktaran Findlay, T. (2020). public administration and government services: gendering policymaking in Canada. M. Tremblay & J. Everitt (Editörler). *The Palgrave handbook of gender, sexuality, and Canadian politics* içinde (s. 207-229). Cham: Palgrave Macmillan.
- Scott, J. W. (2010). Toplumsal cinsiyet: faydalı bir tarihsel analiz kategorisi. (Çev: Derya Demirler ve Fahriye Dinçer). *Kültür ve Siyasette Feminist Yaklaşımlar*, (12), 112-138.
- Sorokhaibam, B. (2017). Feminist perspectives in public administration: A critical appraisal. *New Man International Journal of Multidisciplinary Studies*, 4(5), 4-15.
- Statistica (2022). *Glass-ceiling index: environment for working women worldwide in 2020, by country*. <https://www.statista.com/statistics/1225115/glass-ceiling-index-environment-for-working-women-worldwide-by-country/> adresinden erişildi.
- Stivers, C. (1993). *Gender images in public administration*. Thousand Oaks, CA: Sage Publications.
- Stivers, C. (1995). Settlement women and bureau men: Constructing a usable past for public administration. *Public Administration Review*, 55(6), 522-529.

- Stivers, C. (2000). Feminist theory of public administration. Jay M. Shafritz (Ed.). *Defining public administration: Selections from the international encyclopedia of public policy and administration* içinde (s. 30-35) New York: Routledge.
- Stivers, C. (2002). *Gender images in public administration* (2. baskı). Thousand Oaks, CA: Sage Publications.
- Stivers, C. (2003). Administration versus management: A reading from beyond the boundaries. *Administration & Society*, 35(2), 210-230.
- Stivers, C. (2005). Dreaming the world: Feminisms in public administration. *Administrative Theory & Praxis*, 27(2), 364-369.
- Şafak, G. N. (2021). Kent ve kadın: Toplumsal cinsiyete duyarlı kentsel politika ve uygulamalara kısa bir bakış. N. Negiz ve A. Öcal (Editörler). *Disiplinler arası kadın* içinde (s. 211-246). Ankara: Nobel Bilimsel Eserler.
- Tahtaloğlu, H. (2016). Türkiye’de yükseköğretim kurumlarında cam tavan sendromunun kadınlar üzerindeki etkileri. *Niğde Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 9(2), 89-105.
- T.C. Aile ve Sosyal Hizmetler Bakanlığı Kadının Statüsü Genel Müdürlüğü (KSGM) (2022). *Ulusal Eylem Planları*. <https://www.aile.gov.tr/ksgm> adresinden erişildi.
- Türkiye İstatistik Kurumu (TUİK) (2022a). *İstatistiklerle kadın, 2021*. <https://data.tuik.gov.tr/Bulten/Index?p=İstatistiklerle-Kadin-2021-45635> adresinden erişildi.
- Türkiye İstatistik Kurumu (TUİK) (2022b). *Toplumsal cinsiyet istatistikleri 2020*. [https://www.tuik.gov.tr/media/announcements/toplumsal\\_cinsiyet\\_istatistikleri\\_2020.pdf](https://www.tuik.gov.tr/media/announcements/toplumsal_cinsiyet_istatistikleri_2020.pdf) adresinden erişildi.
- Uğuz, B. (2017). Yönetişim feminizmi ekseninde feminist politika: Kadın Dayanışma Vakfı örneği. *Fe Dergi*, 9(2), 44-58.
- United Nations Development Programme (UNDP). (2021a). *Gender equality in public administration*. <https://www.undp.org/sites/g/files/zskgke326/files/2021-07/UNDP-UPitt-2021-Gender-Equality-in-Public-Administration-EN1.pdf> adresinden erişildi.
- United Nations Development Programme (UNDP). (2021b). *Sustainable development goals: Goal 5: achieve gender equality and empower all women and girls*. <https://sdgs.un.org/goals/goal5> adresinden erişildi.
- United Nations Development Programme (UNDP). (2022). *Gender Inequality Index (GII)*. <https://hdr.undp.org/en/content/gender-inequality-index-gii> adresinden erişildi.
- World Economic Forum. (2021). *Global Gender Gap Report 2021*. [https://www3.weforum.org/docs/WEF\\_GGGR\\_2021.pdf](https://www3.weforum.org/docs/WEF_GGGR_2021.pdf) adresinden erişildi.



## AVRUPA BİRLİĞİNDE SÜRDÜRÜLEBİLİR KALKINMA VE YEŞİL EKONOMİNİN GELİŞİMİ<sup>1</sup>

Rumeysa GEVHER<sup>2</sup>, Hakan ACET<sup>3</sup>

### Öz

Bu çalışmada, Avrupa Birliği'nin yeşil ekonomiye geçiş sürecinde uyguladığı politikalar açıklanmaktadır. Bu amaçla sürdürülebilir kalkınmanın birlik içerisinde ele alınmasından itibaren günümüze kadar olan süreç incelenmiştir. Çalışma ortaya koymaktadır ki, Avrupa Birliği 1990'lı yıllar itibarıyla çevresel sorunlar ve iklim değişikliğinin ortaya çıkardığı etkileri dikkate almış, uzun dönemli stratejilerini sürdürülebilir kalkınma ve yeşil ekonomi ekseninde oluşturmuştur. 2008 yılında ortaya çıkan küresel krizden olumsuz bir şekilde etkilenen Avrupa Birliği, krizi fırsata çevirmeye çalışarak, dinamik, düşük karbonlu, kaynak kullanımında verimli, bilgiye odaklanan ve sosyal açıdan kapsayıcı bir toplum inşa etmeye odaklanmıştır. Bu anlamda krize karşı uygulamaya koyduğu kurtarma planı içerisinde yeşil yatırımlara yer vermiş ve yeşil dönüşümü başlatmıştır. Çalışmada ilk olarak sürdürülebilir kalkınma, yeşil ekonomi ve yeşil büyüme kavramları açıklanmaktadır. Çalışmanın ikinci bölümünde Avrupa Birliği'nin yeşil dönüşümü nasıl gerçekleştirdiği ele alınmakta ve Avrupa Yeşil Mutabakatı incelenmektedir. Çalışmanın son bölümünde ise Avrupa 2020 stratejisi kapsamında iklim değişikliği ve yeşil ekonomi açısından yaşanan gelişmeler incelenmektedir.

**Anahtar Kelimeler:** Sürdürülebilir Kalkınma, Yeşil Ekonomi, Yeşil Mutabakat

**JEL Kodları:** A10, Q01

## THE DEVELOPMENT OF THE SUSTAINABLE DEVELOPMENT AND GREEN ECONOMY IN THE EUROPEAN UNION

### Abstract

In this study, the policies implemented by the European Union in the transition to green economy and the environmental and climate targets are explained. While doing this, the process from the handling of sustainable development to the present day has been examined. The study reveals that the European Union has taken into account environmental problems and the effects of climate change since the 1990s and has built its long-term strategies on sustainable development and green economy. The EU, which was adversely affected by the global crisis that emerged in 2008, focused on building a dynamic, low-carbon, resource-efficient, information-focused and socially inclusive society by trying to turn the crisis into an opportunity. In this sense, it included green investments in the rescue plan it put into practice against the crisis and initiated the green transformation. The study firstly describes the concepts of sustainable development, green economy and green growth. The second part of the study discusses how the European Union performs the green transformation and describes the European Green Covenant. The latest part of the study examines developments in climate change and green economy as part of the European 2020 strategy.

**Keywords:** Sustainable Development, Green Economy, Green Deal.

**JEL Codes:** A10, Q01

<sup>1</sup> Bu çalışma Rumeysa Gevher'in Doç. Dr. Hakan Acet danışmanlığında Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Anabilim Dalı'nda 03/06/2022 tarihinde savunulan "Sürdürülebilir Kalkınma ve Yeşil Ekonomi: Avrupa Birliği Örneği" başlıklı Yüksek Lisans tezinden türetilmiştir.

<sup>2</sup> Arş. Gör., Selçuk Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, [rumeysa.gevher@selcuk.edu.tr](mailto:rumeysa.gevher@selcuk.edu.tr), <https://orcid.org/0000-0001-5741-3111>

<sup>3</sup> Doç. Dr., Selçuk Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, [hakanacet@selcuk.edu.tr](mailto:hakanacet@selcuk.edu.tr), <https://orcid.org/0000-0003-4314-8657>

## GİRİŞ

Tarihsel açıdan on sekizinci yüzyılda ortaya çıkan Sanayi Devrimi, çevre açısından önemli bir yer tutmaktadır. Bu yüzyılda dünya nüfusu önemli düzeyde artmış, doğal kaynakların bolluğu insanları üzerinde düşünemeyecekleri bir duruma itmiştir. Sanayi Devrimi ile artan üretim ve tüketimle birlikte toplumsal yaşam değişmeye başlamış, kırdan kente göçler sonucunda kentler kalabalıklaşmış, yeni iş kolları ve toplumun yeni kesimleri ortaya çıkmıştır (Aşıcı, 2017, s. 37). Bu durum üretimin artmasına ve insan ihtiyaçlarının hızla karşılanmasına sebep olmuştur. Sanayi Devrimi ile değişen üretim ve tüketim biçimleri ise çevresel sorunların artmasına ivme kazandırmıştır. Bununla birlikte önceleri yerel düzeyde algılanan çevresel sorunlar artık sınır aşan boyutlara ulaşmış, yaşanan gelişmeler doğa koruma düşüncesinin yaygınlaşmasına sebep olmuştur. Özellikle Avrupa’da ormansızlaşma faaliyetlerinin artması sonucunda ise gelecek nesiller için bir tehlike oluşturacağı düşüncesiyle bilim insanları doğayı korumak için harekete geçmiştir (Pisani, 2006, s. 85).

Yaşanan bu gelişmeler sürdürülebilirlik düşüncesinin gelişimine sebep olurken, birçok ekolojik düşünürde küresel alanda sürdürülebilirlik fikrinin gelişimine katkı sağlamıştır. Bu düşünürlerden biri 1962 yılında yayımladığı “Silent Spring” kitabıyla dünyada yankı uyandıran Rachel Carson’dır. Carson 1962 yılında yayımlanan kitabında; sanayileşmenin çevre üzerinde yarattığı olumsuz etkilere dikkat çekerek, insanlığın doğal yaşama müdahale etmesinin çevresel sorunlar yarattığını vurgulamıştır. Ayrıca kimyasal ürünlerin tarım alanları üzerindeki olumsuz etkisiyle, birçok bitki ve hayvan türünün yok olmaya başladığını ve zararlı böcek türlerinin de kullanılan kimyasal ilaçlardan dolayı aşırı derecede artacağını ileri sürmüştür (Carson, 2011).

Bu dönemde var olan çevre olaylarına, petrol ve diğer hammadde fiyatlarındaki artışlarında eklenmesiyle ekonomik büyümenin doğal sınırları ile ilgili tartışmalar hız kazanmıştır. Bunun somut bir örneği olarak insanlığın geleceğini tehdit eden sorunları değerlendirmek amacıyla 1968 yılında kurulan Roma Kulübü gösterilebilir. Donella H. Meadows başkanlığında bir araya gelen Roma Kulübü, 1972 yılında “Limits to Growth (Ekonomik Büyümenin Sınırları)” raporunu yayımlamıştır. (Klarin, 2018, s. 71). Meadows, Meadows, Randers ve Behrens (1978) raporda; ekonomik büyümenin zengin ve yoksul arasındaki uçurumu derinleştirdiği, gıda üretiminde önemli olan toprak ve suyun sınırlı olduğu, birçok madenin gelecek yüzyılda tamamen tükeneyeceği, sanayileşme ile artan enerji kullanımının çevresel kirliliği beraberinde getirdiği ve yenilenemez kaynakların kullanımının ekonomik kalkınma üzerindeki etkilerinin ne kadar devam edeceği gibi konular üzerinde yoğunlaşmışlardır.

1980’li yıllara gelindiğinde ise çevre olaylarının insani gelişme ve refah üzerindeki olumsuz sonuçlarının gözler önüne serilmesi, sürdürülebilir kalkınmanın gelişmesinde ve sürdürülebilir kalkınmanın temel hedef haline gelmesinde etkili olmuştur (Munasingle, 2009, s. 21). Sachs (2019), gezegenimizin karşı karşıya kaldığı çevre krizini, devasa dünya ekonomisinin yarattığını ve krizin milyarlarca insan ve canlı türü üzerinde tehdit oluşturduğunu dile getirmiştir. İşte sürdürülebilirlik düşüncesi tüm bunlar ışığında gelişerek yerini sürdürülebilir kalkınmaya bırakmıştır.

## **SÜRDÜRÜLEBİLİR KALKINMA, YEŞİL EKONOMİ VE YEŞİL BÜYÜME**

### **Sürdürülebilir Kalkınma**

Sürdürülebilir kalkınmanın günümüze kadar olan süreçte birçok tanımı yapılmıştır. Literatürde en çok kullanılan tanımlaması 1987 yılında Dünya Çevre ve Kalkınma Komisyonu tarafından yayımlanan “Ortak Geleceğimiz” raporunda yer almıştır. Sürdürülebilir kalkınmanın gelişmesinde ve küresel düzeyde ele alınmasında önemli bir yere sahip olan bu raporda sürdürülebilir kalkınma; “bugünün ihtiyaçlarını, gelecek kuşaklarında kendi ihtiyaçlarını karşılayabilme olanağından ödün vermeksizin karşılamaktır” şeklinde tanımlanmıştır. Bu tanımda iki temele vurgu yapılmıştır. Bunlardan ilki, özellikle yoksulların temel ihtiyaçlarını karşılayabilmesine öncelik verilmesi iken diğeri ise çevrenin mevcut olan ve gelecekteki ihtiyaçları karşılayabilme yeteneğine, teknoloji ve sosyal organizasyonların getirdiği sınırlama düşüncesidir (World Commission on Environment and Development [WCED], 1987, s. 43).

Ortak Geleceğimiz raporunda yapılan sürdürülebilir kalkınma tanımı kuşaklararası etkileşime dikkat çekerken, eşitliğin sağlanmasının temel ilke olduğunu vurgulamaktadır. Temel ihtiyaçlar ifadesi; sağlam bir çevre, adaletli bir toplum ve iyi işleyen ekonominin bir arada bulunmasını içerirken (Diesendorf, 2000, s. 3), küresel düzeyde sağlanması gereken adaletin, nesiller arası adalet ile bütünleşmesi vurgulanmaktadır (Mengi ve Algan, 2003, s. 20).

Temel ihtiyaçların karşılanması konusunda karşımıza tam büyüme potansiyeline ulaşmak çıkmaktadır. Fakat tam büyümeye ulaşmak sürdürülebilirliği tehlikeye atarak çevresel sorunları beraberinde getirebilmektedir. Burada anlatılmak istenen ekonomik büyümenin tek başına yeterli olmadığı, sürdürülebilir bir ekonomik büyümeye ihtiyaç duyulduğudur. Sürdürülebilir kalkınma ile toplumların hem üretken potansiyeli artarak hem de herkes için fırsat eşitliği sağlanarak temel insan ihtiyaçları karşılanabilecektir (WCED, 1987, s. 44). Bu açıdan sadece ekonomik açıdan bir sürdürülebilir kalkınmadan bahsetmek mümkün değildir. Sürdürülebilir kalkınma bünyesinde çevresel, ekonomik ve sosyal boyutlar bulundurmaktadır. Üzerinde durduğu en önemli konulardan biri ise yoksulluktur. Bu anlamda, yoksulluğun

azaltılmasına öncelik vererek kaynakların tükenmesini, çevresel ve kültürel tahribatı ve sosyal açıdan istikrarsızlığı azaltmayı temel amaç olarak benimsemiştir (Barbier, 1987, s. 103).

## **Yeşil Ekonomi**

1970’li yıllardan itibaren dünyada yaşanan gelişmeler ve çevresel sorunlar düşünüldüğünde; sorunların çözümünde çevresel dışsallıkların içselleştirilmesi ve kirleten öder anlayışı, sürdürülebilirlik çerçevesinde kapitalizme çevreci ve yeşil bir bakış açısı getiren önemli gelişmelerden olmuştur (Purkis, 2020, s. 83-84). Puppim de Oliviera (2012) kirleten öder ilkesi ile aslında sürdürülebilir kalkınmanın daha da ileri boyutlara taşınarak, yeşil ekonomi düşüncesinin kısılcımlarının başladığını belirtmektedir (Puppim de Oliviera, 2012, s. 12).

Kavram olarak incelendiğinde yeşil ekonomi ilk kez Pearce, Markandya ve Barbier (1989) tarafından Birleşik Krallık Hükümeti için hazırlanan “Yeşil Ekonomi Planı” başlıklı raporda ortaya çıkmıştır (Georgeson, Maslin ve Poessinouw, 2017, s. 3; Kanianska, 2017, s. 24; Pearce, Markandya ve Barbier, 1989). Rapor, sürdürülebilir kalkınmada meydana gelen ilerlemenin ölçülmesi ve politikaların değerlendirilmesi amacıyla sunulmuş, genel olarak içeriğinde yeşil ekonomiye atıfta bulunulmamıştır. Bu sebeple yeşil ekonomi kavramının bir nevi ekonomiye yeşil bakış açısı kazandırmak amacıyla kullanıldığı söylenebilir (Kasztelan, 2017, s. 490; Kanianska, 2017, s. 24).

Yeşil ekonominin kavram olarak yeni olması ve henüz üzerinde uzlaşılmış bir tanımı olmaması, kavramın anlaşılması açısından da bir takım zorlukları oluşturmaktadır. Özellikle yeşil büyüme ile beraber kullanılan bu kavram, yeşil büyümeden ve sürdürülebilir kalkınmadan farklı, fakat birbirlerini tamamlayıcı kavramlar olarak karşımıza çıkmaktadır. United Nations Environment Programme (UNEP, 2011) raporunda çevresel riskleri ve ekolojik kısıtları azaltan, insan refahını iyileştiren ve sosyal eşitlik temelinde olan bir yeşil ekonomiden bahsetmektedir. Buna göre yeşil ekonomi, düşük karbonlu, kaynakları verimli ve etkin kullanan ve sosyal açıdan kapsayıcı bir ekonomi olarak tanımlanmaktadır (United Nations Environment Programme [UNEP], 2011, s. 1).

Sürdürülebilir kalkınmada olduğu gibi yeşil bir ekonomide de çevresel, sosyal ve ekonomik açıdan kapsayıcılığın sağlanması gerekir. Bu açıdan yeşil ekonomi politikalarının; insan refahı ve sosyal eşitlik ile insan ve doğal kaynakları makul bir şekilde değerlendirmesi ve ekonomik kalkınmanın merkezine oturtulması gerekir (United Nations Environment Management Group [UNEMG], 2011, s. 15). Kısaca sürdürülebilir kalkınmanın üç boyutuyla yeşil politikaların entegrasyonu sağlanmalıdır.

## Yeşil Büyüme

Yeşil büyüme, sürdürülebilir kalkınmanın üç boyutunu da ele alarak yeşil ekonomiyi teşvik eden ve büyüme paradigmasını değiştirmeyi amaçlayan bir stratejidir. Bu açıdan gündeme geldiği tarihten itibaren, büyümenin sürdürülebilir bir şekilde sağlanmasını hedeflemektedir.

Kavram olarak ilk kez 2005 yılının Mart ayında Seul’da düzenlenen Beşinci Çevre ve Kalkınma Bakanlar Konferansı’nda gündeme gelmiştir. Asya ve Pasifik’ten 52 hükümetin ve paydaşların bir araya geldiği bu konferansta sürdürülebilir kalkınmanın ötesinde bir yeşil büyüme politikasının ele alınması gerekliliği ileri sürülmüştür (Kanianska, 2017, s. 19; United Nations Economic and Social Commission for Asia and the Pacific, 2012). Yeşil Büyümenin bir strateji olarak gelişmesi ise 2008 küresel krizi sonrasında gerçekleşmiştir. Bunun sebebi krizin, ortaya çıkardığı sonuçlar bakımından ülkelerin ekonomi politikalarıyla krizden çıkma çabalarını yetersiz bırakmasıdır. Çünkü gıda, yakıt ve finansal sektörler olumsuz etkilenmiş, krizden çıkışın tek bir anahtarı olmadığı anlaşılmıştır. Bu gelişmeler yaşanırken ekonomiye yeşil bir bakış açısının getirilmesi gerekliliği ortaya çıkmış ve ülkeler tarafından yeşil politikalar uygulanmaya başlanmıştır. Özellikle Birleşmiş Milletler Çevre Programı (UNEP) ve Ekonomik Kalkınma ve İşbirliği Örgütü (OECD) tarafından farklı büyüme ve ekonomi stratejileri üzerinde çalışmalar yapılmıştır. Bu durum, yeşil ekonomi ve yeşil büyüme kavramlarının ortaya çıkmasına neden olurken, sürdürülebilir kalkınmaya da farklı bir boyut kazandırmıştır.

En çok kabul edilen tanımı OECD tarafından yapılan yeşil büyüme; doğal varlıkların ve çevresel hizmetlerin insan refahını korumaya devam etmesini sağlarken ekonomik büyümeyi ve inovasyonu teşvik eden bir sistem olarak tanımlanmaktadır (Organisation for Economic Co-operation and Development [OECD], 2011, s. 4). Yeşil büyüme, çevresel sorunların önlenmesi, yeni ekonomik gelişme alanlarının ve istihdam imkanlarının ortaya çıkarılmasını amaçlayan bir büyüme paradigmasıdır. Aynı zamanda diğer büyüme modellerine karşı çıkarken ekonomik büyümenin yeşil bir politikayla ele alınması gerektiğini öne sürmektedir (Yalçın, 2017, s. 106). Kasztelan (2017) yeşil ekonomi ve yeşil büyüme kavramlarının temelde, kaynak ve enerji açısından daha verimli teknolojik ilerlemeler vasıtasıyla, iklim sorunlarına ve doğal kaynaklarda meydana gelen azalmaları da dikkate alarak mevcut ekonomik faaliyetler sonucunda ortaya çıkan sonuçları iyileştirmenin yollarını belirlemeye çalıştığını ileri sürmektedir (Kasztelan, 2017, s. 491).

## AVRUPA BİRLİĞİ YEŞİL DÖNÜŞÜMÜ VE AVRUPA YEŞİL MUTABAKATI

2008 yılında Amerika Birleşik Devletleri (ABD) konut piyasasındaki sorunlar neticesinde başlayan kriz başta ABD, İngiltere ve AB olmak üzere birçok ülkeyi etkilemiştir. Krizle birlikte küresel büyüme rakamları düşmüş, dünya ticaret hacmi azalmış, işsiz sayıları ve kamu borçları artmış, yoksul kesimler

üzerinde ağır baskılar meydana gelmiştir. Sadece ekonomik anlamda değil, sosyal ve çevresel anlamda da krizin yıkıcı etkileri ülkeleri derinden etkilemiştir. Yaşanan krizin ardından, ülkeler bir nevi krizden ders çıkararak yeşil politikalara ve teşviklere yönelmiş, ekonomik büyümenin çevreye zarar vermeden veya daha az zararla gerçekleştirilmesine yönelik kapsamlı çalışmalar hazırlamıştır. AB’de bu anlamda krizden ders çıkararak gelecek dönem stratejilerini sürdürülebilir kalkınma ve yeşil ekonomi üzerine kurmuştur.

### **Yeşil Dönüşüme Giden Yolda Kriz Öncesi Gelişmeler**

İklim değişikliğinin nedenlerinden biri sera gazlarıdır. Doğal süreçler ve insan faaliyetleri sonucunda artan bu gazlar, sera etkisine neden olarak sıcaklıkların artmasını yol açmaktadır. Bu anlamda gezegenin geleceği için bu emisyonların azaltılması ve insan faaliyetlerinin çevreye zarar vermeden gerçekleştirilmesi gerekmektedir. AB, iklim değişikliğine neden olan bu gazların azaltılmasına 1990’lı yıllar itibariyle odaklanmış, küresel kriz sonrasında ise yeşil teşviklere yer verirken, gelecekte karbonsuz ve sürdürülebilir bir ekonomik model inşa etmeyi amaçlamıştır.

1992 yılında Birleşmiş Milletler tarafından düzenlenen Rio Konferansı, sürdürülebilir kalkınmanın daha da ileri boyutlara taşınması ve küresel anlamda iklim değişikliğiyle mücadele edilmesi açısından önemli bir konferanstır. Bu konferansta kabul edilen “İklim Değişikliği Çerçeve Sözleşmesi” ile sera gazı emisyonlarının azaltılması ve iklim değişikliğinin olumsuz etkilerinin bertaraf edilmesi amacıyla 1997 yılında Kyoto Protokolü ilan edilmiştir. Kyoto Protokolü, gelişmiş ülkelerde 1990’lı yıllara oranla 2008-2012 yılları arasında sera gazı emisyonlarının % 5 oranında azaltılmasını içermektedir. 2005 yılında yürürlüğe giren protokol AB tarafından 1997 yılında kabul edilmiştir. AB Kyoto Protokolü kapsamında 2008-2012 yılları için % 8 oranında sera gazı emisyonlarının azaltılmasını taahhüt etmiştir (European Commission, 2004, s. 2).

1999 yılında Helsinki’de düzenlenen Avrupa Konseyi’nde, ekonomik, sosyal ve çevresel anlamda sürdürülebilir kalkınma politikalarını düzenleyen ve birleştiren uzun vadeli bir stratejinin geliştirilmesi gerekliliği ileri sürülmüştür. Bu açıdan Avrupa Komisyonu’nun Haziran 2001’de yapılacak Avrupa Konseyi’nde bu amaçlara yönelik olarak teklif hazırlaması çağrısında bulunulmuştur (Commission of The European Communities, 2001, s. 2).

2000 yılına gelindiğinde, birliğe üye olan 15 ülke liderinin katılımıyla Portekiz’in ev sahipliğinde Avrupa Konseyi tekrar toplanmıştır. Bu toplantıda AB’nin sosyal uyum ve çevresel sürdürülebilirliğinin desteklenmesi amacıyla büyüme ve istihdam oranlarına odaklanılması gerektiği ileri sürülmüştür. Gelecek on yıl içerisinde daha fazla iyi iş, sosyal uyum ve çevreyi göz ardı etmeyen sürdürülebilir ekonomik büyümeyi gerçekleştirilebilen bir AB kurmak amaçlanmıştır (Kok, 2004, s. 8). Bu amaçlar Lizbon Stratejisi

olarak adlandırılan plan çerçevesinde, AB'nin ekonomik ve sosyal yapısının ilerletilmesine yönelik olarak kabul edilmiştir. Temelde ekonomik açıdan AB'nin kalkınması amacıyla kabul edilen bu strateji, iklim ve sürdürülebilir kalkınma hedefleri açısından ise bazı eksiklik içermektedir.

Mayıs 2001 tarihinde Avrupa Komisyonu tarafından “Avrupa Birliği Sürdürülebilir Kalkınma Stratejisi” isimli belge kabul edilmiştir. Bu belgede, iklim değişikliği, biyolojik çeşitliliğin korunması, çevre ve sağlık politikalarının birbiriyle eş güdümlü yürütülmesi ve tehlikeli kimyasalları kapsayan hedefler oluşturulmuştur. Daha sonra Göteborg'ta 15-16 Haziran tarihlerinde Komisyon tarafından “Daha İyi Bir Dünya için Sürdürülebilir Avrupa: Sürdürülebilir Kalkınma için Avrupa Birliği Stratejisi” başlıklı öneri sunulmuştur (Talu, 2019, s. 30). Bunun sonucunda AB'nin sürdürülebilir kalkınma stratejisinin belirlenmesi ve Lizbon stratejisinin iklim değişikliği ve çevresel sorunları da kapsayacak şekilde genişletilmesi için öneri kabul edilmiştir (Akses, 2014, s. 22). Göteborg zirvesi bu anlamda AB'nin ilk sürdürülebilir kalkınma stratejisinin başlatılmasına ve politikalarının oluşturulmasına yön vermiştir. Ayrıca Göteborg'da alınan kararlar çerçevesinde Lizbon stratejisine aşağıdaki hedefler eklenmiştir (Kok, 2004, s. 35);

- i. İklim değişikliği sorununu ele alarak, Kyoto protokolü kapsamında belirlenen hedeflere ulaşılmasında ilerleme sağlanması,
- ii. Birincil enerji tüketiminin % 12'sinin ve nihai elektrik tüketiminin % 22'sinin yenilenebilir kaynaklardan elde edilmesi,
- iii. Artan trafik, gürültü, kalabalık ve kirliliğin sosyal ve çevresel maliyetlerinin belirlenerek bu sorunlarla mücadele edilmesi,
- iv. Ulaşım altyapısının güçlendirilmesi ve vergilendirme sistemi için düzenleyici çerçevenin geliştirilmesi,
- v. Doğal kaynakların ve atık düzeyinin sürdürülebilir kullanımının sağlanması,
- vi. Enerji alanında vergilendirme yönergesinin belirlenmesi ve çevre eylem programlarının benimsenmesidir.

AB, iklim değişikliği ile ilgili Kyoto protokolü kapsamında taahhüt ettiği hedeflere ulaşmak amacıyla 2003 yılında, 2003/87/EC sayılı direktifi ile Emisyon Ticaret Sistemi'nin (Emissions Trading System- ETS) kurulmasına karar vermiştir. 2005 yılında hayata geçirilen ETS, işletmelere dağıtılan emisyon kredilerinin alınıp satılmasını ve bu sayede sera gazı emisyonlarının ekonomik açıdan verimli bir şekilde azaltılması veya sınırlandırılmasını içermektedir. ETS; 2005- 2007, 2008- 2012, 2013- 2020 ve 2021- 2030 yıllarını kapsamak üzere dört dönem için geliştirilmiştir. ETS' nin birinci döneminde özellikle yüksek düzeyde karbondioksit salan, enerji ve ısı üretimi endüstrisi ve enerji yoğun üretim yapan bazı tesisler seçilmiştir. Bu açıdan ilk olarak AB27 için toplamda 10.500 tesis ETS kapsamına dâhil edilmiştir (European Union,

2007, s. 8). 2008-2012 yılları arasında ise havacılık faaliyetlerinden kaynaklanan emisyonlar da sisteme dâhil edilmiştir. AB27 ülkelerinin yanı sıra İzlanda, Lihtenştayn ve Norveç'te ETS'ye katılmış ve toplamda 11.500 tesisi kapsayacak şekilde sistem genişletilmiştir (European Environment Agency [EEA], 2012, s. 21).

ETS kapsamında AB, gelecek yıllar için emisyon hedeflerini genişletmeyi amaçlamaktadır. Bu açıdan gelişmiş ülkelerin de taahhütte bulunmaları koşuluyla, 2013-2020 yıllarını kapsayan ETS' nin üçüncü döneminde, AB 2020 yılı hedefini belirlemiştir. Bu açıdan, ETS kapsamındaki alanlarda 2005 yılı seviyelerine göre emisyonların % 21 daha az olması kararlaştırılmıştır. ETS' nin yanı sıra ülkeler arasında emisyonların paylaşılması amacıyla Çaba Paylaşım Kararı (Effort Sharing Decision- ESD) ülkelere sunulmuştur. Bu mekanizma, ETS' nin dışında kalan alanlarda sera gazı emisyonlarının paylaşılmasını içermektedir.

2005 yılında Avrupa Konseyi, sürdürülebilir kalkınmaya ulaşılmasında önemli olan ilkelerin belirlenmesi üzerine çalışmalara başlamıştır. Bu ilkeler; çevre kalitesinin korunması ve geliştirilmesi için yenilikçi, rekabetçi ve eko-verimli bir ekonomi oluşturularak refahın sağlanması ve küresel anlamda iş birliği içerisinde sosyal uyumun teşvik edilmesidir. Bu kapsamda, 15-16 Haziran 2006 yılında Avrupa Komisyonu tarafından revize edilmiş bir sürdürülebilir kalkınma stratejisi kabul edilmiştir (Commission of The European Communities, 2007, s. 3). AB sürdürülebilir kalkınma stratejisi temelde, kaynakları verimli kullanabilen ve kaynak yönetimini iyi yapabilen, çevresel açıdan sürdürülebilir toplumların yaratıldığı ve hayat kalitesinde uzun vadeli iyileşmenin sağlandığı bir AB kurulmasına dayanmaktadır. Bu anlamda yedi öncelikli hedef belirlenmiştir. Bunlar; iklim değişikliği ile mücadele edilmesi, sürdürülebilir üretim ve tüketimin gerçekleştirilmesi, sürdürülebilir ulaşımın sağlanması, doğal kaynakların korunması ve yönetilmesi, halk sağlığının korunması, demografi, sosyal kapsayıcılık ve göç ile ilgili sorunların ortadan kaldırılması, küresel yoksullukla mücadele ve sürdürülebilir kalkınmanın teşvik edilmesi olarak sıralanmaktadır (Council Of The European Union, 2006, s. 7).

2007 yılında Avrupa Komisyonu tarafından Sürdürülebilir Kalkınma Stratejisinde belirlenen ilkelere yönelik olarak ilerlemenin gözlenmesi amacıyla yeni bir rapor yayımlanmıştır. Rapora göre, belirlenen alanlarda ilerlemeler olmasına rağmen hedeflere ulaşılmasının çok gerisinde kalmıştır (Commission of The European Communities, 2007). Ardından 2008 yılının ortalarına doğru ABD'de ortaya çıkan kriz, üye ülke ekonomilerini derinden sarsmış, makroekonomik göstergeler kötüleşmiştir. Krizin etkisiyle ülkeler politikalarını krize çare aramaya yönlendirmiş, finansal sistemlerinde reformlar yapmış ve ekonominin toparlanmasına yönelik olarak teşvik programları yürürlüğe koymuştur.



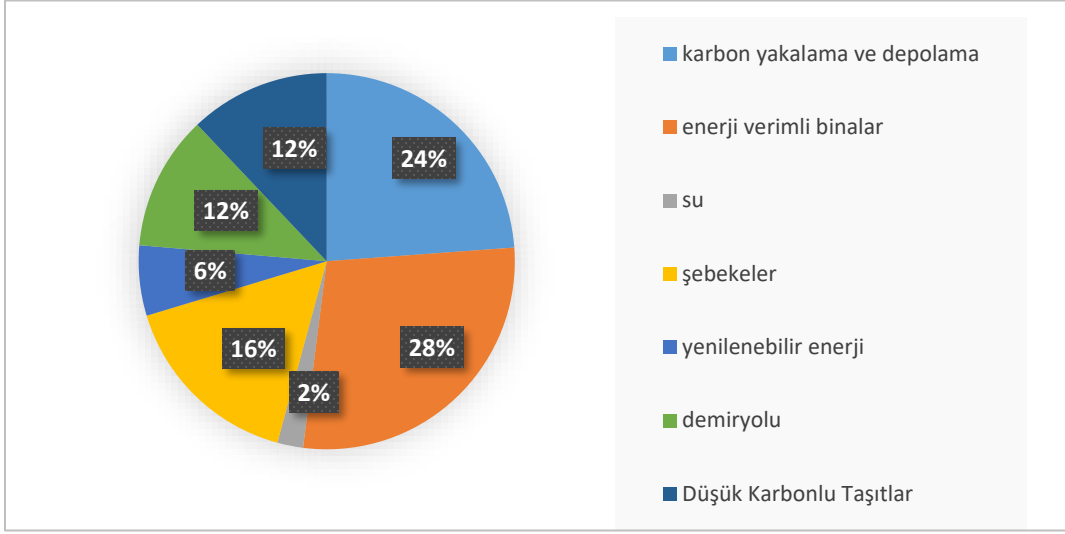
Krizden derin bir şekilde etkilenen AB, azalan talebi canlandırmak, bozulan güven ortamını yeniden inşa etmek ve istihdamı teşvik etmeye yönelik olarak 2008 yılının kasım ayında Ekonomik Kurtarma Planı'nı başlatmıştır. Bu planla birlikte uzun vadede ekonomik büyümenin artırılması ve sürdürülebilir refahın sağlanmasına yönelik olarak beceri ve teknolojilere akıllı yatırım önerilerini de sunmuştur (Commission of The European Communities, 2008, s. 2). Bu anlamda krizin sadece ekonomik boyutuna değil, çevresel ve sosyal yanlarını da dikkate alarak AB'nin geleceğine yatırım yapmak amaçlanmıştır.

2009-2010 yılları için uygulanacak politikalar ve teşvik paketlerinden oluşan Ekonomik Kalkınma Planında genel olarak mali politikalar benimsenmesine rağmen, AB yatırımlarının yenilikçiliğine ve yeşillendirilmesine ayrıca vurgu yapılmış ve dört temel amaç belirlenmiştir. Bu amaçlar (Commission of The European Communities, 2008, s. 5) :

- i) Kriz sonrası azalan talebin canlandırılması ve tüketici güveninin artırılması,
- ii) Krizin ekonomik sonuçlarının özellikle yoksullar üzerindeki etkilerinin azaltılması, işsizliğin önüne geçilmesi ve işgücü piyasasının canlandırılması,
- iii) Yapısal reformların artırılması, yeniliğin teşvik edilmesi ve bilgi ekonomisinin oluşturulması,
- iv) Düşük karbon ekonomisine geçişin hızlandırılması temel amaçlar olarak belirlenmiştir.

Avrupa Komisyon'u bu amaçları gerçekleştirmek ve talebi hızlı bir şekilde arttırmak amacıyla AB'nin GSYH'sinin yaklaşık olarak % 1,5'i oranında (yaklaşık 200 milyar euro) bütçe belirlemiştir (Commission of The European Communities, 2008, s. 6; Watt, 2009, s. 7; Hongkong and Shanghai Banking Corporation [HSBC], 2009, s. 23). Belirlenen 200 milyar euro değerindeki bütçenin % 13,2'si yeşil yatırımlara ayrılmıştır. Bu oran içerisinde yeşil yatırımların % 75'i binalarda enerji verimliliğine, % 20'si demiryollarına ve % 5'i ise taşıtlara ayrılmıştır (International Labour Organization [ILO], 2010, s. 15). Planda enerji verimliliğine ayrı bir önem atfedilerek, binalarda enerji verimliliğinin sağlanması ve yeşil ürünlerin artırılması amacıyla AB kurumlarının ve üye devletlerin birlikte hareket etmesi gerektiğinin altı çizilmiştir. 200 milyar euroluk teşvik içerisinde iklim değişikliğine ayrılan payın üçte ikisinden fazlası enerji verimliliği için ayrılmıştır. Bu kapsamda en çok yatırım enerji verimli binaların geliştirilmesi için yapılırken, şebekelere ve düşük karbonlu taşıtlara yapılan yatırımlar da önemli bir pay almaktadır. Şekil 1, yeşil teşvik harcamalarının dağılımını göstermektedir.

Şekil 1: Yeşil teşvik harcamaları



**Kaynak:** ILO, 2010, s. 15.

Çekya, 2,7 milyar euro tutarındaki paketin 900 milyon eurosunu yeşil teşviklere ayırmıştır. Belçika, krizden oldukça etkilenmesine rağmen yeşil teşviklere 170 milyon euro kaynak ayırmıştır. Estonya yaklaşık 248 milyon euro, Portekiz 305 milyon euro ve Slovakya ise yaklaşık 166 milyon euro yeşil teşviklere fon ayırmıştır. 2020 yılında AB üyeliğinden ayrılan Birleşik Krallık ise yeşil teşviklere önemli pay ayıran ülkeler arasındadır. 2009- 2010 yılları arasında kullanmak üzere belirlediği kurtarma planının büyüklüğü 25,3 milyar Sterlin olan Birleşik Krallık, yeşil yatırımlara 1,31 milyar Sterlin kaynak ayırmıştır (Pollitt, 2011, s. 4-29).

Üye ülkeler arasında yeşil teşviklere yönelik en fazla fonun Fransa ve Almanya tarafından ayrıldığı görülmektedir. Almanya, Kasım 2008 ve Ocak 2009 olmak üzere iki teşvik paketi açıklamıştır. Toplamda 80 milyar euro olarak belirlenen paketler, 2009 yılı için GSYH'nin % 1,5'ine denk gelirken, 2010 yılı GSYH'sinin % 2'sine denk gelmektedir. Almanya'nın hazırladığı bu paket, üye ülkeler içerisinde krize karşı en büyük mali iyileşme programı olma özelliği taşımaktadır (HSBC, 2009, s. 25-26). Paket içerisinde yeşil yatırımların oranı % 13,3 oranında gerçekleşirken (Pollitt, 2011, s. 15), temelde enerji verimliliğine yönelik çalışmalara kaynak ayrılmıştır. Fransa ise 2009-2010 yıllarını kapsayacak şekilde ekonomik canlanma paketini ilan etmiştir. Paket, 2009 yılı brüt GSYH'nin 1,3'üne karşılık gelen 26 milyar eurodan oluşmaktadır. 26 milyar euroluk bütçenin 11 milyar euroluk kısmı ticari nakış akışlarının artırılması amacıyla, diğer 11 milyar euroluk kısmı doğrudan devlet yatırımlarına ve geriye kalan 4 milyar euroluk

kısımda demiryolu altyapısı, posta hizmetleri ve enerji hizmetlerinin artırılması amacıyla kamu şirketleri için ayrılmıştır (HSBC, 2009, s. 27).

### **Kriz Sonrası Yaşanan Gelişmeler**

Yaşanan küresel krizin ardından AB'nin iklim değişikliği ve çevresel sorunlarla ilgili daha kapsamlı bir stratejiye ihtiyacı olduğu düşüncesi ortaya çıkmıştır. Bu anlamda Avrupa Komisyonu tarafından 2010 yılında Lizbon Stratejisinin yerini alacak yeni bir strateji başlatılmıştır. “Europe 2020 (Avrupa 2020)” olarak adlandırılan bu stratejide, krizin olumsuz etkilerinin bertaraf edilerek, iklim değişikliği ve çevresel sorunların azaltılmasına odaklanılmıştır. Ayrıca akıllı, sürdürülebilir ve kapsayıcı büyümeye ulaşma vizyonu belirlenmiştir. 20/20/20 Stratejisi olarak da bilinen bu stratejide, akıllı büyüme ile bilgi ve inovasyona dayalı bir ekonominin geliştirilmesi; sürdürülebilir büyüme ile kaynakları verimli kullanan, daha yeşil ve daha rekabetçi ekonominin teşvik edilmesi; kapsayıcı büyüme ile sosyal ve bölgesel birleşmenin teşvik edilmesi amaçlanmıştır (European Commission, 2010, s. 3).

Avrupa 2020 Stratejisi kapsamında iklim değişikliği ve çevre ile ilgili üç temel hedef belirlenmiştir. Bu hedefler (European Commission, 2010, s. 9) :

- i) Sera gazı emisyonlarının 1990 yılına oranla % 20 azaltılması,
- ii) Yenilenebilir kaynakların toplam enerji tüketimi içerisindeki payının % 20 artırılması,
- iii) Enerji verimliliğinin % 20 artırılmasıdır.

Her ne kadar 2020 yılına kadar hedefler belirlenmiş olsa da Birlik, 2020 sonrası içinde hedeflerini oluşturmaya başlamıştır. ETS kapsamında belirlenen sınırlar haricinde diğer hedeflerin 2020 yılı için oluşturulmuş olması bunun açık bir göstergesidir. Bu sebeple, Birliğin 2020 sonrası hedeflerinin ne olacağı ve nasıl belirleneceği konusunda çalışmalara ihtiyaç duyulmuştur. Bu sebeple Avrupa Komisyonu, iklim ve enerji politikaları oluşturmak amacıyla, 2030 yılı stratejisini belirlemeye koyulmuştur. 2013 yılında Komisyon, “İklim ve Enerji Politikaları İçin 2030 Çerçevesi” başlıklı Yeşil Kitap çıkarmıştır (Ohlendorf, Duwe, Umpfenbach ve McFarland, 2014, s. 1).

Yeşil Kitabın yayımlanmasının ardından Komisyon tarafından 22 Ocak 2014'te 2030 yılı iklim ve enerji için yeni bir çerçeve önerilmiştir (Ohlendorf vd., 2014, s. 2). Bu çerçeve, düşük karbon ekonomisi yaratmak amacıyla tüketiciler için uygun fiyatlı enerji, büyüme ve istihdamın sağlanması açısından yeni fırsatları ortaya çıkarmaktadır. Bu durum enerji arz güvenliğinin sağlanmasına ve enerji ithalatının azalmasına sebep olmaktadır. Birlik bu amaçla, 2030 yılı için politika çerçevesini ortaya koymuştur (European Commission, 2014, s. 3). Bu politika çerçevesi 24 Ekim 2014'de 28 üye devlet tarafından kabul

edilmiştir. Buna göre sera gazı emisyonları, yenilenebilir enerji ve enerji verimliliği için temel hedefler belirlenmiştir. 2030 yılı için 1990 yılına kıyasla sera gazı emisyonlarının % 40 azaltılması, yenilenebilir enerji kullanımının ve enerji verimliliğinin % 27’ye çıkarılması hedeflenmiştir (Önsöz, 2014, s. 64). Ayrıca ETS’ nin düşük karbon ekonomisine geçişte önemli olduğunun altı çizilerek 2021 yılında Piyasa İstikrar Rezervi oluşturmak için karbon piyasası oluşturma hedefi ortaya koyulmuştur (European Commission, 2014, s. 8).

Aynı şekilde Birlik, 2014 yılında yayımlanan 7. Çevre Eylem Programı ile 2050 yılında gerçekleştirmeyi istediği vizyonu belirlemiştir. “Gezeğin Sınırları İçinde, Daha İyi Yaşamak” sloganıyla 2014-2020 yıllarını kapsayan bu Program, düşük karbonlu, yeşil, döngüsel bir ekonomiye geçiş vizyonunu temsil etmektedir (EEA, 2017, s. 15). AB tarafından belirlenen bu hedefler, küresel kriz sonrasında istihdam sağlama ve enerjide dışa bağımlılığı azaltmada önemli gelişmelerdir. Özellikle kriz sonrası 2020 hedefleri sayesinde ekonomik büyümenin sağlanması ve çeşitli endüstrilerde yaklaşık 4,2 milyon kişinin istihdamını devam ettirilmesinde etkili olmuştur (European Commission, 2014, s. 2).

Enerji arz güvenliğini artırmak ve sera gazları ile diğer kirleticileri azaltmanın en maliyetsiz yolu enerji verimliliğinin artırılmasıdır. Bu anlamda enerji verimliliğinin artırılmasına odaklanan Birlik, hedefler doğrultusunda hem maliyetlerini azaltma hem de yeni iş imkânları ortaya çıkarma hedefindedir (Stoyanova, 2017, s. 376). Ayrıca, küresel anlamda iklim anlaşmasının imzalanması isteğinde olan Birlik, 2015 yılında Paris’te düzenlenen “İklim Değişikliği Çerçeve Sözleşmesi 21. Taraflar Konferansı”na bu isteğini somut olarak taşımıştır (European Council, 2014, s. 1). COP 21 olarak da bilinen bu konferans, küresel iklim hedeflerinin belirlenmesi ve ülkelere bağlayıcılık oluşturması açısından o dönemin en önemli konferanslarından biridir. Özellikle 2020 yılı sonrasında iklim değişikliği ile ilgili çerçeve oluşturulmasına zemin hazırlayarak ülkeler arasında anlaşmaya varılmasını sağlamış ve konferansta “Paris Anlaşması” kabul edilmiştir. İklim değişikliğinin temel sorunlarını ele alan ve Paris Anlaşması ile uyumlu küresel tepkilerin ortaya çıkmasında öncü rol alan AB (European Commission, 2018, s. 4), 22 Nisan 2016 tarihinde Paris Anlaşmasını imzalayarak aynı yılın 5 Ekim’inde anlaşmayı onaylamıştır (Talu, 2019, s. 15).

Özellikle Paris Anlaşmasının imzalandığı 2016 yılından itibaren sera gazı emisyonlarının azaltılmasına yönelik olarak uzun dönemli stratejiler üzerinde çalışan AB, bunun bir uzantısı olarak çevresel ve iklim değişikliği sorunlarına karşı tüm politika alanlarında 11 Aralık 2019 yılında “European Green Deal (Avrupa Yeşil Mutabakatı- AYM)” adı altında uzun dönemli hedeflerini ve yol haritasını belirlediği planı sunmuştur (Türk Sanayicileri ve İş İnsanları Derneği [TÜSİAD], 2020, s. 8).



AB tarafından AYM'nin duyurulması, Çin'in Wuhan eyaletinde 2019 yılının sonlarına doğru başlayan Covid-19 pandemisinin ortaya çıkmasıyla aynı yıl gerçekleşmiştir. 2020 yılı içerisinde birçok ülkeyi etkisi altına alan pandemi gıda, sağlık ve ekonomi üzerinde birçok olumsuz etki meydana getirmiştir. Ülkeler pandemiyle birlikte ortaya çıkan sorunların çözümüne yönelik olarak çalışmalara başlamış, tıpkı 2008 krizinde olduğu gibi ekonomik kurtarma paketleri ortaya koymuşlardır. AB ülkelerinde de yoğun olarak yaşanan pandeminin sosyal ve ekonomik etkilerini azaltmak amacıyla Kurtarma Planı hazırlanmıştır. AB için AYM, Covid-19 gibi ortaya çıkan veya gelecekte ortaya çıkması muhtemel sorunlara karşı bir direniş oluşturmaktadır. Bozulan ekolojik denge düşünüldüğünde yaşanan krizlerin tek bir boyutu olmadığı 2008 krizinde de görülmüştü. Bu açıdan çok taraflı krizlerin çözümü tek taraflı ekonomik politikalarla artık zor duruma gelmiştir.

AYM ile birlikte 2050 yılına kadar ekonomiyi karbondan arındırmayı hedefleyen AB, Covid-19'un etkilerinden kurtulmanın da AYM ile olacağını düşünmektedir. Bu sebeple Covid krizine karşı ortaya koyduğu 1,8 trilyon euroluk kurtarma paketi içerisindeki yatırımların üçte birini ve AB'nin yedi yıllık bütçesini AYM'nin finansmanında kullanacağını açıklamıştır (European Commission, 2019a).

### **Avrupa Yeşil Mutabakatı**

AYM, özünde sürdürülebilir bir gelecek yaratmak amacıyla AB ekonomisini dönüştürmeyi içermektedir. Bu açıdan içerisinde farklı unsurları barındırmaktadır. Şekil 2, Avrupa Yeşil Mutabakatı'nın unsurlarını göstermektedir.

Şekil 2: Avrupa Yeşil Mutabakatı Unsurları



**Kaynak:** European Commission, 2019b, s. 3.

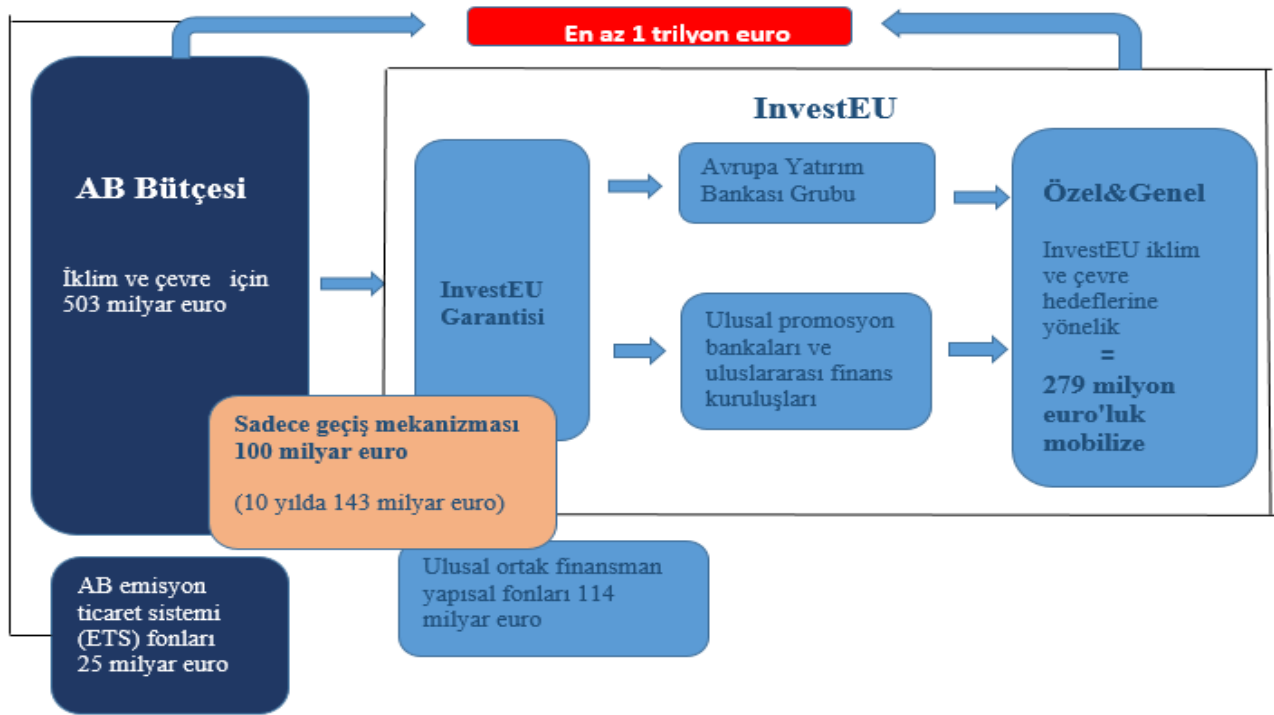
Bu yeni büyüme stratejisi, sürdürülebilirliği politika ve eylemlerin merkezine koyarak özellikle çevre, üretkenlik, istikrar ve adalet boyutlarının bir araya getirilmesini gerekli kılmaktadır. AYM çerçevesinde 2050 yılına kadar iklim nötr bir kıta olmak hedeflenirken ortaya çıkacak faydaların herkes tarafından yararlanılmasının sağlanması hedeflenmektedir. Bunun yanında yeni teknolojiler ve sürdürülebilir çözümler geliştirilerek Avrupa'nın gelecekte ekonomik büyüme açısından ön sıralarda yer alması ve dijitalleşen dünyada lider olması hedefleri arasındadır (European Commission, 2019c, s. 1).

Komisyon, belirlenen çevre ve iklim hedeflerinin gerçekleştirilmesi için ekonominin tamamında karbonun etkin bir şekilde fiyatlandırılmasını gerekli görmektedir. Bu durum karbon kaçağının azaltılması hedefiyle, sınırda karbon düzenlemesi (Carbon Border Adjustmen) sistemiyle ticaret üzerinde yeni vergilerin ve tarife dışı engellerin getirilmesini gerekli kılmaktadır. Bu sistemin kurulması amacıyla çalışan Komisyon, yeşil taksonomi mekanizmasıyla iklim hedefleri için yatırımlar belirleyerek iklim finansmanının bu yatırımlara enjekte edilmesini amaçlamıştır (TÜSİAD, 2020, s. 9).

Bunun yanında AYM kapsamında belirlenen hedeflere ulaşılmasında finansmanın sağlanması ve tüm kesimleri ele alan mekanizmaların oluşturulması gerekmektedir. Bu sebeple finansmanın belirlenmesi ve bütçenin etkin bir şekilde kullanılması önemlidir. AB, AYM çerçevesinde mevcut bütçesinin bir kısmını

ayırırken ek finansman gereken alanlar için Sürdürülebilir Avrupa Yatırım Planı'nın sunulacağını açıklamıştır. Ayrıca InvestEU<sup>4</sup> (Avrupa Yatırım Fonu) programı kapsamında belirlenen bütçenin bir kısmının yeşil yatırımlarda kullanılacağını da altını çizmiştir. (European Commission, 2019b, s. 15). Şekil 4, Sürdürülebilir Avrupa Yatırım Planı'nı göstermektedir.

**Şekil 4:** Sürdürülebilir Avrupa yatırım planı finans mekanizması



**Kaynak:** European Commission, 2020a

Bu plan, AB fonlarını tetikleyerek iklim açısından nötr, yeşil, rekabetçi ve kapsayıcı bir ekonomiye geçişte gerekli olan kamu ve özel yatırımlarını hem kolaylaştıran hem de teşvik eden bir çerçeve sunmayı hedeflemektedir. Plan temelde üç boyuta dayanmaktadır. Bunlar; finansman, etkinleştirme ve uygulama desteğidir (European Commission, 2020b).

- i. Finansman için gelecek 10 yıl içerisinde en az 1 trilyon euro değerinde sürdürülebilir yatırımların harekete geçirilmesinin sağlanması

<sup>4</sup> InvestEU programı, AB'deki yatırımları desteklemek amacıyla mevcut olan birçok AB finansal aracının bir araya getirilmesidir. Bu sayede Avrupa'daki yatırım projelerinde kullanılacak finansmanın verimli ve esnek bir yapıya kavuşturulması amaçlanmıştır (European Commission, 2019c). AB yeşil mutabakat kapsamında 2030 hedeflerinin başarılması amacıyla InvestEU fonunun en az % 30 oranında iklim değişikliğiyle mücadele edilmesine ayracağını açıklamıştır (European Commission, 2019b, s. 15).

- ii. Etkinleştirme için kamu ve özel sektör yatırımlarının teşvik edilerek, sürdürülebilir yatırımları kolaylaştırmak,
- iii. Uygulama desteği ile sürdürülebilir projelerin planlanması, tasarlanması ve yürütülmesinde kamu yetkilileri ve proje destekçilerinin teşvik edilmesi hedeflenmiştir.

## 2020 Hedefleri ve Gerçekleşmeler

Avrupa 2020 stratejisi temelde üç amaç etrafında oluşturulmuştur. Bunlar, sera gazı emisyonlarının 2020 yılına kadar 1990 seviyelerine oranlar % 20 azaltılması; yenilenebilir kaynaklardan gelen enerjinin % 20 artırılması ve enerji verimliliğinin % 20 artırılmasıdır.

AB genelinde sera gazı emisyonlarının yaklaşık % 55'i ulaşım, inşaat, tarım ve atık sektörlerindeki faaliyetlerden kaynaklanmaktadır. Kalan % 45'lik emisyon ise genel olarak enerji santralleri ve sanayi tesislerinden kaynaklanmaktadır. Sera gazı emisyonlarına sebep olan % 55'lik kesim için ESD' ler belirlenmiştir. Bu sayede üye ülkeler kendi ulusal emisyon hedeflerini belirlemiş ve buna sadık kalmayı taahhüt etmiştir. Bu şekilde 2020 yılına gelindiğinde % 10 oranında emisyonların azaltılacağı öngörülmektedir. Ayrıca sera gazı emisyonlarının % 45'inden sorumlu alanlarda 11.000'den fazla tesis ETS kapsamına alınarak sisteme dahil edilmiştir. ETS kapsamında firmalar emisyon izni alıp satma hakkına sahip olmuştur. Eğer firma aldığı izinden daha fazla emisyon salınımında bulunursa cezalandırılacak, daha az emisyon salınımında bulunursa bunu başka bir ülkeye satabilecektir. Bu şekilde kurulan ETS sayesinde toplam emisyon değerlerinin azaltılması ve karbon üzerinden nakdi bir değer belirleyerek düşük karbonlu teknolojilere yatırım yapılması için firmalara teşvikler verilmektedir (Avrupa Çevre Ajansı, 2021).

ESD ve ETS' nin belirlenmesinde 2005 yılı emisyonları dikkate alınmıştır. Bu açıdan ETS kapsamındaki sera gazı emisyonlarının % 21, ESD kapsamında olan emisyonların % 10 azaltılması halinde % 20 hedefine ulaşılabilir. Tablo 1, sera gazı emisyonlarının azaltılması kapsamında belirlenen % 20 hedefinin yıllara göre değişimini göstermektedir.



**Tablo 1:** Sera gazı emisyon değerleri: 2010-2020 (%)

Ülkeler	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
<b>AB – 27 Ülke (2020'den itibaren)</b>	84,4	82,1	80,4	78,5	76,0	77,3	77,6	79,5	77,6	74,6	66,7
<b>Belçika</b>	94,2	87,3	85,1	84,6	80,9	84,0	83,0	83,1	83,8	83,1	75,2
<b>Bulgaristan</b>	58,5	69,2	63,7	60,1	62,6	67,4	62,7	66,8	62,9	61,9	49,3
<b>Çekya</b>	70,6	69,6	67,4	65,0	63,9	64,6	65,8	67,3	69,3	69,8	66,4
<b>Danimarka</b>	86,1	79,1	72,7	74,4	70,3	65,7	69,8	66,9	69,2	63,3	57,5
<b>Almanya</b>	73,8	71,7	71,5	73,1	70,0	70,4	70,7	69,7	67,2	63,6	57,1
<b>Estonya</b>	44,3	44,3	44,9	53,6	52,7	43,3	47,9	53,6	50,9	39,1	34,8
<b>İrlanda</b>	116,9	108,4	108,2	109,4	108,4	114,0	116,5	119,0	117,6	113,7	106,8
<b>Yunanistan</b>	113,7	110,9	107,5	99,7	98,2	91,1	88,1	92,3	88,8	83,4	69,6
<b>İspanya</b>	129,1	129,4	127,2	117,4	117,6	121,3	117,5	123,0	121,1	114,3	94,9
<b>Fransa</b>	91,8	87,3	87,0	86,5	81,8	83,4	85,3	87,6	84,6	83,5	73,2
<b>Hırvatistan</b>	82,3	86,2	81,1	73,7	71,3	74,3	75,5	81,2	76,1	76,6	71,8
<b>İtalya</b>	93,2	92,4	90,4	80,6	76,4	78,4	78,7	81,6	78,0	75,0	67,7
<b>GKRY</b>	166,9	161,5	152,4	139,2	145,4	145,8	161,7	160,8	159,3	159,8	147,6
<b>Letonya</b>	74,5	65,8	54,7	63,3	90,1	81,3	68,2	58,4	80,6	66,5	81,6
<b>Litvanya</b>	24,5	25,6	26,8	25,4	27,5	29,7	31,6	33,6	33,2	36,1	35,0
<b>Lüksemburg</b>	101,1	98,3	95,0	89,7	87,5	85,4	84,0	87,9	92,4	92,4	78,1
<b>Macaristan</b>	67,6	66,1	61,6	59,3	58,6	61,2	63,3	65,4	66,3	65,6	61,1
<b>Malta</b>	116,5	116,6	123,0	111,8	112,6	88,9	79,9	88,0	90,1	95,0	83,2
<b>Hollanda</b>	98,4	92,4	90,4	90,5	87,2	90,6	90,9	89,6	87,5	84,8	75,6
<b>Avusturya</b>	122,6	119,0	115,8	117,8	112,8	116,6	118,6	120,9	115,9	119,0	109,1
<b>Polonya</b>	84,9	83,5	81,8	80,3	79,2	80,7	81,5	84,6	84,6	83,7	79,9
<b>Portekiz</b>	102,4	98,2	97,3	96,3	93,1	101,5	105,7	138,8	105,6	98,3	85,5
<b>Romanya</b>	42,7	45,6	43,6	38,3	36,7	37,1	35,6	38,2	39,6	38,6	34,6
<b>Slovenya</b>	87,9	88,1	84,4	90,4	121,1	123,1	130,2	131,7	131,1	85,9	78,0
<b>Slovakya</b>	61,8	59,7	54,4	52,8	52,8	53,2	53,8	55,7	57,0	52,3	44,7
<b>Finlandiya</b>	94,7	81,5	67,5	79,0	67,5	65,1	71,9	69,7	87,1	71,1	53,4
<b>İsveç</b>	65,8	54,3	44,9	46,4	41,7	49,3	48,0	58,4	56,5	46,3	20,6
<b>Birleşik Krallık</b>	78,0	72,6	74,5	72,8	67,9	65,9	62,9	61,8	60,9	59,0	51,1

**Kaynak:** Eurostat, 2023a (1990 yılı sera gazı emisyon değeri 100 olarak kabul edilmiştir.)

Tablo 1' e göre sera gazı emisyon değerleri AB27 için 2010 yılından itibaren düşüş eğilimindedir. 2013 yılına gelindiğinde ise % 20 azaltım hedefine ulaşıldığı görülmektedir. 2015 yılına gelindiğinde, refrijerasyon ve soğutma sektörleri hariç diğer sektörlerde azalma gerçekleşmiştir. En yüksek azalış ise sanayi ve enerji tedarik sektörlerinde gerçekleşmiştir (Avrupa Çevre Ajansı, 2021). 2015 sonrasında 1990 seviyelerine oranla azalma devam etmiş ve 2018 yılına gelindiğinde yaklaşık olarak % 22 seviyesinde sera gazı emisyonları azalmıştır. Bu durum AB için belirlenen hedeflere ulaşıldığının göstergesi olmakla beraber, 2030 ve 2050 hedefleri açısından da önem arz etmektedir. EEA tarafından 2020 yılında yayımlanan rapora göre 2030 yılına kadar AB27 için ETS kapsamındaki emisyonlarda % 33 oranında azalma gerçekleşebilir. Aynı şekilde ESD kapsamındaki emisyonlarında 2030 yılına kadar % 18 oranında azalma göstereceği tahmin edilmektedir. Bu durum genel emisyonların planlanan politikalar ve önlemler sayesinde 2030 yılında % 41 oranında emisyon azalımı olabileceğini göstermektedir (EEA, 2020, s. 16-18).

2020 stratejisi kapsamında belirlenen diğer hedef, yenilenebilir kaynakların toplam enerji tüketimi içerisindeki payının % 20 arttırılmasıdır. Bu amaca ulaşılmasında üye ülkeler kendi ulusal planlarını ve hedeflerini belirlemiştir. Örneğin Almanya, 2020 yılı için yenilenebilir kaynaklardan gelen enerjinin payını % 18, Avusturya % 34, İspanya % 20 ve Fransa % 23 olarak belirlemiştir. Bu açıdan ülkeler incelendiğinde en yüksek hedef Danimarka, İsveç, Finlandiya, Avusturya ve Letonya arasında paylaşılmıştır. Tablo 2, ülkelerin belirlediği hedefleri ve gerçekleştirmeleri göstermektedir.

**Tablo 2:** Yenilenebilir kaynaklardan gelen enerjinin payı: 2011-2020 (%)

Ülkeler	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	HEDEF
<b>AB- 27 Ülke (2020'den itibaren)</b>	14,547	16,002	16,660	17,417	17,821	17,980	18,412	19,096	19,885	22,090	-
<b>Belçika</b>	6,302	7,086	7,671	8,038	8,060	8,744	9,136	9,472	9,929	13,000	13
<b>Bulgaristan</b>	14,152	15,837	18,898	18,050	18,261	18,760	18,695	20,581	21,546	23,319	16
<b>Çekya</b>	10,945	12,814	13,927	15,074	15,070	14,926	14,799	15,140	16,239	17,303	13
<b>Danimarka</b>	23,389	25,465	27,173	29,310	30,469	31,715	34,387	35,160	37,020	31,681	30
<b>Almanya</b>	12,470	13,549	13,760	14,385	14,906	14,889	15,476	16,660	17,266	19,312	18
<b>Estonya</b>	25,515	25,586	25,356	26,130	28,987	29,232	29,538	29,970	31,730	30,069	25
<b>İrlanda</b>	6,605	7,029	7,521	8,516	9,083	9,189	10,520	10,942	11,979	16,160	16
<b>Yunanistan</b>	11,153	13,741	15,326	15,683	15,690	15,391	17,300	18,001	19,633	21,749	18
<b>İspanya</b>	13,176	14,239	15,081	15,880	16,221	17,015	17,118	17,023	17,852	21,220	20
<b>Fransa</b>	10,813	13,239	13,880	14,362	14,803	15,451	15,847	16,384	17,174	19,109	23
<b>Hrvatistan</b>	25,389	26,757	28,040	27,817	28,969	28,266	27,280	28,047	28,466	31,023	20
<b>İtalya</b>	12,881	15,441	16,741	17,082	17,526	17,415	18,267	17,796	18,181	20,359	17
<b>GKRY</b>	6,245	7,111	8,428	9,144	9,903	9,833	10,478	13,873	13,777	16,879	13
<b>Letonya</b>	33,478	35,709	37,037	38,629	37,538	37,138	39,008	40,019	40,929	42,132	40
<b>Litvanya</b>	19,943	21,437	22,689	23,592	25,748	25,613	26,038	24,695	25,475	26,773	23
<b>Lüksemburg</b>	2,855	3,112	3,494	4,471	4,987	5,364	6,194	8,942	7,046	11,699	11
<b>Macaristan</b>	13,972	15,530	16,205	14,618	14,495	14,377	13,556	12,549	12,634	13,850	13
<b>Malta</b>	1,850	2,862	3,760	4,744	5,119	6,208	7,219	7,914	8,230	10,714	10
<b>Hollanda</b>	4,524	4,659	4,691	5,415	5,714	5,846	6,507	7,394	8,886	13,999	14
<b>Avusturya</b>	31,552	32,734	32,665	33,550	33,498	33,370	33,137	33,784	33,755	36,545	34
<b>Polonya</b>	10,337	10,955	11,452	11,605	11,881	11,396	11,059	14,936	15,377	16,102	15
<b>Portekiz</b>	24,603	24,574	25,700	29,508	30,514	30,864	30,611	30,203	30,623	33,982	31
<b>Romanya</b>	21,743	22,825	23,886	24,845	24,785	25,032	24,454	23,875	24,290	24,478	24
<b>Slovenya</b>	20,937	21,551	23,161	22,459	22,879	21,975	21,658	21,378	21,968	25,000	25
<b>Slovakya</b>	10,348	10,453	10,133	11,713	12,883	12,029	11,465	11,896	16,894	17,345	14
<b>Finlandiya</b>	32,532	34,222	36,630	38,632	39,228	38,942	40,855	41,182	42,723	43,802	38
<b>İsveç</b>	47,632	49,403	50,153	51,151	52,220	52,597	53,390	53,916	55,785	60,124	49
<b>Birleşik Krallık</b>	4,392	4,461	5,524	6,737	8,385	9,032	9,858	11,138	12,336	:	15

**Kaynak:** Eurostat, 2023b. (Eurostat tarafından yenilenebilir kaynaklardan gelen enerjinin payına ilişkin veriler 2011-2020 yılları için yayınlanmıştır. Bu sebeple Tablo 2’de bu veriler kullanılmıştır.)



2011 yılından itibaren belirlenen hedefe her yıl yaklaşıldığı görülmektedir. 2019 yılına gelindiğinde % 19 ile hedef yakalanmış ve 2020 itibariyle hedef % 22 olarak gerçekleşmiştir. EEA'ya (2022) göre 2021 yılında tüketilen enerjinin % 22'si yenilenebilir kaynaklardan karşılanmıştır. Bu oran 2020 seviyesiyle aynı düzeyde sağlanmış, güneş enerjisinden elektrik üretiminin artması bu orana katkı sağlamıştır. Aynı zamanda Covid- 19 sonrasında yaşanan olumsuz gelişmeler artış oranının azalmasına sebep olmuştur. Bu açıdan yenilenebilir enerji için uzun vadeli beklentilerin olumsuz etkilenmesi ve 2030 yılı için belirlenen % 32 hedefine ulaşılmasının gerisinde kalınabilir (EEA, 2022).

AB'nin iklim değişikliği konusunda ele aldığı diğer önemli hedef enerji verimliliğinin % 20 arttırılmasıdır. Bu, aynı zamanda enerji tüketiminin % 20 azaltılması anlamına gelmektedir. Bu kapsamda 2012/27/EU sayılı enerji verimliliği direktifi kabul edilmiş ve 2012 yılında yürürlüğe girmiştir. Hedef birincil enerji tüketimi ve nihai enerji tüketimini içermektedir. 2020 yılında hedefe ulaşılması açısından birincil enerji tüketiminin en fazla 1483 Mtep, nihai enerji tüketiminin ise 1086 Mtep' i geçmemesi gerekmektedir. Tablo 3 ve Tablo 4, yıllara göre AB ülkelerinde birincil ve nihai enerji tüketiminin değişimini göstermektedir (European Commission, 2022a).

**Tablo 3:** Birincil enerji tüketiminin yıllara göre değişimi: 2010-2020 (mtep)

Ülkeler	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
<b>AB- 27 Ülke (2020'den itibaren)</b>	1.457,6	1.412,1	1.396,2	1.384,2	1.330,5	1.352,7	1.364,0	1.383,7	1.377,2	1.353,8	1.235,6
<b>Belçika</b>	53,4	49,5	47,1	48,6	45,2	45,7	48,5	48,5	46,5	48,4	43,9
<b>Bulgaristan</b>	17,4	18,6	17,8	16,5	17,3	18,0	17,7	18,3	18,4	18,2	17,2
<b>Çekya</b>	42,5	40,9	40,4	40,7	39,0	39,4	39,7	40,4	40,5	39,7	37,6
<b>Danimarka</b>	19,9	18,5	17,7	17,8	16,9	16,8	17,3	17,4	17,4	16,8	15,4
<b>Almanya</b>	315,2	297,8	301,1	308,3	293,6	295,9	297,6	298,1	292,0	285,2	262,1
<b>Estonya</b>	5,8	5,7	5,2	5,7	5,5	4,8	6,0	5,8	5,6	4,7	4,3
<b>İrlanda</b>	14,7	13,6	13,7	13,1	13,3	14,0	14,7	14,4	14,6	14,7	13,5
<b>Yunanistan</b>	27,2	26,7	26,5	23,4	23,3	23,4	23,1	23,2	22,6	22,3	19,2
<b>İspanya</b>	123,0	122,7	123,0	115,7	113,8	118,2	118,4	124,9	124,3	120,6	105,0
<b>Fransa</b>	254,5	249,1	249,0	250,4	239,7	244,3	239,9	239,1	238,6	235,1	208,0
<b>Hırvatistan</b>	8,9	8,7	8,2	8,0	7,6	8,0	8,1	8,3	8,2	8,2	7,8
<b>İtalya</b>	167,3	162,0	156,6	152,1	142,7	149,1	148,0	149,0	147,2	145,9	132,3
<b>GKRY</b>	2,7	2,7	2,5	2,2	2,2	2,3	2,4	2,5	2,6	2,5	2,2
<b>Letonya</b>	4,6	4,3	4,4	4,4	4,4	4,3	4,3	4,5	4,7	4,6	4,3
<b>Litvanya</b>	6,2	5,9	6,0	5,8	5,8	5,8	6,0	6,2	6,4	6,3	6,2
<b>Lüksemburg</b>	4,6	4,5	4,4	4,3	4,2	4,1	4,2	4,3	4,5	4,5	3,9
<b>Macaristan</b>	24,6	24,4	23,1	22,4	22,0	23,3	23,7	24,5	24,5	24,6	23,9
<b>Malta</b>	0,9	0,9	1,0	0,9	0,9	0,8	0,7	0,8	0,8	0,9	0,7
<b>Hollanda</b>	71,7	67,1	66,8	66,2	62,3	64,0	65,1	65,1	64,4	63,6	58,5
<b>Avusturya</b>	32,9	32,0	31,7	32,1	30,8	31,7	32,0	32,8	31,8	32,3	29,9
<b>Polonya</b>	96,6	96,6	92,8	93,4	89,5	90,1	94,8	99,1	104,1	100,2	96,9
<b>Portekiz</b>	22,7	22,0	21,0	21,0	20,7	21,7	21,8	22,8	22,7	22,1	19,5
<b>Romanya</b>	33,0	33,5	33,3	30,4	30,1	30,8	30,7	32,5	32,6	32,1	30,9
<b>Slovenya</b>	7,0	7,1	6,8	6,7	6,4	6,3	6,6	6,7	6,7	6,5	6,2
<b>Slovakya</b>	16,7	16,0	15,6	15,7	14,8	15,2	15,4	16,2	15,8	16,0	15,2
<b>Finlandiya</b>	35,4	34,2	33,0	32,0	32,7	31,2	32,3	32,2	32,8	32,1	29,9
<b>İsveç</b>	48,3	47,6	47,5	46,4	46,0	43,8	45,4	46,4	47,3	45,8	41,3
<b>Birleşik Krallık</b>	205,1	190,1	195,2	191,6	180,7	182,6	179,4	177,3	177,2	174,3	:

Kaynak: Eurostat, 2023c

**Tablo 4:** Nihai enerji tüketiminin yıllara göre değişimi: 2010-2020 (mtep)

Ülkeler	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
<b>AB - 27 Ülke (2020'den itibaren)</b>	1.024,5	984,6	982,6	980,4	938,8	957,9	976,9	989,0	991,6	986,0	905,9
<b>Belçika</b>	38,2	35,4	35,5	36,7	34,4	36,0	36,4	36,1	36,4	35,8	33,2
<b>Bulgaristan</b>	8,8	9,3	9,2	8,8	9,0	9,5	9,7	9,9	9,9	9,9	9,5
<b>Çekya</b>	25,3	24,5	24,4	24,2	23,6	24,2	24,8	25,5	25,3	25,3	24,5
<b>Danimarka</b>	15,5	14,8	14,3	14,1	13,7	14,2	14,5	14,6	14,6	14,3	13,1
<b>Almanya</b>	223,0	211,7	215,8	221,0	210,0	212,8	216,9	218,6	215,2	214,7	201,9
<b>Estonya</b>	2,9	2,8	2,9	2,9	2,8	2,8	2,8	2,9	3,0	2,9	2,8
<b>İrlanda</b>	11,9	11,0	10,7	10,9	10,9	11,3	11,8	11,9	12,4	12,4	11,2
<b>Yunanistan</b>	19,1	18,9	17,1	15,3	15,6	16,6	16,8	16,4	15,9	16,2	14,5
<b>İspanya</b>	89,6	87,1	83,5	81,1	79,6	80,5	82,2	84,8	86,7	86,5	73,8
<b>Fransa</b>	154,0	148,9	153,3	156,0	145,0	148,0	150,0	149,0	146,5	145,1	129,7
<b>Hırvatistan</b>	7,2	7,0	6,7	6,6	6,2	6,6	6,6	6,9	6,9	6,9	6,5
<b>İtalya</b>	128,5	123,2	121,8	118,6	113,3	116,2	115,9	115,2	116,3	115,4	102,7
<b>GKRY</b>	1,9	1,9	1,8	1,6	1,6	1,7	1,8	1,9	1,9	1,9	1,6
<b>Letonya</b>	4,1	3,9	4,0	3,9	3,9	3,8	3,8	4,0	4,2	4,1	3,9
<b>Litvanya</b>	4,8	4,8	4,9	4,8	4,9	4,9	5,1	5,3	5,6	5,6	5,3
<b>Lüksemburg</b>	4,3	4,3	4,2	4,1	4,0	4,0	4,0	4,2	4,4	4,4	3,8
<b>Macaristan</b>	17,5	17,5	16,5	16,6	16,2	17,4	17,7	18,5	18,5	18,6	18,0
<b>Malta</b>	0,5	0,5	0,5	0,5	0,6	0,6	0,6	0,6	0,7	0,7	0,6
<b>Hollanda</b>	55,6	52,0	52,1	51,9	47,5	48,6	49,7	50,0	50,4	49,5	45,1
<b>Avusturya</b>	28,0	27,2	27,2	27,9	26,8	27,5	28,1	28,5	27,9	28,3	26,1
<b>Polonya</b>	66,3	64,7	64,4	63,3	61,6	62,3	66,6	70,9	74,9	73,7	71,1
<b>Portekiz</b>	18,2	17,4	16,0	15,8	15,8	16,0	16,2	16,6	16,9	17,1	15,0
<b>Romanya</b>	22,5	22,7	22,8	21,8	21,7	21,9	22,2	23,3	23,6	23,9	23,5
<b>Slovenya</b>	5,1	5,1	4,9	4,8	4,6	4,7	4,9	5,0	5,0	4,9	4,4
<b>Slovakya</b>	11,5	10,8	10,3	10,6	10,0	10,1	10,4	11,1	11,1	11,2	10,4
<b>Finlandiya</b>	26,2	25,0	25,2	24,7	24,5	24,2	25,2	25,3	25,8	25,5	23,4
<b>İsveç</b>	34,0	32,5	32,6	32,0	31,2	31,8	32,3	32,1	31,9	31,6	30,6
<b>Birleşik Krallık</b>	143,1	132,2	135,8	136,9	130,1	132,6	133,8	133,6	135,1	134,1	:

**Kaynak:** Eurostat, 2023d

AB27 için incelendiğinde 2015 yılına kadar birincil enerji tüketiminin azaldığı fakat 2016 ile 2018 yıllarında tüketimin arttığı gözlenmektedir. Bu artış 2019 yılında yerini azalışa bırakırken 2020 yılına geldiğinde belirlenen hedefin gerçekleştirildiği ve enerji tüketiminin azaldığı görülmektedir. 2018 yılında enerji tüketimleri en fazla artan sektörler ulaştırma ve sanayi sektörleri olurken, konut ve hizmetler sektöründeki enerji tüketimleri ise azalmıştır. Nihai enerji tüketimi içerisinde sektörlerin payı ise aynı yıl % 34 ulaşım, % 25 sanayi, % 25 konut, % 13 hizmetler ve % 3 tarım, balıkçılık ve ormancılık sektörleri arasında dağılım göstermiştir (European Commission, 2020c, s. 3-4). 2019 yılında başlayan Covid-19 pandemisi ile birlikte üretimin azalması 2020 yılı verilerine olumlu yansımıştır. Pandemi çoğu ülkede sınırların kapatılmasına, üretime ara verilmesine, evden çalışmanın uygulanması gibi birçok değişimi beraberinde getirmiştir. Bu sebeple çoğu ülkede enerji tüketimleri azalmıştır.

2020 verilerine bakıldığında AB'nin belirlediği hedefleri gerçekleştirdiği görülmektedir. 2030 ve 2050 hedefleri açısından oldukça önemli olan bu veriler, yeşil ekonomi açısından AB'nin küresel bir lider olma isteği ve çabasını desteklemektedir. Fakat son yıllarda küresel anlamda yaşanan gelişmeler hem AB hemde diğer ülkelerde bir takım sorunları beraberinde getirmektedir. Özellikle 2022 yılında Rusya-Ukrayna arasında başlayan savaş enerji konusunu gündeme getirmiştir. Çünkü AB, kullanılan enerjinin yüzde ellisinden fazlasını ithal etmektedir. Bu durum enerji arz güvenliğini öne çıkarmakta ve küresel alanda yaşanan gelişmeler enerji ithalatını etkilemektedir.

AB'nin yenilenebilir kaynaklardan enerji üretmesi hem dışa bağımlılığı azaltmakta hemde diğer ülkelerin ekonomik ve siyasi araç olarak enerjiyi kullanmalarının önüne geçirmektedir (Demir ve Baş, 2020, s. 825-826). Fakat Rusya ve Ukrayna arasında yaşanan savaşın AB'nin enerji ithalatını olumsuz etkileyerek küresel anlamda enerji krizine dönüştüğü görülmektedir. Rusya'nın enerji fiyatlarını arttırması ve enerjide kesinti yapması üzerine üye ülkeler tarafından enerji depolama çalışmaları başlamış, enerji tasarrufuna yönelik çalışmalar yapılmıştır. AB'nin Rusya gazına olan ihtiyacı dikkate alındığında maliyetlerin artması ekonomik açıdan sorunları beraberinde getirmekte ve AB'nin yeşil ekonomi açısından ele aldığı hedefleri uygulamasını zora sokmaktadır.

AB, yaşanan enerji krizine karşı "REPowerEU" adı altında Rus fosil yakıtlarını 2030 yılına kadar bitirecek planı ortaya koymuştur. Bu planla birlikte yeşil geçişin sağlanması ve sekteğe uğramaması hedeflenmiştir. Üç temel hedef altında birleşen bu plan; enerji tasarrufu sağlamak, temiz enerji üretmek ve enerji kaynaklarını çeşitlendirmek üzerine kurulmuştur (European Commission, 2022b).

REPowerEU planı dahilinde kısa ve orta dönemli bir takım hedefler belirlenmiştir. Kısa dönemde AB Enerji Platformu aracılığıyla gaz, LNG ve hidrojen alımları, güvenilir tedarikçilerle birlikte yeni

ortaklıkların kurulması, gaz ithalatını azaltmak için yeni güneş ve rüzgar enerjisi projelerinin devreye sokulması, biyometan üretiminin artırılması gibi hedefler belirlenmiştir. Orta dönemli olarak ise 2027 yılından önce tamamlanmak üzere 300 milyar avroluk yatırım ve reformların desteklenmesi için ulusal nitelikte REPowerEU planlarının belirlenmesi, gaz ve elektrik altyapı ağlarına yatırım yapılması, 2030 yılı yenilenebilir enerji hedefinin % 45'e çıkarılması, ulaştırma sektöründe enerji verimliliğini arttırmak amacıyla düzenleyici önlemlerin alınması gibi bir takım hedefler belirlenmiştir (European Commission, 2022b). AB, savaşın meydana getirdiği enerji krizini çözmek amacıyla ortaya koyduğu bu planla birlikte enerji ithalatını azaltarak enerji arz güvenliğini sağlamayı hedeflemektedir. Bu sayede yeşil geçişi sağlayabilecek ve enerji ithalatını azaltabilecektir.

## **SONUÇ**

2008 küresel krizi ile birlikte yeşil ekonomi ve yeşil büyüme kavramlarının ortaya çıkması, AB tarafından krizin etkilerini azaltmak amacıyla ekonomiye yeşil bir bakış kazandırılmasını sağlamıştır. 2008 yılının sonunda ortaya koyduğu kurtarma planı içerisinde yeşil teşviklere yer veren AB, ekonomik, sosyal ve çevresel sorunları da dikkate alarak krizden çıkmayı hedeflemiştir. Bu doğrultuda toplamda 200 milyar euro değerindeki kurtarma planı bütçesinin % 13'ünü yeşil teşviklere ayırmıştır. Birçok AB ülkesi de ulusal politikaları içerisinde yeşil teşviklere yer vermiş, krizin çevresel ve sosyal etkilerinin azaltılmasını amaçlamıştır. Üye ülkeler arasında yeşil teşviklere en yüksek bütçe ayıran ülkeler ise Almanya ve Fransa olmuştur. Ayrıca krizden en çok etkilenen inşaat, otomobil ve imalat sektörlerine yönelik olarak üç girişim başlatılmıştır. Bunlar; yeşil araç girişimi, enerji verimli binalar girişimi ve geleceğin fabrikaları girişimi olarak karşımıza çıkmaktadır. AB, bu girişimler sayesinde yeşil teknolojilerin kullanılması, enerji verimliliğinin artırılması ve karbon emisyonlarının azaltılmasını hedeflemiştir.

Krizin ardından iklim değişikliği ve çevresel sorunların, Birliğin gelecek dönemki stratejilerine dahil edilmesi gerektiği düşüncesi önem kazanmıştır. Bu doğrultuda, 2010 yılında Avrupa 2020 Stratejisi başlatılmıştır. Bu strateji uzun bir yol haritası niteliğinde olup sera gazı emisyonlarına odaklanılmasının ardında, hem verilen taahhütler hem de AB'yi gelecekte sürdürülebilir bir topluma dönüştürme hedefi yatmaktadır. Aynı şekilde enerji tüketiminde yenilenebilir kaynaklara olan yönelim, kaynakları verimli kullanmak ve yenilenemeyen kaynakların tükenmemesi açısından önemlidir. Enerji verimliliğinin artırılması ise enerji tüketiminin azaltılması anlamına gelmektedir.

2020 stratejisini belirleyen AB, çalışmalarına devam etmiş ve küresel sistemde iklim ve çevre açısından lider olmayı amaçlamıştır. Bu amaçla 2030 ve 2050 yılları hedeflerini belirleyerek, ekonomik açıdan enerjide dışa bağımlılığın ortaya çıkardığı maddi yükü azaltmak, yeni iş imkânları ortaya çıkarmak



ve düşük karbonlu ekonomiye geçişi teşvik etmeyi hedeflemiştir. AB aynı zamanda 2015 yılında düzenlenen COP21 konferansında Paris Anlaşması'nı kabul ederek iklim değişikliği etkilerinin azaltılmasına katkıda bulunacağını, 2030 yılına kadar AB'nin sebep olduğu sera gazı emisyonlarını % 40 oranında azaltacağını taahhüt etmiştir. Paris Anlaşması, AB'nin küresel anlamda lider olması açısından önemli bir anlaşma olmuş ve uzun dönemli stratejilerin oluşturulmasına önemli katkılar sağlamıştır.

AB'nin özellikle kriz sonrasında ekonomisini yeşillendirme ve uzun dönemli yol haritasını belirleme çalışmaları 2019 yılına gelindiğinde zirve yapmıştır. AB'nin yeni bir büyüme stratejisine ihtiyacı olduğu düşüncesiyle 2019 yılının aralık ayında AYM ilan edilmiştir. Bu mutabakatla birlikte 2050 yılına kadar ekonomilerin karbondan arındırılması ve iklim nötr olmak hedeflenmiştir.

İklim Yasası ile birlikte AYM çerçevesinde belirlenen 2050 yılına kadar karbon nötr Avrupa yaratma hedefi üye ülkeler ve Birlik için bağlayıcı bir hedef haline dönüşmüştür. Buradan anlaşılmaktadır ki, AB uzun dönemli iklim ve çevre stratejilerinde oldukça kararlı ve isteklidir. Fakat, Covid- 19 ve Rusya-Ukrayna savaşı gibi ortaya çıkan ve gelecekte ortaya çıkması muhtemel krizler belirlenen hedeflere ulaşılmasının önünde engel teşkil edebilir. Bu sebeple iyileştirme programlarının mevcut krizlere uygun bir şekilde belirlenerek, üye ülkeler tarafından uygulanacak politikaların bu ekseninde belirlenmesi gerekmektedir. AB bu bilinçle REPowerEU planını ortaya koyarak enerji krizini aşmayı ve yenilenebilir enerji alanında gelişme göstermeyi hedeflemektedir.

2020 hedeflerini olumlu bir şekilde gerçekleştiren AB, yaşanan enerji krizi ile birlikte yenilenemez enerji kaynakları kullanımını arttırmaz, bütçesini yeşil geçişi sağlamak üzerine kurarsa öncelikle 2030 ve sonrasında 2050 yılı için belirlediği hedefleri gerçekleştirme yolunda önemli ivme yakalayabilecektir.

Sonuç olarak, AB'nin sürdürülebilir kalkınma ve yeşil ekonomiye geçiş sürecinde özellikle 2008 krizi sonrasında politikalarını yeşile yönlendirdiği görülmektedir. Uzun dönemli stratejilerini yeşil politikalar ve stratejiler ekseninde belirleyen AB, yaşadığı dönüşüm ve ilerlemeler sayesinde 2019 yılında Avrupa Yeşil Mutabakatını ilan edebilmiş ve 2020 hedeflerini gerçekleştirebilmiştir.

#### **YAZAR BEYANI / AUTHOR STATEMENT**

Araştırmacılar makaleye ortak katkıda bulunduğunu bildirmiştir. Araştırmacılar herhangi bir çıkar çatışması bildirmemiştir.

Bu çalışma Rumeysa Gevher'in Doç. Dr. Hakan Acet danışmanlığında Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Anabilim Dalı'nda 03/06/2022 tarihinde savunulan "Sürdürülebilir Kalkınma ve Yeşil Ekonomi: Avrupa Birliği Örneği" başlıklı Yüksek Lisans tezinden türetilmiştir.

## KAYNAKÇA

- Akses, S. (2014). *Avrupa 2020 Stratejisi*. İstanbul: İktisadi Kalkınma Vakfı Yayınları. Yayın No: 269.
- Aşıcı, A. A. (2017). İktisadi Düşünce ve Çevrenin Yeri ve Yeşil Ekonomi: Karşılaştırmalı Bir Analiz. A. A. Aşıcı ve Ü. Şahin (Ed.), *Yeşil Ekonomi* (s. 35-56) içinde. İstanbul: Yeni İnsan Yayınevi.
- Avrupa Çevre Ajansı. (2021). *Enerji ve İklim Değişikliği*. <https://www.eea.europa.eu/tr/isaretler/isaretler-2017-avrupa2019da-enerjinin-gelecegini/makaleler/enerji-ve-iklim-degisikligi> adresinden erişildi.
- Barbier, E. B. (1987). The concept of sustainable economic development. *Environmental Conservation*, 14(2), 101-110.
- Carson, R. (2011). *Sessiz Bahar*. (Çev: Ç. Güler). Ankara: Palme Yayıncılık. (Kitabın orijinal basımı 1962).
- Commission of The European Communities. (2001). *Communication From The Commission A Sustainable Europe for a Better World: A European Union Strategy for Sustainable Development*. Brussels: Commission of The European Communities.
- Commission of The European Communities. (2007). *Communication From The Commission To The Council and The European Parliament Progress Report on the Sustainable Development Strategy 2007*. Brussels: Commission of The European Communities
- Commission of The European Communities. (2008). *Communication From The Commission To The European Council A European Economic Recovery Plan*. Brussels: Commission of The European Communities
- Council of The European Union. (2006). *Renewed EU Sustainable Development Strategy*. Brussels: Council of The European Union.
- Czech, B. (2009). Ecological Economics. <http://www.eolss.net/Sample-chapters/C10/E5-15A-13.pdf> adresinden erişildi.
- Demir, N. & Baş, P. (2020). Avrupa Birliği'nin Enerji sorunsalında yenilenebilir enerji kaynaklarının yeri ve geleceği. *Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*. 7(3), 806-831.
- Diesendorf, M. (2000). Sustainability and sustainable development. D. Dunphy, J. Benveniste, A. Griffiths and P. Sutton (Eds.) *Sustainability: The corporate challenge of the 21st century* (s. 19-37) içinde. Sydney: Allen & Unwin.
- European Commission. (2004). *Kyoto Protocol*. MEMO/04/43. Bruxelles.
- European Commission. (2010). *Communication From The Commission Europe 2020 A strategy for smart, sustainable and inclusive growth*. Brussels: European Commission.

- European Commission. (2014). *A policy framework for climate and energy in the period from 2020 to 2030*. Brussels: European Commission.
- European Commission. (2018). *A Clean Planet for all A European strategic long-term vision for a prosperous, modern, competitive and climate neutral economy..* Brussels: European Commission.
- European Commission. (2019a). *A European Green Deal Striving to be the first climate-neutral continent*. [https://ec.europa.eu/info/strategy/priorities-2019-2024/european-green-deal\\_en](https://ec.europa.eu/info/strategy/priorities-2019-2024/european-green-deal_en) adresinden erişildi.
- European Commission. (2019b). *The European Green Deal*. Brussels: European Commission.
- European Commission. (2019c). *The InvestEU Programme: Questions and Answers*. [https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/MEMO\\_19\\_2135](https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/MEMO_19_2135) adresinden erişildi.
- European Commission. (2020a). *The European Green Deal Investment Plan and Just Transition Mechanism explained*. [https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/qanda\\_20\\_24](https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/qanda_20_24) adresinden erişildi.
- European Commission. (2020b). *Financing the green transition: The European Green Deal Investment Plan and Just Transition Mechanism*. [https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/ip\\_20\\_17](https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/ip_20_17) adresinden erişildi.
- European Commission. (2020c). *Decision Of The European Parliament And Of The Council on a General Union Environment Action Programme to 2030*. Brussels: European Commission.
- European Commission. (2022a). *Energy efficiency directive*. [https://energy.ec.europa.eu/topics/energy-efficiency/energy-efficiency-targets-directive-and-rules/energy-efficiency-directive\\_en](https://energy.ec.europa.eu/topics/energy-efficiency/energy-efficiency-targets-directive-and-rules/energy-efficiency-directive_en) adresinden erişildi.
- European Commission. (2022b). *REPowerEU: affordable, secure and sustainable energy for Europe*. [https://commission.europa.eu/strategy-and-policy/priorities-2019-2024/european-green-deal/repowereu-affordable-secure-and-sustainable-energy-europe\\_en#repowereu-actions](https://commission.europa.eu/strategy-and-policy/priorities-2019-2024/european-green-deal/repowereu-affordable-secure-and-sustainable-energy-europe_en#repowereu-actions) adresinden alındı.
- European Environment Agency (2020). *Trends and projections in Europe 2020 Tracking progress towards Europe's climate and energy targets*. (Rapor No:13/2020). Luxembourg: Publications Office of the European Union.
- European Environment Agency. (2012). *Trends and projections in Europe 2013 Tracking progress towards Europe's climate and energy targets until 2020*. (Papor No 10/2013). Luxembourg: Publications Office of the European Union.
- European Environment Agency. (2017). *Climate change, impacts and vulnerability in Europe 2016 An indicator-based report*. Luxembourg: Publications Office of the European Union. doi:10.2800/534806.
- European Environment Agency. (2022). *Share of energy consumption from renewable sources in Europe*. <https://www.eea.europa.eu/ims/share-of-energy-consumption-from> adresinden erişildi.
- European Union. (2007). *EU action against climate change. EU emissions trading: an open system promoting global innovation*. Belgium: European Communities.

- Eurostat. (2023a). Net greenhouse gas emissions. [https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/sdg\\_13\\_10/default/table?lang=en](https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/sdg_13_10/default/table?lang=en) (Erişim Tarihi: 05.01.2023).
- Eurostat. (2023b). Share of energy from renewable sources. [https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/nrg\\_ind\\_ren/default/table?lang=en](https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/nrg_ind_ren/default/table?lang=en) (Erişim Tarihi: 05.01.2023).
- Eurostat. (2023c). Primary energy consumption [https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/sdg\\_07\\_10/default/table?lang=en](https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/sdg_07_10/default/table?lang=en) (Erişim Tarihi: 05.01.2023).
- Eurostat. (2023d). Final energy consumption [https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/sdg\\_07\\_11/default/table?lang=en](https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/sdg_07_11/default/table?lang=en) (Erişim Tarihi: 05.01.2023).
- Georgeson, L., Maslin, M., & Poessinouw, M. (2017). The global green economy: a review of concepts, definitions, measurement methodologies and their interactions. *Geography and Environment*, 4(1), 1-23.
- Hongkong and Shanghai Banking Corporation [HSBC]. (2009). *A Climate for Recovery The Color of Stimulus Goes Green*. Climate Change Global. HSBC Global Research.
- International Labour Organization. (2010), *Green Stimulus Measures*. EC-IILS Joing Discussion Paper Series. No. 15.
- Kanianska, R. (2017). *Green Growth and Green Economy*. ISBN: 978-80-557-1257-4.
- Kasztelan, A. (2017). Green growth, green economy and sustainable development terminological and relational discourse. *Prague Economic Papers*, 26(4), 487-499.
- Klarin, T. (2018). The concept of sustainable development from its beginning to the contemporary issues. *Zagreb International Review of Economics & Business*, 21(1), 67-94.
- Kok, W. (2004). *Facing the challenge the Lisbon Strategy for growth and employment*. Report from the High Level Group. Belgium: European Communities. ISBN 92-894-7054-2.
- Meadows, D. H., Meadows, D. L., Randers, J., & Behrens, W. W. (1978). *Ekonomik Büyümenin Sınırları*. (Çev: Kemal Tosun vd.). İstanbul: İstanbul Üniversitesi.
- Mengi, A., & Algan, N. (2003). *Küreselleşme ve Yerelleşme Çağında Bölgesel Sürdürülebilir Gelişme AB ve Türkiye Örneği* (1.Baskı). Ankara: Siyasal Kitapevi.,
- Munasingle, M. (2009). *Sustainable Development In Practice Sustainomics Methodology And Applications*. (1th Edition). New York: Cambridge University Press.
- Ohlendorf, N. M., Duwe, M., Umpfenbach, K. & McFarland, K. (2014). *The Next EU Climate and Energy Package – EU Climate Policies after 2020*. Berlin: Ecologic Institute.
- Organisation for Economic Co-operation and Development. (2011). *Towards green growth A summary for policy makers*. <https://www.oecd.org/greengrowth/48012345.pdf> adresinden erişildi.

- Önsöz, M. (2014). AB, 2030 İklim ve Enerji Paketi Üzerinde Anlaşmaya Vardı, *Ekonomik Forum*, 64-68. [http://haber.tobb.org.tr/ekonomikforum/2014/246/064\\_068.pdf](http://haber.tobb.org.tr/ekonomikforum/2014/246/064_068.pdf) adresinden erişildi.
- Öztürk, M. & Öztürk, A. (2019). BMİDÇS'den Paris Anlaşması'na: Birleşmiş Milletler'in iklim değişikliğiyle mücadele çabaları. *Ömer Halisdemir Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*. 12(4), 527-541.
- Pearce, D. W., Markandya, A., & Barbier, E. B. (1989). *Blueprint for a green economy*, Earthscan, London.
- Pisani, J. A. Du. (2006). Sustainable development - historical roots of the concept, *Environmental Sciences*, 3(2), 83-96.
- Pollit, H. (2011). *Assessing the Implementation and Impact of Green Elements of Member States' National Recovery Plans*. Final Report. Cambridge: Cambridge Econometrics.
- Puppim de Oliveira, J. A. (2012). Framing the debate on the green economy and governance from different angles. Jose A. Puppim de Oliveira (Ed.), *Green economy and good governance for sustainable development: opportunities, promises and concerns* (s. 3-22 ) içinde. Tokyo: United Nations University Press.
- Purkis, S. (2020). *Yeşil Ekonominin Ekoloji Politikası* (1.Baskı). Ankara: Ekin Yayınevi.
- Sachs, J. D. (2019). *Sürdürülebilir Kalkınma Çağı*. (Çev: Barış Gönülşen). İstanbul: Yeditepe Üniversitesi Yayınevi.
- Stoyanova, Z. (2017). Impact of climate change related policies on the sector of green jobs. *Trakia Journal of Sciences*, 15(4), 374-380.
- Talu, N. (2019). *Avrupa Birliği İklim Politikaları*. İklim Değişikliği Eğitim Modülleri Serisi 3. İklim Değişikliği Alanında Ortak Çabaların Desteklenmesi Projesi. Ankara.
- Türk Sanayicileri ve İş İnsanları Derneği. (2020). *Ekonomik Göstergeler Merceğinden Yeni İklim Rejimi*. ISBN 978-605-165-047-0.
- United Nations Economic and Social Commission for Asia and the Pacific. (2012). *Low Carbon Green Growth Roadmap for Asia and the Pacific: Turning Resource Constraints and The Climate Crisis Into Economic Growth Opportunities*. Bangkok: United Nations Publication.
- United Nations Environment Management Group. (2011). *Working Towards A Balanced and Inclusive Green Economy: A United Nations System-wide Perspective*. Geneva: Prepared by the Environment Management Group.
- United Nations Environment Programme. (2011) *Towards a Green Economy: Pathways to Sustainable Development and Poverty Eradication - A Synthesis for Policy Makers*, <https://www.unep.org/greeneconomy> adresinden erişildi.
- Watt, A. (2009). *A quantum of solace? An assessment of fiscal stimulus packages by EU Member States in response to the economic crisis*. Working Paper 2009.05. Brussels: European Trade Union Institute.
- World Commission on Environment and Development (1987). *Our Common Future* (1.Baskı). New York: Oxford University Press.



Yalçın, A. Z. (2017). *Yeşil Büyüme Çevre Kirliliği ve Eşitsizliklere Karşı Yeni Bir Büyüme Paradigması* (1.Baskı). Bursa: Ekin Basım Yayın Dağıtım.

## UZAKTAN ÇALIŞMA YAŞAM ÖLÇEĞİ: GEÇERLİK VE GÜVENİRLİK ÇALIŞMASI

Abdullah Zübeyr AKMAN<sup>1</sup>, Fetullah EVLİYAĞLU<sup>2</sup>, H. Ebru ERDOST ÇOLAK<sup>3</sup>, Meral ERDİRENÇELEBİ<sup>4</sup>

### Öz

Uzaktan çalışma gerek teknolojik gelişmeler gerekse COVID-19 pandemisinin yaratmış olduğu sokağa çıkma yasakları nedeniyle üzerinde tartışılan önemli konulardan biri olmuştur. Bugün pandeminin devamında yaşanan yeni normal sürecinde de işletmeler tarafından sunulan uzaktan çalışma imkanları hızla artmaktadır. Bu gelişmelere paralel olarak, uzaktan çalışma konusunda özellikle işletme alanındaki araştırmalar da giderek artmaktadır. Bu çalışmanın amacı da uzaktan çalışma literatüründe referans olan Grant vd. (2019) tarafından geliştirilen uzaktan çalışma yaşam ölçeğinin (EWL) Türkçeye doğru bir şekilde uyarlanmasının sağlanmasıdır. Ölçek uyarlaması için 17 sorudan oluşan orijinal ölçek, öncelikle dil geçerliliğini sağlamak üzere dil uzmanlarınca kontrol edilerek Türkçeye çevrilmiştir. Türkçeye çevirisi yapılan soru formu, alan uzmanlarının değerlendirmesi sonucu çeşitli sektörlerden katılımcılara elektronik ortamda sunulmuştur. Toplam 210 katılımcıdan toplanan veriler ile yapılan açıklayıcı faktör analizinde; faktör analizlerinin yapılabileceği ve yeterli güvenilirlik düzeyinin sağlandığı görülmüştür. Ayrıca doğrulayıcı faktör analizi sonucunda dört alt boyutlu yapı doğrulanmıştır. Bu doğrultuda, uyarlaması yapılan Türkçe formun geçerli ve güvenilir olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

**Anahtar Kelimeler:** Uzaktan Çalışma, Covid-19 Pandemisi, Ölçek Uyarlama

**JEL Kodları:** J24, L20, C83

## REMOTE WORKING LIFE SCALE: VALIDITY AND RELIABILITY STUDY

### Abstract

Remote working has been one of the most important topics discussed due to both technological developments and the lockdowns during the COVID-19 pandemic. Companies' remote work opportunities are rapidly expanding as a new normal practice. Parallel to this evolution, remote working has emerged as a popular research topic in the field of business administration. Likewise, the purpose of this research is to create a Turkish version of the remote work life (EWL) scale. The original 17-question scale was verified by linguists and translated into Turkish before being used for the scale adaption to confirm its language validity. Following examination by subject-matter specialists, the questionnaire—translated into Turkish—was electronically distributed to participants from various industries. Explanatory factor analysis using data from 210 participants revealed that factor analyses can be performed and that a high enough level of reliability is offered. Confirmatory factor analysis also led to the confirmation of four sub-dimensional structures. In this regard, it has been determined that the modified Turkish form is valid and reliable.

**Keywords:** Remote Working, Covid-19 Pandemic, Scale Adaptation.

**JEL Codes:** J24, L20, C83.

<sup>1</sup>Öğr. Gör., Necmettin Erbakan Üniversitesi, Ereğli Kemal Akman MYO, [abdullahzubeyrakman@gmail.com](mailto:abdullahzubeyrakman@gmail.com), <https://orcid.org/0000-0001-6392-1884>

<sup>2</sup>Doktora öğrencisi, Ankara Üniversitesi, [fetullahevliyaglu@gmail.com](mailto:fetullahevliyaglu@gmail.com), <https://orcid.org/0000-0002-7455-7704>

<sup>3</sup>Doç. Dr., Ankara Üniversitesi, Siyasal Bilgiler Fakültesi, [erdost@politics.anakara.edu.tr](mailto:erdost@politics.anakara.edu.tr), <https://orcid.org/0000-0002-1335-7784>

<sup>4</sup>Doç. Dr., Necmettin Erbakan Üniversitesi, Uygulamalı Bilimler Fakültesi, [merdincelebi@erbakan.edu.tr](mailto:merdincelebi@erbakan.edu.tr), <https://orcid.org/0000-0002-7705-6067>

## GİRİŞ

İletişim ve telekomünikasyon teknolojilerinde yaşanan hızlı gelişmeler yeni ekonominin temellerini oluşturduğu gibi işletmelerde ve çalışma hayatında da önemli yenilikler getirmektedir. Yakın zamana kadar çalışma şekillerine ilişkin katı kurallar ve yöntemler esnek çalışma modellerinin gelişmesini engellerken, COVID-19 pandemisinden kaynaklı yaşanan izolasyon ve sokağa çıkma yasakları uzaktan çalışmaya geçilmesini, en azından deneyimlenmesini zorunlu kılmıştır. Uzaktan çalışma yöntemi sadece iş yaşamını değil, çalışanların yaşam tarzını (Başol ve Çömlekçi, 2021) ve örgütlerin kültürlerini de değiştirmiştir (Klopotek, 2017). Yapılan çalışmalar (Phillips, 2020) pandemi sürecinden önce uzaktan çalışma yöntemini kullanmış çalışan oranını %30 gösterirken bu oran pandemi ile %50'lere yükselmiştir. Pandemi sonrası olarak ifade edilen post-pandemi ya da yeni normal çalışma düzeninde de uzaktan çalışma, şirketlerin İnsan Kaynakları (İK) politikalarının bir parçası haline gelmiştir. Kısaca COVID-19 pandemisinden önce uzaktan çalışmanın bilinen ancak yaygın olarak kullanılmayan bir uygulama olduğu ifade edilebilir (Delfino ve van der Kolk, 2021; Hafermalz, 2021). Bu bağlamda geleneksel tam zamanlı ve sözleşme temelli çalışma modeli yerine bireyselleştirilmiş iş zamanı ve çalışma koşullarına şirketlerin uyum sağlaması gerekmiştir (Donnelly ve Johns, 2021). Bu bağlamda son yıllarda meydana çıkan dijital teknolojiler ve bilgi işlem teknolojileri, birçok kuruluşa ve girişimci faaliyetlerde uzaktan çalışmanın benimsenmesini desteklemiştir (Nambisan, 2017).

Çalışma ortamından bağımsız olarak oluşan yeni çalışma modeli beraberinde birtakım avantaj/dezavantajları da beraberinde getirmiştir. Uzaktan çalışma sistemi hem çalışan için hem de örgüt için esneklik avantajı sağlarken beraberinde kontrol sorunu ve sosyal iletişim sorunu da oluşturmuştur (Donnelly ve Johns, 2021). Ayrıca uzaktan çalışmanın avantaj ve dezavantajları ile hangi örgütsel unsurları etkilediği konusunda işletme yazınında teorik çalışmalar geliştirilmeye devam etmektedir. Özellikle uzaktan çalışma konusunda uyumun ölçülmesi konusunda kısıtlı bir ölçüm aracı bulunmaktadır. Bu konuda geliştirilen ölçüm araçlarının başında gelen ve literatürde en fazla kullanım alanı bulunan Grant, Wallace, Spurgeon, Tramontano ve Charalampous (2019) tarafından geliştirilen uzaktan çalışma yaşam (EWL) ölçeğinin Türkçeye uyumu konusunda çalışma yapılmıştır. Uzaktan çalışma yaşam ölçeğinin Türkçeye kazandırılması konusunda daha önce yapılan çalışmalar bulunmakla birlikte (Sancak, 2021) ilgili çalışmanın tek bir sektörde yapılmış olması ve orijinal çalışmada testler sonucunda uyumsuz olduğu belirlenen soruları da içermesi nedenleri ile yeniden Türkçeye uyum çalışması yapılması ihtiyacının ortaya çıktığı görülmüştür. Bu çalışmada; uzaktan çalışma ölçeğinin Türkçe versiyonunun geçerlik güvenirlik çalışmaları Türkiye'de çeşitli illerde kamu ve özel sektör ile üniversiteden 210 çalışanın katılımı ile yapılarak sonuçları alanyazına sunulmuştur.



Ölçek uyarlama kapsamında öncelikle etik izni ve ölçeği literatüre kazandıran çalışmanın yazarlarından izin alınmış, daha sonra demografik değişkenler ortaya konmuş ve devamında AFA (Kaiser-Meyer-Olkin Testi (KMO), Barlett Küresellik Testi ve Cronbach's Alpha ( $\alpha$ ), faktör yükleri), ayırma geçerliliği analizi, DFA (faktör yüklerinin doğruluğu, AVE, CR) analizleri gerçekleştirilmiştir. Bu çalışmada; öncelikle uzaktan çalışma konusunda daha önceki yazın ve ölçme çalışmaları değerlendirilerek bu doğrultuda Türkçe ölçek için gerekli analiz sonuçları sunulmuştur. Son bölümde analiz yorumları ve bundan sonraki çalışmalara referans olacak önermeler ortaya konulmuştur.

## LİTERATÜR İNCELEMESİ

### Uzaktan Çalışma

1980'li yıllarda ilk defa konuşulmaya başlanan uzaktan çalışma konusu telefon ve bilgisayar gibi cihazların ortaya çıkması ve internet kullanımının yaygınlaşması gibi nedenlerle son yıllarda daha fazla üzerinde durulan bir kavram olmuştur (Klopotek, 2017). Uzaktan veya hibrit çalışma yöntemi son yıllarda gerek sosyal bilimlerde gerekse teknolojik çalışmalarda popüler olan konuların başında gelmektedir (Hunter, 2018). Uzaktan çalışma ve tele-çalışma kavramları konusundaki ilk çalışmalarda bireysel deneyimler ele alınırken 1990'lardan sonraki süreçte daha geniş kapsamlı araştırmalar yapılmıştır. Literatürde uzaktan çalışma kavramını ilk tanımlayanlardan biri olan Olson (1983, s.182), uzaktan çalışmayı: "örgütsel zaman ve yer sınırını aşan alanlarda yapılan çalışmaları ifade eden örgütsel çalışma" olarak tanımlamıştır.

Uzaktan çalışma, çalışanların iş ve özel yaşam dengesini sağlamak üzere geleneksel işyeri alanlarının dışında gerçekleştirilen çalışmaları ifade etmektedir. Uzaktan çalışmada; çalışanlar iş hedeflerini herhangi bir yerden, ofisten bağımsız olarak gerçekleştirme imkânı bulmaktadırlar (Mostafa, 2021). Diğer bir ifade ile uzaktan çalışma, işyeri kavramını coğrafik tanımlamadan bağımsız olarak ifade etmektedir (Ferreira vd., 2021). Uzaktan çalışma kavramı yerine literatürde çeşitli farklı kavramlar da kullanılmaktadır. Bunların başında e-çalışma (e-working) kavramı gelmektedir. E-çalışma kavramı uzaktan çalışma yöntemine teknolojinin de entegre edilmesini içermektedir (Charalampous, Grant, Tramontano ve Michailidis, 2018; Grant vd., 2019). Uzaktan çalışma ile ilişkili bir diğer kavram ise telekomünikasyon teknolojilerinin çalışma yerini uzaktan da erişilir hale getiren tele-çalışma veya tele-iletişim kavramıdır. Bütün bu kavramlar temelde uzaktan çalışma içinde yer alan ve iletişim teknolojinin kullanımı ile işyerinden bağımsız işlerin tamamlanmasını ifade etmek amacı ile kullanılmaktadır. E-çalışma ve tele-çalışma kavramı sadece belirli teknolojileri kullanmayı içermekle birlikte uzaktan çalışma, teknolojinin kullanılmaması durumları da dahil çalışmanın evden, otelden, tatilden veya farklı işyerlerinden yapılmasını ifade etmektedir. Diğer taraftan

uzaktan çalışma ile benzer ancak farklı anlamlara da gelebilen evden çalışma kavramı işlerin tamamının evden yapılması, evin işyeri olarak da kullanılması gibi anlamları içermesi nedeniyle uzaktan çalışma kavramı ile tam olarak aynı anlamları ifade etmemektedir. Charalampous vd. (2018)'a göre uzaktan çalışma modeli iki grupta toplanmaktadır: (1) haftanın en az bir günü işyeri dışında çalışılması, (2) bilgi teknolojilerinin kullanımı ile tüm işlerin tamamlanması. Bu çalışmada e-çalışma, tele-çalışma, tele-iletişim vb. gibi kavramları da içermesi nedeniyle uzaktan çalışma kavramının kullanılmasının doğru olacağı değerlendirilmiştir.

Son yıllarda uzaktan çalışma konusunda yasal düzenlemeler ve desteklemeler yapan ülke sayısı giderek artmaktadır. Türkiye'de de uzaktan çalışmayı desteklemek amacıyla çeşitli düzenlemeler yapılmış ve bu biçimde çalışan ilgili kurumlara yönelik yeni bir süreç başlatılmış ve ilgili bakanlık tarafından konu ile ilgili bir rehber yayınlanmıştır (ÇSGB, 2021). Bütün bu düzenlemeler uzaktan çalışmaya geçen işletme ve çalışan sayısını artırmıştır. Yakın zamanda yapılan bir araştırmaya göre, Covid-19'dan önce ABD'deki toplam işgücünün %2,9'unun ve Avrupa'daki işgücünün yaklaşık %2'sinin uzaktan çalışma yöntemi ile çalıştığı ortaya çıkmıştır (Wang, Liu, Qian ve Parker, 2021). Diğer yandan Brynjolfsson, Horton, Ozimek, Rock, Sharma ve TuYe, (2020)'nin araştırmasına göre 2020 yılının Nisan ve Mayıs ayları arasında Covid-19 pandemisi nedeniyle evden çalışmaya geçen kişi sayısı %35,2 oranında artmıştır. Aynı çalışmada pandemi döneminde uzaktan çalışmaya geçen gençlerin oranının daha fazla olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Bununla birlikte Covid-19 pandemi döneminde uzaktan çalışmaya uyum konusundaki değişimi açıklama konusunda yapılan çalışmalar hali hazırda yetersiz kalmaktadır (Fritz, Narasimhan ve Rhee, 1996; Phillips, 2020; Mostafa, 2021).

Uzaktan çalışma, işverenlerin çalışanın sağlığı, güvenliği ve esenliği gibi konularda sorumluluğunu kaldırmamaktadır. Uzaktan çalışma, çalışanların işe, yerden ve zamandan bağımsız olarak hazır olabileceği anlamına gelmektedir. Kısacası işin iş yeri dışında da her yerde yapılabileceğini ifade etmektedir. Yapılan bazı çalışmalarda (Phillips, 2020), işverenlerin uzaktan çalışmada zaman sınırı olmaksızın çalışmaya devam etmesi yönünde beklenti içinde oldukları görülmüştür. Bu durumda çalışanların işverenlerin beklentilerini karşılamak üzere iş ve özel yaşamına ilişkin sınırları kaybetmeleri söz konusudur. Bu bağlamda uzaktan çalışmanın avantaj ve dezavantajları konusunda bir tartışma yaşanmaktadır (Derks, van Duin, Tims ve Bakker, 2015). Diğer taraftan teknoloji bağımlılığı, teknolojiye uyum ve sosyal izolasyon gibi konular da uzaktan çalışmanın avantaj ve dezavantajları kapsamında dikkate alınan konulardandır. Uzaktan çalışma konusunda yapılan ilk çalışmalardan biri olan ve Fritz vd. (1996) tarafından gerçekleştirilen çalışmada uzaktan çalışma kararı hakkında üç faktörün ön plana çıktığı görülmektedir: (1) uzaktan çalışanın iş modeli ve motivasyonu, (2) uzaktan çalışılacak işin niteliği, (3) çalışanın ve işverenin

bilgi ve iletişim teknolojilerine adaptasyonu. Benzer bir çalışmada da uzaktan çalışmayı etkileyen faktörler iki gruba ayrılmıştır: örgütsel ve bireysel faktörler. Örgütsel faktörler; kültür ve örgüt yapısına ilişkin hususları içerirken bireysel faktörler aile hayatını da içeren hususları kapsamaktadır (Vyas ve Butakhieo, 2021).

### **Uzaktan Çalışmanın Avantaj ve Dezavantajları**

Teknolojik gelişmeler ile insanların aynı mekânlarda bulunmadan görüşebilmeleri mümkün hale gelirken farklı mekanlarda bulunan kişilerin aynı konu üzerinde karşılıklı değişiklik yaparak aynı anda çalışmalarına da ortam sağlayacak teknolojiler kullanıma sunulmuştur. Üniversitelerin uzaktan eğitim programları açması, sağlık hizmetlerinin online veya telefon üzerinden verilmeye başlanması, laboratuvar hizmetlerinin uzaktan yönetilebilir bir şekilde gerçekleştirilmesi, sanal anlatımlı müze turları ve resim sergilerinin düzenlenmesi gibi bir çok işin uzaktan yapılması uzaktan bağlantı sağlayan yazılımların ve geniş bant internet hizmetlerinin sunulması ile mümkün olmaktadır. Geliştirilen bu teknolojiler sayesinde bugün mekândan ve zamandan bağımsız olarak aynı proje üzerinde birlikte çalışılması sanal organizasyonların oluşmasını da mümkün kılmaktadır (Kumar, Sharma ve Pandey, 2022).

Çalışanların buldukları ortamlardan işlerini tamamlayabilmeleri bir yandan avantaj sağlarken bir yandan da çeşitli dezavantajlar getirmektedir. Uzaktan çalışma yönetiminin önemli bir avantajı, kariyerine devam eden yeni ailelerin veya geçici pozisyonlara atanan çalışanların yüz yüze görüşme yapmak üzere belirli bir ortamlarda bulunma zorunluluğunu ortadan kaldırmasıdır (Hunter, 2018). Uzaktan çalışmanın iş-aile dengesini artırarak yaratıcılığı geliştirdiğine ilişkin de çeşitli çalışmalar bulunmaktadır. Vodafone Telekom şirketi tarafından yapılan bir araştırmaya göre uzaktan çalışmaya geçilmesi sonrasında şirket çalışanlarının memnuniyet düzeyinde %80 üzerinde, çalışanların yaratıcılıklarında ise %83 düzeyinde artış yaşanmıştır (Kumar, 2021). Yine benzer bir çalışmada McKinsey danışmanlık şirketi tarafından uzaktan çalışmanın üretkenlik üzerinde etkisi incelenmiş ve %67 oranında üretkenlikte artış sağladığı ortaya konulmuştur (Mckinsey, 2021).

Uzaktan çalışma zamandan, trafikten ve ulaşım masraflarında azalma sağlaması, mekânsal esneklik sağlaması, ofis içi çatışmaları engellemesi ve aile-iş dengesini koruması gibi nedenlerle avantaj oluşturmaktadır (Galvez, Martinez ve Perez, 2012). Uzaktan çalışmanın, çalışanların sağlığını ve iş güvenliğini de koruduğuna yönelik araştırma sonuçları bulunmaktadır (Brynjolfsson vd., 2020). Çalışanların uzaktan çalışma durumunda psikolojik sağlıklarının daha iyi olduğu ve bunun çalışanların üretkenliğini, esenliğini ve iş performansını artırdığına ilişkin çeşitli araştırmalar da vardır (Charalampous vd., 2018; Grant vd., 2019; Ferreira, Pereira, Bianchi ve da Silva, 2021; Vyas ve Butakhieo, 2021). Uzaktan

çalışma yönetimi ile esnek bir şekilde çalışılması sadece teknik avantajları nedeni ile değil kültürel değişim ile yarattığı avantajları nedeniyle de giderek artan oranda kabullenilmektedir. Telekom sektörüne yönelik gerçekleştirilen bir çalışmada çalışanların %89'unun uzaktan çalışma yönteminin normalleştirilmesi gerektiğini düşündüğü belirtilmiştir (Hunter, 2018).

Elektronik sağlık uygulaması üzerinden uzaktan sağlık hizmetlerinin sunulmasına yönelik İngiltere'de yapılan bir çalışmada sağlık çalışanlarının çoğunlukla tele-sağlık yöntemini kullandığı bununla birlikte %40'tan fazlasının tele-konferans yöntemini de kullandığı belirtilmiştir. Çalışmada ayrıca uzaktan sağlık hizmetlerinin sunulmasının deneyimi ve sağlık kalitesini artırdığı belirtilirken alınacak eğitimlerin azalacağı ve iş yükünün artacağı konusunda tereddütlerin olduğu sonucuna ulaşılmıştır (Richards, King, Reid, Selvaraj, McNicol, Brebner ve Godden, 2005). Klopotek (2017), uzaktan çalışmanın ulaşımda sağladığı avantajdan daha fazla sosyal iletişimi azaltmasının oluşturduğu dezavantajın ön plana çıktığını belirtmiştir.

Uzaktan çalışma durumunda çalışanların performansları daha az görünür olabilmektedir. Çalışanın tüm gün bir iş üzerinde efor sarf etmiş olması ve devamında bir sonuç elde etmemiş olması nedeniyle takdir edilmeyecektir (Bailey ve Kurland, 2002). Bu sebeple uzaktan çalışma durumunda çalışma saatleri daha fazla uzatılarak aile veya sosyal iletişim için ayrılan zamandan kesinti yapılabilmektedir. İş saatlerinin uzamasının bir diğer sonucu da iş saatlerinde aile sorunları ve sosyalleşme ile ilgilenmek olabilmektedir. Özellikle evden çalışanların ailesi ile bir arada olması ve çalışma saatlerinin çok esnek olması hem iş saatlerini hem de aile ile geçirilen saatlerin etkin kullanılmamasına sebep olabilmektedir (Klopotek, 2017). Proje yönetimi konularında yüz yüze toplantı yapılması, bir sorun olduğunda ekip arkadaşlarından hızlı dönüş alınabilmesi ve kararlarda gecikmelerin sorun oluşturabileceği durumlarda uzaktan çalışma dezavantaj oluşturabilmektedir. Uzaktan çalışmanın dezavantaj oluşturabileceği bir diğer durum ise işe yeni başlayan veya yakın iletişim kurulması gereken çalışanlara yönelik yeterli desteğin sağlanamayacak olmasıdır. Ayrıca eşit sürelerde uzaktan çalışmama, kimi çalışanların çalışma alanında bulunmak zorunda olması, uzaktan çalışmaya ilişkin olumsuz bakış açısını artırmaktadır (Hunter, 2018). Uzaktan çalışmanın çalışanlar açısından nasıl algılandığını inceleyen Klopotek (2017)'e göre çalışanlar uzaktan çalışmaları durumunda örgütsel beklentilerin artacağını düşünmekte olup bu durumda çalışanların sosyal hayatının ve aile hayatının olumsuz etkileneceği sonucuna ulaşılmıştır. Dijital teknolojilerin sık kullanımı ve her an erişilebilir durumda olma duygusu çalışanların stres düzeyini artırarak psikolojik problemler ortaya çıkarmaktadır (Başol ve Çömlekçi, 2022). Uzaktan çalışma konusunda literatürde gerçekleştirilen çalışmalarda, uzaktan çalışılması durumunda çalışanın iş performansı ve sosyal hayatında pozitif olduğu

kadar negatif sonuçların da olabileceği, bu durumun da çeşitli örgütsel ve bireysel faktörlere göre değişebileceği görülmektedir.

### **Uzaktan Çalışma Konusundaki Çalışmalar**

Uzaktan çalışmaya ilişkin bir çok disiplin tarafından çalışma yapılmış olup bu çalışmaların büyük kısmının Covid-19 pandemisi ile ortaya konulduğu görülmektedir. Bu bağlamda uzaktan çalışma yöntemi konusunda yapılan çalışmaları; pandemi öncesi koşullar ve pandemi ile birlikte oluşan koşullar olmak üzere iki dönemi ele alan çalışmalar olarak ayırmak mümkündür. Ayrıca işletme literatüründe uzaktan çalışma kavramının kültür, iş tatmini, kişilik, iletişim, teknostres, örgütsel bağlılık vb. bir çok kavramla ilişkisinin incelendiği görülmektedir (Felstead ve Henseke, 2017; Molino, Ingusci, Signore, Manuti, Giancaspro, Russo, Zito ve Cortese, 2020; Phillips, 2020; Bellmann ve Hübler, 2021; Nadiv, 2021; Evans, Meyers, De Calseyde ve Stavrova, 2022).

Covid-19 pandemisi sürecinde uzaktan çalışmaya uyum konusunda İtalya’da yapılan bir çalışmada (Manzo ve Minello, 2020); çocuklu ailelerde kadınların uzaktan çalışma konusunda erkeklere göre daha dezavantajlı olduğu ve uzaktan çalışmanın kadınlardaki iş performansını olumsuz etkilediği sonucu elde edilmiştir. Aynı çalışmada farklı etnik gruplar arasında da uzaktan çalışmaya uyum konusunda farklılıklar bulunduğu görülmüştür. Pandemi döneminde yapılan ve bu dönemin koşullarının uzaktan çalışmaya etkisinin incelendiği bir başka çalışmada (Wang vd., 2020) iş özelliklerinin uzaktan çalışanların iş etkinliğine ve esenlik durumuna etki ettiği, sosyal destek ve iş bağımsızlığının uzaktan çalışmaya uyumu artırdığı nicel ve nitel yöntemlerle 500’den fazla kişi üzerinde yapılan bu çalışma sonucunda elde edilmiştir. Aynı çalışmada, uzaktan çalışmaya uyum konusunda yaşanan zorlukların başında iletişim teknolojilerinde yaşanan sorunların geldiği ve başka çalışmalarda da görülen ev ortamı ile işe uyum arasında yaşanan sorunun sadece Covid-19 pandemisi dönemine özgü bir durum olduğu görülmüştür. Bir başka çalışmada (Prasad, Mangipudi, Vaidya ve Muralidhar, 2020) Covid-19 pandemisi döneminde uzaktan çalışan bilgi teknolojileri ve e-ticaret çalışanlarında psikolojik faktörler ile uzaktan çalışma ilişkisi ele alınmıştır. Uzaktan çalışmanın çalışanlarda yarattığı sorunların başında; iletişim, yaşı ileri çalışanların teknolojiye adaptasyon sorunu, 7/24 çalışmaya hazır olma endişesi, yalnızlık, insan ilişkileri eksikliği, sağlık açısından kötü alışkanlıklar ve çalışmama eğilimi sayılmıştır. Diğer taraftan uzaktan çalışmanın yaratacağı fırsatlar arasında; iletişim zamanından ve ofis maliyetinden kazanç sağlanması, esnek çalışma zamanı, otonom karar alma ve çalışma ortamında gruplaşmaların oluşmaması sayılmıştır. Pandemi şartlarında uzaktan çalışma uyumunu Hong Kong’lu çalışanlar üzerinde değerlendiren bir başka çalışmada (Vyas ve Butakhieo, 2021) pandemi sürecinde uzaktan çalışma koşullarının ve politikaların netleşmemesi nedeniyle uzaktan çalışmanın

başarılı olarak uygulanamadığı gerek teknolojik uyum gerekse eğitim konusunda eksikliklerin uzaktan çalışmaya adaptasyonu engellediği sonucu elde edilmiştir.

Donnelly ve Johns (2021) tarafından uzaktan çalışma literatürünün derlemesine ilişkin yapılan çalışma sonucunda; uzaktan çalışma konusunda yaşanacak dezavantajları önlemek, sosyal olarak daha fazla ilgi gösterilmesi, eğitim verilmesi gereken çalışanların örgüt içinde uyumunun sağlanması ve dijital örgütleri yaygınlaşması için elektronik insan kaynağı sistemlerinin devreye alınmasının ve başarılı yürütülmesinin önemli olduğu belirtilmiştir. Ferreira vd. (2021) tarafından uzaktan çalışma uyumuna etki eden faktörlerin incelendiği çalışmada; uzaktan çalışmanın çalışanlar arasındaki ilişkiye pozitif etki ettiği, teknolojinin ve esnek çalışmanın iş yaşam dengesine olumlu katkı sağladığı, uzaktan çalışmanın örgüt kültürünü değiştirdiği ve bu kültürün üretkenlik ile iş tatminini arttırdığı sonuçlarına ulaşılmıştır.

Klopotek (2017) tarafından uzaktan çalışmanın genç çalışanlar arasında nasıl algılandığı konusunda yapılan çalışmada özellikle genç çalışanların daha fazla yüz yüze çalışmayı tercih ettiği sonucuna ulaşılmıştır. Özellikle örgütsel yetenekleri kazanma konusundaki çekincelerin uzaktan çalışmayı engelleyen en önemli faktörlerin başında geldiği görülmüştür. Felstead ve Henseke (2017) tarafından uzaktan çalışmanın değerlendirilmesi konusunda yürütülen çalışmada, 20-59 yaş arasındaki çalışanlarda uzaktan çalışmanın zaman içinde arttığı görülmüştür. Haftada en az bir gün uzaktan çalışanların oranına ilişkin yapılan analizde 1997 yılında bu oranın %13.3 olduğu, 2014'te ise bu oranın %17.1'e yükseldiği görülmüştür. Bu oranın 1981 yılına gidildiğinde ise %7'lere kadar düştüğü görülmektedir. Uzaktan çalışmanın çalışanların yetenek düzeylerine göre dağılımının da incelendiği bu çalışmada, özellikle yüksek yetenek gerektiren işlerde uzaktan çalışma oranının diğer yetenek düzeylerine göre yıllar içinde daha yüksek oranda arttığı gözlenmiştir. Uzaktan çalışmaya uyum konusunda çalışanların ve işletmelerin olumlu yaklaştığı görülürken uzaktan çalışanların çalışma saatlerinin daha fazla uzadığı görülmektedir. Uzaktan çalışmanın çalışanların esenlik ve iş-yaşam dengesine etkisinin de incelendiği çalışmada uzaktan çalışma ile iş-yaşam dengesi veya esenlik arasında anlamlı ilişki bulunamamıştır. Benzer bir çalışmada Flores (2019) tarafından uzaktan çalışmanın çalışanlar üzerinde etkisi incelenmiş olup iletişim araçlarının ve yeteneklerin uzaktan çalışmaya etkisi ile uzaktan çalışmanın faydaları ve zorlukları araştırılmıştır. Çalışanların uzaktan çalışmaya ilişkin en büyük avantaj olarak gördüğü unsurun esnek çalışma saatleri olduğu en büyük dezavantaj olarak gördükleri unsurun ise iş ve özel hayatın ayrıştırılmasındaki zorlukların olduğu araştırmanın önemli sonuçlarından biri olarak ortaya konulmuştur. Araştırmada uzaktan çalışma sırasında en fazla kullanılan iletişim aracının eposta olduğu ve onu video konferans ile anlık mesajlaşma programlarının takip ettiği görülmüştür. Uzaktan çalışmaya olumlu etki edecek yeteneklerin başında bireysel çalışabilme yeteneğinin ve iş görevlerinin düzenlenmesi yeteneğinin geldiği görülmüştür.

Uzaktan çalışma adaptasyonu üzerine yapılan çalışmalarda öne çıkan konuların başında; örgüt kültürü (Phillips, 2020; Ferreira vd., 2021), üretkenlik (Barabaschi, Barbieri, Cantoni, Platoni ve Virtuani, 2022; Rañeses, Nisa, Bacason ve Martir, 2022), iş performansı (Sullivan, 2012; Elshaiekh, Hassan ve Abdallah, 2018; Grant vd., 2019) ve insan kaynakları politikası (Anand ve Acharya, 2021; Boskovic, 2021; Pass ve Ridgway, 2022) olduğu görülmektedir.

Barabaschi vd. (2022) tarafından İtalya’da faaliyet gösteren 60 KOBİ’den 330 çalışan üzerinde uzaktan çalışmanın üretkenlik üzerinde etkisinin incelendiği çalışmada; güçlendirme ve algılanan üretkenlik ile uzaktan çalışma arasında pozitif anlamlı bir ilişki bulunmuştur. Çalışmada ayrıca teknolojik yetenekler ile uzaktan çalışma arasında da anlamlı bir ilişki bulunmuştur (Barabaschi vd., 2022). Bu çalışmada elde edilen önemli bir sonuç da Covid-19 pandemisinin uzaktan çalışma üzerindeki etkisinin kalıcı olabileceği ve uzaktan çalışmanın örgüt kültüründen etkileneceğidir. Başol ve Çömlekçi (2022) tarafından uzaktan çalışma ve yaşam tatmini arasındaki ilişkide iş tatmininin aracı rolü incelenmiş olup 415 katılımcı üzerinde yapılan çalışmada uzaktan çalışma konusundaki tutum ile yaşam ve iş tatmini arasında anlamlı ilişkinin bulunmadığı görülmüştür. Aynı çalışmada örgütsel destek ve yetenek geliştirme ile iş ve yaşam tatmini arasında pozitif anlamlı ilişki bulunduğu sonucuna ulaşılmıştır. Çalışmada ayrıca uzaktan çalışmada iş-yaşam dengesini ölçen çalışmalara ihtiyaç duyulduğu ifade edilmiştir. Benzer bir çalışmada Aslan vd. (2022) tarafından uzaktan çalışmada iş performansı ve iş tatminini algısı 421 çağrı merkezi çalışanı üzerinde ölçülmüştür. Çalışma sonucunda kısmen veya tamamen uzaktan çalışanların iş performansına ilişkin algılarının tamamen işyerinde çalışanlara göre daha yüksek olduğu ölçülmüştür. Ancak aynı çalışmada işyerinin fiziksel konumunun iş tatminini etkilemediği görülmüştür.

Uzaktan çalışma ile insan kaynakları politikalarında değişiklik yapılması ihtiyacını ortaya koyan çeşitli çalışmalar da bulunmaktadır. Pass ve Ridgway (2022) tarafından uzaktan çalışmanın pandemi sonrasında oluşan “yeni normal” koşullara uygun olarak insan kaynakları yönetimini etkilediği bu kapsamda; çalışanların sahip olması gereken yeteneklerine ilişkin değişiklikler gerektiği, kişiye özel ve esnek çalışma modellerinin geliştirilmesi gerektiği ve çalışanların inisiyatif almaları yönünde teşvik edilmesi temel unsurlar olarak ortaya konulmuştur. Benzer çalışmalarda da (Anand ve Acharya, 2021; Boskovic, 2021) insan kaynakları politikası ve çalışan ilişkileri ile uzaktan çalışma adaptasyonu arasında ilişki ortaya konulmuştur. Uzaktan çalışma konusunda az da olsa üzerinde çalışılan konulardan biri de liderlik olup liderlik davranışlarının da uzaktan çalışmaya uyum konusunda etkili olduğu araştırma sonuçlarında görülmüştür (Eccher, 2020).

## Uzaktan Çalışma Araştırmalarında Kullanılan Ölçüm Araçları

Uzaktan çalışma konusunda işletme alanında yapılan çalışmalar giderek artmakla birlikte bu alanda algı ölçümüne yönelik yapılan nicel çalışmaların sayısı göreceli olarak azdır. Bununla birlikte yakın zamanda uzaktan çalışma algısını ölçmeye yönelik geliştirilen ölçek sayısı giderek artmaktadır. Uzaktan çalışma konusunda yapılan ölçeklerin bir kısmı farklı dillere uyarlanan çalışmalar olmakla birlikte bir kısmı orijinal dilde geliştirilen çalışmalardır.

Grant vd. (2019) tarafından 260 kişilik örneklem grubu üzerinde çalışarak geliştirilen 4 alt boyut ve 17 maddeden oluşan “Uzaktan Çalışma Yaşam Ölçeği (EWL)” çalışanların uzaktan çalışma durumundaki psikolojik esenlik durumu ile iş etkinliği, örgüt ile ilişkiler ve iş yaşam dengesi boyutlarını ele almaktadır. Çalışmanın Türkçe’ye uyarlanmasına yönelik çalışmalar da bulunmaktadır (Sancak, 2021). Uzaktan çalışma konusunda literatürde kullanılan bir diğer ölçek Başol ve Çömlekçi (2022) tarafından geliştirilen, 323 çalışan üzerinde uygulama yaptıkları “uzaktan çalışma tutumu ölçeği”dir. Araştırmacılar, 16 madde içeren ölçüm aracı kullandıkları çalışmada, “olumlu tutum, beceri geliştirme, olumsuz tutuma direnç ve kurumsal destek” boyutlarını ele almışlardır. Başol ve Çömlekçi (2021) tarafından daha önce aynı ölçeğin 415 kişi üzerinde uygulanmış versiyonunda dört alt boyutun dışında uzaktan çalışma tutumu boyutunun da bulunduğu görülmüştür. Türkçe geliştirilen bir diğer ölçek ise Naktiyok ve İşçan (2003) tarafından evden çalışma tutumuna yönelik oluşturulan soru formunda 664 kişi üzerinde geçerlik ve güvenirliliği kanıtlanmış 3 madde ve tek boyut olan ölçektir.

İşletme alanında yapılan bu çalışmalar dışında uzaktan çalışma tutumuna yönelik farklı disiplinlerde de nitel ve nicel ölçüm çalışmaları yürütülmüştür. Özellikle uzaktan eğitim konusunda yapılan çalışmalarda (Ağır, Gür ve Okçu, 2007; Özkul, Kırnık, Dönük, Altunhan ve Altunkaynak, 2020; Uysal ve Yılmaz, 2020) tutum ölçme amaçlı geliştirilen ve Türkçe’de geçerlik ve güvenirlilikleri kanıtlanmış ölçeklerin bulunduğu görülmüştür. Bu çalışmada daha önce Grant vd. (2019) tarafından farklı dilde geliştirilmiş ve güvenirlilik ile geçerliliği sağlanmış olan Uzaktan Çalışma Yaşam Ölçeği’nin Türkçe’ye uyarlamasının geçerli ve güvenirlir olup olmadığı sorusuna cevap aranacaktır.

## YÖNTEM

### Veri Toplama Araçları

Uzaktan çalışma konusu özellikle son yıllarda gelişmekte olan konuların başında gelmektedir. Uzaktan çalışma veya tele-çalışma konuları üzerinde yapılan çalışmaların çoğunlukla (Felstead ve Henseke, 2017; Klopotek, 2017; Manzo ve Minello, 2020; Alan ve Köker, 2021; Anand ve Acharya, 2021; Donnelly



ve Johns, 2021; Pass ve Ridgway, 2022) nitel ve kavramsal çalışmalar olduğu, ancak son yıllarda nicel çalışmaların da (Richards vd.,2005; Boskovic, 2021; Barabaschi vd., 2022; Rañeses vd., 2022) arttığı, bu çalışmalar ile uzaktan çalışmaya uyumu ölçmek amaçlı çeşitli anketlerin (Naktiyok ve İşçan, 2003; Grant vd., 2019; Başol ve Çömlekçi, 2021) geliştirilerek uygulandığı görülmüştür. Literatürde yapılan bu çalışmalar incelendiğinde özellikle işletme alanında uzaktan çalışma konusunda Grant vd. (2019) tarafından geliştirilen uzaktan çalışma yaşam ölçeğinin (EWL) çeşitli dillerde kullanıldığı, Türkçe’de de geçerlilik ve güvenilirliğinin test edildiği görülmüştür. Aynı ölçek, Sancak (2021) tarafından 28 sorudan ve 3 boyuttan oluşacak şekilde, geçerlilik ve güvenilirliği test edilerek Türkçeye uyarlanmıştır. Ancak Grant vd. (2019) tarafından ilk aşamada 39 sorudan oluşan soru havuzunun analizler sonucunda bazı maddelerinin uyumsuz olduğu görülerek 17 soruya indirilmiş olması nedeniyle Türkçeye uyarlama ihtiyacı ortaya çıkmıştır.

Grant vd. (2019) tarafından geliştirilen ölçek; etkinlik/verimlilik boyutu, iş-yaşam çatışması boyutu, örgütsel güven boyutu ve esneklik boyutu olmak üzere dört alt boyuttan meydana gelmektedir. Uzaktan çalışma deneyimine sahip iki farklı grup üzerinde test edilen çalışmada birçok sektörden meydana gelen özel sektör ve kamu ile üniversitelerde çalışan katılımcılardan veriler toplanmıştır. Grant vd. (2019) tarafından geliştirilen ve 17 ifadeden oluşan ölçeğin uzaktan çalışma biçimleri arttıkça, üniversitelerde hibrit sisteme geçilme süreci ortaya çıktığı ve bazı sektörlerde de buna yönelik atımlar uygulanmaya başlandığı için bu sektörlerde de ölçeğin uygulanması düşünülmüştür. Bu kapsamda daha önce geliştirilen ölçüm aracının Türkçeye çevirisi konuyla ilgili dil uzmanları ve alan uzmanları tarafından incelenmek suretiyle yapılmıştır. Ölçüm aracı bu alanda çalışan akademisyenlere ön çalışma olarak gönderilmiş, ön çalışma incelenerek onaylandıktan sonra online platform üzerinden katılımcılara sunulmuştur. Uzaktan çalışma kapsamında olan/olmuş kurum, kuruluş ve şirketlerde çalışanlara online platform linki gönderilmek suretiyle ölçüm aracına erişimleri sağlanmıştır. Uzaktan çalışma yöntemini deneyimlemiş olan bu kurum, kuruluş ve şirketlerin; kurumsal eposta adresleri ile anlık grup mesajlaşma yazılımları ölçüm aracına yönlendirme amacı ile kullanılmıştır.

## Örneklem

Araştırmanın örneklemini, kamu sektörü, özel sektör ve üniversitelerde uzaktan çalışan ya da bu süreci deneyimleyen çalışanlar oluşturmaktadır. İlgili etik kurul izni Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Alt Etik Kurulunun 21.03.2022 tarih ve 8/97 sayılı kararı ile alınmış olup veriler bu izin doğrultusunda toplanmıştır. Çalışma kartopu örneklem yöntemi ile sadece uzaktan çalışma deneyimi gerçekleştiren çalışanlara yapılmıştır. Bu kapsamda dijital ortamda hazırlanan soru formu web sitesi aracılığı ile anonim olacak şekilde katılımcılara gönderilmiştir. Literatürde örneklem sayısı için madde sayısının 10 katının yeterli olacağı görüşü hâkim olduğundan (Everitt, 1975; Sürücü, Şeşen ve Maslakçı, 2021; Costello ve

Osbourne, 2005); ölçekte 17 ifadenin olduğu düşünüldüğünde çalışma kapsamında ulaşılan 210 kişinin analizler için yeterli olduğu varsayılmıştır.

Araştırmaya katılan katılımcıların demografik bilgileri, COVID-19 pandemisi öncesinde ve şu anda uzaktan çalışıp çalışmadıkları soruları sorulmuş olup sonuçlar aşağıda, tablo 1’de verilmiştir.

**Tablo 1:** Katılımcıların demografik istatistikleri

		Frekans	Yüzde (%)
<b>Cinsiyet</b>	Erkek	142	67,6
	Kadın	68	32,4
<b>Yaş</b>	18-25	4	1,9
	26-33	80	38,1
	34-41	67	31,9
	42-49	42	20,0
	50-57	16	7,6
	58+	1	0,5
	<b>Medeni Durum</b>	Bekâr	45
Evli		165	78,6
Lise		1	0,5
<b>Eğitim Durumu</b>	Önlisans	7	3,3
	Lisans	91	43,3
	Lisansüstü (Yüksek lisans ve Doktora)	111	52,9
<b>Çalışılan Sektör</b>	Kamu Sektörü	96	45,7
	Özel Sektör	50	23,8
	Üniversiteler	64	30,5
<b>Toplam İş Deneyimi</b>	1-5 yıl	13	6,2
	6-10 yıl	85	40,5
	11-15 yıl	63	30,0
	16-20	19	9,0
	20 yıl ve üzeri	30	14,3
<b>Covid-19 pandemisi öncesinde hangi sıklıkla uzaktan çalışıyordunuz?</b>	Hiçbir zaman	140	66,7
	Nadiren	30	14,3
	Ara sıra	14	6,7
	Sıklıkla	16	7,6

<b>Şu anda haftada kaç gün uzaktan çalışma yöntemi ile çalışıyorsunuz?</b>	Her zaman	10	4,8
	Uzaktan çalışmıyorum	126	60,0
	1 gün	36	17,1
	2 gün	23	11,0
	3 gün	10	4,8
	4 gün	8	3,8
	5 gün	6	2,9
	7 gün	1	0,5
<b>Toplam</b>	<b>210</b>	<b>100,0</b>	

Tablo 1'e göre araştırmaya katılım sayısı olarak en fazla; erkek (142 kişi), yaş aralığı 26-33 (80 kişi), medeni durum evli (165 kişi), eğitim durumu Lisansüstü (Yüksek lisans ve Doktora) (111 kişi), çalışılan sektör kamu sektörü (96 kişi), toplam iş deneyimi 6-10 yıl (85 kişi) olduğu görülmektedir. Covid-19 pandemisi öncesinde hangi sıklıkla uzaktan çalışıyordunuz sorusunda en fazla cevap hiçbir zaman (140 kişi), şu anda haftada kaç gün uzaktan çalışma yöntemi ile çalışıyorsunuz sorusuna ise en fazla cevap uzaktan çalışmıyorum (126 kişi) olarak ortaya çıkmıştır. Katılımcıların %67'si pandemi öncesinde hiç uzaktan çalışma deneyimi yaşamamıştır. Yine katılımcılardan %60'ı şu anda uzaktan çalışma yöntemiyle çalışmadıklarını belirtmişlerdir. Bu durum, pandemide yoğun olarak yaşanan uzaktan çalışmanın (Urbaniec vd., 2022) hızının düştüğünü ve yerini normal çalışma ya da hibrit çalışmanın (Sokolic, 2022) almaya başladığını göstermektedir.

### Verilerin Analizi

İlgili katılımcılardan online olarak elde edilen veriler, Excel yardımıyla Jamovi, SPSS ve AMOS programları kullanılarak analiz edilmiştir. Türkçeye çevirisi yapılan ölçek için Açıklayıcı Faktör Analizi (AFA) yapılmış, çalışmanın içsel tutarlılığına bakıldıktan sonra Doğrulayıcı Faktör Analizi (DFA) test edilmiştir.

COVID-19 pandemisi öncesinde hiçbir şekilde uzaktan çalışmadığı, belirtilen katılımcıların %36'sının yeni normal döneminde uzaktan çalışmaya başladığı görülmüştür. Ancak bu katılımcıların çoğunluğunun haftada sadece bir gün uzaktan çalışmaya devam ettiği sonucuna ulaşılmıştır. Diğer taraftan Pearson korelasyon katsayısı ile yapılan analizlerde yaş ile şu anda uzaktan çalışılan gün sayısı arasında düşük düzeyde pozitif ilişki görülmüştür. Bu sonuca göre katılımcılardan yaşı daha ileri olanların pandemi sonrasında daha fazla uzaktan çalıştığı söylenebilmektedir. Diğer taraftan katılımcıların COVID-19 pandemisi öncesinde ve sonrasında uzaktan çalışılan gün sayısı ile yaş, deneyim ve cinsiyet arasında anlamlı

bir ilişki bulunamamıştır. Toplanan verilerin, Shapiro-Wilk testi sonucuna göre (0.05 anlamlılık düzeyinde) uzaktan çalışma eğilimlerinin normal dağılım gösterdiği görülmüştür.

Sektörler arası farklılıkların uzaktan çalışma eğilimini nasıl etkilediğine yönelik yapılan varyans analizleri ve post-hoc testleri sonucunda; mevcut uzaktan çalışma eğiliminin kamu sektöründe diğer sektörlerle göre daha az olduğu görülmüştür. Diğer taraftan uzaktan çalışma sırasında iş dışı etkinliklerde aile ile geçirilen zamanın azaldığını düşünen çalışanlar üniversitelerde anlamlı düzeyde daha fazladır. Ancak yine üniversite çalışanları, kamuda çalışanlara göre kuruluşlarının kendilerine uzaktan çalışma konusunda daha fazla eğitim verdikleri ve etkili olmaları konusunda daha fazla güvendiklerini ifade etmişlerdir.

## BULGULAR VE TARTIŞMA

### Açıklayıcı Faktör Analizi (AFA)

Açıklayıcı faktör analizi (AFA), birden fazla sayıdaki gözlenen değişkenlerden birbiriyle ilişkili ve bağlantılı daha az sayıda ifade (değişken) elde etmek, değişkenleri ortak bir noktada toplamak ve analizleri daha kolay yapmak için yapılan bir analiz türüdür (Büyüköztürk, 2006). Bu bölümde açıklayıcı faktör analizi (AFA) ile ölçeğin alt boyutlarına bakılmıştır. Bu analizde alt boyutlara ve maddelere yer verilmiştir. Ayrıca boyutların açıkladığı varyans toplamları, açıklanan varyans oranları, Kaiser-Meyer-Olkin Testi (KMO), Barlett Küresellik Testi ve Cronbach's Alpha ( $\alpha$ ) oranlarına bakılmıştır. Sonuçlara bakıldığında ölçeğin AFA değerlerinin uygun olduğu görülmektedir.

Gerçekleştirilen analizler sonucunda ölçek 4 alt boyuta ayrılmıştır. Ölçeğin ayrıldığı alt boyuttaki maddelere ve orijinal çalışmaya bakılarak şu şekilde bir isimlendirme yapılmıştır; Etkinlik/Verimlilik Boyutu (6 madde), İş-Yaşam Çatışması Boyutu (5 madde), Kurumsal Güven Boyutu (3 madde) ve Esneklik Boyutu (3 madde).

Aşağıdaki tablo 2'de açıklayıcı faktör analizi ile elde edilen değerler verilmiştir. Literatürde toplam açıklanan varyansın 0,50'den büyük, KMO'nun mükemmel olması için 0,80'den büyük, Cronbach's Alpha'nın da 0,70'ten büyük çıkması beklenen bir durum olarak görülmektedir (Yaşlıoğlu, 2017; Taber; 2018). Yapılan analiz sonucunda ortaya çıkan sonuç; toplam açıklanan varyansın %65,940 olduğu, KMO değerinin 0,833 çıktığı ve güvenilirlik katsayısı olan Cronbach's Alpha'nın da 0,860 değerine sahip olduğu görülmektedir.

**Tablo 2:** Açıklayıcı faktör analizi ve boyutların güvenilirlikleri

Boyutlar	Boyutların Açıkladığı Varyans		Kaiser-Meyer-Olkin Testi (KMO)	Cronbach's Alpha ( $\alpha$ )	Barlett Küresellik Testi	
	Madde	Toplam				Açıklanan Varyans %
<b>Etkinlik/Verimlilik Boyutu (6 Madde)</b>	UÇ8	3,617	21,274	0,833	0,860	Ki-kare ( $\chi^2$ ) =1713,360
	UÇ11					
	UÇ9					
	UÇ10					
	UÇ5					
	UÇ3					
<b>İş-Yaşam Çatışması Boyutu (5 Madde)</b>	UÇ1	3,326	19,565			Serbestlik derecesi(df): 136
	UÇ4					
	UÇ7					
	UÇ6					
	UÇ2					
<b>Kurumsal Güven Boyutu (3 Madde)</b>	UÇ14	2,351	13,831			
	UÇ13					
	UÇ12					
<b>Esneklik Boyutu (3 Madde)</b>	UÇ17	1,916	11,270			
	UÇ16					
	UÇ15					
<b>Toplam: 17 Madde</b>		<b>Toplam Açıklanan Varyans</b>	<b>65,940</b>			

Gerekli analizler sonucunda eşik değerlerin altında kalan bir ifade olmadığı için orijinal ölçekten hiçbir ifade çıkarılmamıştır. Bu bağlamda alt boyutların geçerliliğinin sağlanması ve her bir boyutun diğer boyutlardan ayrıştığını görmek için Fornell Larcker ayrışma geçerliliği analizi yapılmıştır (Fornell ve Larcker, 1981). Analiz kapsamında değişkenlerin AVE katsayılarının karekökleri alınmış ve değişkenlerin Fornell Larcker değerlerinin aynı satır ve sütunda yer alan diğer değişkenlere göre en azından eşit ya da daha fazla çıkması gerekmektedir (Stieler, 2017; Doğan 2019). Yapılan analiz sonucunda AVE değerlerinin kareköklerinin diğer değerlerden daha büyük olduğu görülmektedir. Ortaya çıkan değerlere göre alt boyutların birbirinden ayrıştığı görülmüştür.

**Tablo 3:** Fornell Larcker ayrışma geçerliliği analizi

Uzaktan Çalışma Ölçeği	Ortalama	Standart Sapma	1	2	3	4
<b>1. Etkinlik/Verimlilik Boyutu</b>	3,2746	1,00437	<b>0,725*</b>			
<b>2. İş-Yaşam Çatışması Boyutu</b>	3,0010	1,14791	,314**	<b>0,754*</b>		
<b>3. Kurumsal Güven Boyutu</b>	3,1206	1,12402	,396**	-,001	<b>0,735*</b>	
<b>4. Esneklik Boyutu</b>	2,9984	1,08907	,482**	,137*	,456**	<b>0,705*</b>

\* AVE'nin karekökü.

### Doğrulayıcı Faktör Analizi (DFA)

Doğrulayıcı faktör analizi (DFA), daha önce AFA yapılmış ve sağlam bir yapıya sahip olan ölçeklerin elde edilen veriler ile doğrulanması için gerçekleştirilen bir analiz çeşididir (Gürbüz ve Şahin, 2018; Çalışkan, Akkoç ve Turunç, 2019). DFA, AMOS 24.0 programı üzerinden gerçekleştirilmiştir.

Tablo 4'te maddelerin faktör yükleri, Cronbach's Alpha, CR ve AVE değerleri verilmiştir. Tablo 4'e göre Cronbach's Alpha değerleri 0,869 ile 0,738 arasında, CR değerleri 0,57 ile 0,50 arasında ve AVE değerleri ise 0,87 ile 0,75 arasında ortaya çıkmıştır. Psaila ve Vagner (2007), ortalama açıklanan varyans (AVE) değerinin 0,40'ın ve birleşik güvenilirlik değerinin (CR) 0,70'ten büyük olması gerektiğini belirtmişlerdir. Tablo 4'e göre çıkan değerler, modelin iç tutarlılık güvenilirliğini ve birleşme geçerliğini sağlamıştır.

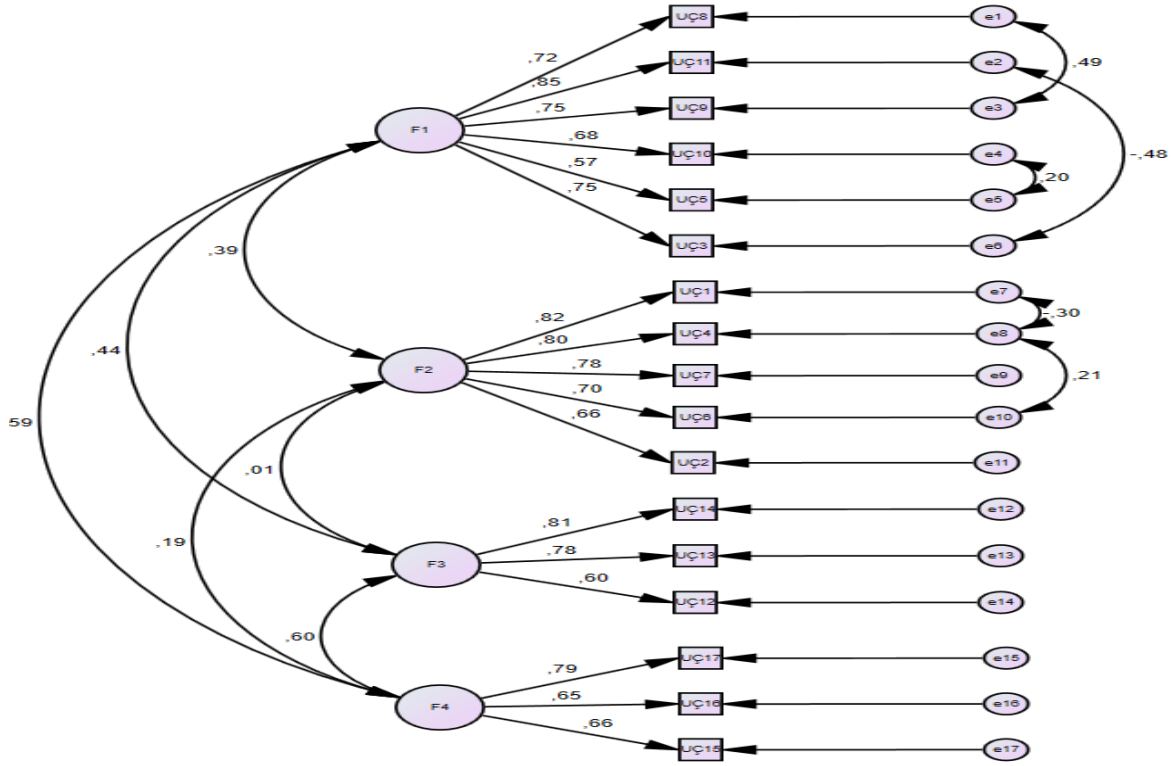
**Tablo 4:** Doğrulayıcı faktör, güvenilirlik ve benzeşim geçerlilikleri analizleri

Uzaktan Çalışma (E-Work Life) Ölçeği					
Boyutlar	Ölçek İfadeleri	Doğrulayıcı Faktör Yükleri	Cronbach's Alpha ( $\alpha$ )	AVE	CR
İş-Yaşam Çatışması	Uzaktan çalışma, ailemle/arkadaşlarımla veya diğer iş dışı etkinliklerle geçirmek istediğim zamanımı azaltmaktadır.	0,82	0,864	0,57	0,87
	Uzaktan çalıştığım zamanlar, normal çalışma saatlerimin dışında sıklıkla işle ilgili sorunları düşünürüm.	0,80			
	Uzaktan çalışma yöntemi ile işe sürekli erişiyor olmak genelde yorucudur.	0,78			

	Uzaktan çalıştığım zamanlarda işle ilgili taleplerin çok daha fazla olduğunu hissediyorum.	0,70			
	Uzaktan çalıştığım zamanlarda sosyal hayatım kötüleşmektedir.	0,66			
<b>Etkinlik/ Verimlilik</b>	Uzaktan çalıştığım zamanlarda işteki görevlerime daha iyi konsantre olabilirim.	0,72			
	Uzaktan çalışma, temel hedeflerime ve sonuçlara ulaşmamda beni daha etkili kılıyor.	0,85			
	Evden çalışırken ailem veya diğer sorumluluklarım nedeniyle çalışmam bölünmüş olsa bile birim yöneticimin beklentilerini karşılarım.	0,75	0,869	0,53	0,87
	Uzaktan/evden çalışma yeteneğim sayesinde genel iş verimliliğim arttı.	0,68			
	Uzaktan çalıştığım zamanlarda iş-yaşam dengesinden memnunum.	0,57			
	Evden çalıştığım zamanlarda dinlenebilmek için işe ne zaman ara vereceğimi/bırakacağımı bilirim.	0,75			
<b>Kurumsal Güven</b>	Kuruluşum, uzaktan çalışma becerileri ve davranışları konusunda eğitim vermektedir.	0,81			
	Kuruluşum, uzaktan çalıştığım zamanlarda görevimde etkili olacağıma güveniyor.	0,78	0,772	0,54	0,78
	Kuruluşumun, etkili çalışmama imkân verecek uzaktan çalışma olanaklarını sağlayacağına güveniyorum.	0,60			
<b>Esneklik</b>	Yöneticim, uzaktan çalıştığım zamanlarda işimi ne zaman ve nasıl tamamlayacağım konusunda tüm kontrolü bana vermektedir.	0,79			
	İşim o kadar esnek ki, istediğim zaman uzaktan çalışmaya kolayca ara verebilirim.	0,66	0,738	0,50	0,75
	Birim yöneticim, tüm işleri tamamlamam koşuluyla, iş saatlerimi ihtiyaçlarımı karşılayacak şekilde esnetmeme izin verir.	0,66			

AFA analizinden sonraki adımda, DFA yapılmıştır. İlgili ölçek, AMOS 24.0 programı üzerinden DFA'ya tabi tutulmuş ve şekil 1'deki model ortaya çıkmıştır. Modelde tüm "standartlaştırılmış faktör yükü değerlerinin" 0,50'nin üzerinde olması gerekmektedir (Şimşek, 2007; Hair, Black, Babin ve Anderson, 2010). Modele göre tüm standartlaştırılmış faktör yükü değerleri 0,50'nin üstünde çıkmıştır ve hepsi kabul edilebilir düzeydedir.

Şekil 1: Uzaktan çalışma ölçeği doğrulayıcı faktör analizi modeli



Ayrıca AMOS 24.0 programı üzerinden maddelerin anlamlılığı için bazı uyum değerlerine bakılmıştır. Model uygunluğunu ölçmek üzere örnek ve model kovaryans matrislerini karşılaştıran ki-kare testi, ana kütleli kovaryans matrisi ile uyumu ölçen RMSEA değeri ile modelin uyumunu örneklem sayısından daha az bağımsız şekilde ölçen CFI, IFI ve GFI değerleri incelenmiştir. Çalışmada ele alınan örneklem sayısı göz önünde bulundurularak, örneklem sayısından kaynaklanabilecek hata oluşmaması için NFI uyum değeri dikkate alınmamıştır (Mulaik, James, Alstin, Bennett, Lind ve Stilwell, 1989). Elde edilen değerlere ve bu değerler için referans alınabilecek ölçütler tablo 5'te gösterilmektedir. Doğrulayıcı faktör analizleri sonucunda elde edilen uyum değerleri ile kabul edilebilir uyum oranları karşılaştırıldığında; ki-kare değerinin 2,204 ile kabul edilebilir değerin de altında çok iyi olduğu, RMSEA değerinin kabul edilebilir düzeyde olduğu ve model uyum indeksleri olarak alınan CFI, IFI ve GFI değerlerinin de kabul edilebilir düzeyde iyi olduğu görülmüştür. Ayrıca model üzerinde 5 kez modifikasyon gerçekleştirilmiştir. Bu sayede verilerin daha iyi çıkması sağlanmıştır.



**Tablo 5:** Doğrulayıcı faktör analizleri model uyum indeksleri

Referans Uyum İndeksi	$\chi^2/sd$	RMSEA	CFI	IFI	GFI
<b>Mükemmel Uyum</b>	$\leq 3$	$\leq 0.05$	$\geq 0.95$	$\geq 0.95$	$\geq 0.90$
<b>Kabul Edilebilir Uyum</b>	$3 \leq \chi^2/sd < 5$	$\leq 0.08$	$\geq 0.90$	$\geq 0.90$	$\geq 0.85$
<b>Uzaktan Çalışma Ölçeği</b>	2,204	0,076	0,920	0,922	0,884

**Kaynak:** Bollen, 1989; Cheung ve Rensvold, 2002; Meydan ve Şeşen, 2011; Gürbüz ve Şahin, 2018

## SONUÇ VE ÖNERİLER

Gelişen ve dönüşen dünyada, bilgi ve iletişim teknolojileri geliştikçe iş yaşamı da bazı değişikliklere uğramaktadır. Özellikle ciddi biçimde değişen işgücü profili, iş yaşamında Y kuşağından Z kuşağına doğru bir kayışın olması, çalışma ortamının normal ofis ortamından ziyade eve ya da uzaktan çalışılabilecek bir ortama kaydırılmasının talep edilmesine yol açmaktadır. Ayrıca COVID-19 gibi uzun dönemli süren bir pandeminin de tecrübe edilmesi, şirketleri gelecekte daha fazla uzaktan çalışma ya da hibrit çalışma modellerine geçmeye sevk etmektedir. Çünkü pandemi, 2020'nin başlarında sadece birkaç hafta içinde ofis çalışmasını uzak bir çalışma ortamına taşımış ve hem çalışanların hem de diğer tüm paydaşların bu sürece adapte olması istenmiştir. Ofis hayatını birçok çalışan için anlamlı kılan şey ise, insanların birlikte çalışma şeklini destekleyen, yaygın olarak kabul edilen inanç ve uygulamaların kurumsal kültürün sürdürülmesine yardımcı olmasıdır. Pandemi öncesi az da olsa var olan uzaktan çalışma, pandemi sırasında çok yoğun gündeme gelmiş ve uygulanmıştır.

Uzaktan çalışma konusunda son dönemlerde birçok çalışma ortaya çıkmıştır. Literatürde bazı ölçek geliştirme ve uyarlama çalışmaları da mevcuttur. Özellikle pandemi sırasında uzaktan çalışmak zorunda kalan birçok şirket ve çalışan vardır. Bu amaçla yerli ve yabancı literatürde birçok çalışmada kullanılan “Uzaktan Çalışma Yaşam Ölçeği (EWL)” Türkçe literatüre kazandırılmak istenmiştir.

Bu çalışmada Grant vd. (2019)'nin geliştirdiği Uzaktan Çalışma Yaşam Ölçeğinin (EWL) Türkçeye çevirisinin geçerlik ve güvenilirlik analizleri yapılmış, ölçek Türkçe literatüre kazandırılmıştır. Ölçeğin, yapılan analizler sonucunda Türkçe literatüre uygun olduğu ve çalışmalarda kullanılabilmesi görülmüştür. Ölçek, orijinaline uygun olarak “Etkinlik/Verimlilik Boyutu”, “İş-Yaşam Çatışması Boyutu”, “Kurumsal Güven Boyutu” ve “Esneklik Boyutu” olmak üzere dört boyut ve 17 maddeden oluşmaktadır. Örneklem sürecinde kamu, özel sektör ve üniversiteden özellikle pandemi sırasında uzaktan çalışan kişilere ulaştırılması, ölçeğe farklı bir anlam ve önem katmıştır. EWL ölçeğinin işletme yönetimi, eğitim, kamu yönetimi ve sağlık

yönetimi alanlarında kullanılabileceği görülmüş olup ölçüm aracının uzaktan çalışanların iş ve aile hayatı dengesine ilişkin algıları da ölçmesi nedeniyle stratejik insan kaynakları yönetimine, örgütsel bağlılığa ve iş performansına ilişkin çalışmalarda katkı sağlaması beklenmektedir.

İlgili ölçeğin, çalışanların uzaktan çalışmaya bakışını ele aldığı ve çalışanlar açısından olaya yaklaştığı göz ardı edilmemelidir. Araştırmanın kısıtları arasında, 210 örnekleme gerçekleştirilmesi, kamu, özel sektör ve üniversitelerden oluşan geniş bir kitleden veri toplanması, zaman ve maliyet kısıtları gibi faktörler sayılabilir. Sonraki çalışmalarda, ölçeğin daha fazla sayıda ve çeşitte örnekleme uygulanması literatürü zenginleştirecektir.

#### YAZAR BEYANI / AUTHOR STATEMENT

Araştırmacılar makaleye ortak olarak katkıda bulunduğunu bildirmiştir. Araştırmacılar herhangi bir çıkar çatışması bildirmemiştir.

#### KAYNAKÇA

- Alan H. & Köker, A. R. (2021). Salgın ve uzaktan çalışma düzeninin çalışanların sosyal ağ ilişkilerinin değişimine etkileri: Sistematik yazın taraması ve önermeler. *Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi*, 17(4), 1257-1279.
- Ağır, F., Gür, H. & Okçu, A. (2007). Uzaktan eğitime karşı tutum ölçeği geliştirmesine yönelik geçerlik ve güvenilirlik çalışması. *e-Journal of New World Sciences Academy*, 3(2), 128-139.
- Anand, A. A. & Acharya, S. N. (2021). Employee engagement in a remote working scenario. *International Research Journal of Business Studies*, 14(2), 119-127.
- Aslan, M., Yaman, F., Aksu, A., & Güngör, H. (2022). Task performance and job satisfaction under the effect of remote working: call center evidence. *Economics and Sociology*, 15(1), 285-297. doi:10.14254/2071-789X.2022/15-1/18
- Bailey, D.E. & Kurland, N.B. (2002). A review of telework research: findings, new directions, and lessons for the study of modern work. *J. Organiz. Behav.*, 23, 383-400.
- Barabaschi, B., Barbieri, L., Cantoni, F., Platoni, S. & Virtuani, R. (2022). Remote working in Italian SMEs during Covid-19 learning challenges of a new work organization. *Journal of Workplace Learning*, 34(6), 497-512.
- Başol, O. & Çömlekçi, M. F. (2021). Uzaktan çalışmanın sosyal ve demografik değişkenlerle ilişkisi üzerine bir araştırma. *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi*, 16(3), 755-776.
- Başol, O. & Çömlekçi, M. F. (2022). Uzaktan çalışma tutumu ölçeği geçerlik-güvenirlik çalışması. *Mehmet Akif Ersoy İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 9(1), 243-261.

- Başol, O. & Çömlekçi, M. F. (2022). The Effect of Remote-Work Attitude on Life Satisfaction: Investigating The Mediating Role of Job Satisfaction. *Revista de Cercetare si Interventie Sociala*, 77, 23-36.
- Bellman, L. & Hübler, O. (2021). Working from home, job satisfaction and work-life balance- robust or heterogeneous links?. *International Journal of Manpower*, 42(3), 424-441.
- Bollen, K.A. (1989). *Structural Equations With Latent Variables*. John Wiley and Sons, Inc., New York.
- Boskovic, A. (2021). Employee autonomy and engagement in the digital age: the moderating role of remote working. *Economic Horizons*, 23(3), 231-246.
- Brynjolfsson, E., Horton, J.J., Ozimek, A., Rock, D., Sharma, G. & TuYe, H. (2020). *Covid-19 And Remote Work: An Early Look At US Data*. NBER Working Paper, No. 27344.
- Büyüköztürk, Ş. (2006). *Sosyal Bilimler İçin Veri Analizi: İstatistik, Araştırma Deseni Spss Uygulamaları ve Yorum*. Ankara: Pegem Yayıncılık.
- Charalampous, M., Grant, C.A., Tramontano C. & Michailidis, E. (2018). Systematically reviewing remote e-workers' well-being at work: a multidimensional approach, European. *Journal of Work and Organizational Psychology*, 28(1), 51-73.
- Cheung, G. W., & Rensvold, R. B. (2002). Evaluating goodness-of-fit indexes for testing measurement invariance. *Structural Equation Modeling*, 9(2), 233-255.
- Costello, A. B. & Osborne, J. W. (2005). Best practices in exploratory factor analysis: Four recommendations for getting the most from your analysis. *Practical Assessment, Research ve Evaluation*, 10(7), 1-9.
- Çalışkan, A., Akkoç, İ. & Turunç, Ö. (2019). Yenilikçi davranış: bir ölçek uyarlama çalışması. *Uluslararası İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 5(1), 94-111.
- ÇSGB (2021). *Covid-19 Döneminde Uzaktan Çalışma Rehberi*, Kiplas: Ankara.
- Delfino, G. F., & Van der Kolk, B. (2021). Remote working, management control changes and employee responses during the COVID-19 crisis. *Accounting, Auditing and Accountability Journal*, 34(6), 1376–1387.
- Derks, D., van Duin, D., Tims, M. & Bakker, A. B. (2015). Smartphone use and work–home interference: the moderating role of social norms and employee work engagement. *Journal of Occupational and Organizational Psychology*, 88, 155–177.
- Doğan, D. (2019). *SmartPLS ile Veri Analizi*. Ankara: Zet Yayınları.
- Donnelly, R. & Johns, J. (2021). Recontextualising remote working and its HRM in the digital economy: an integrated framework for theory and practice. *The International Journal of Human Resource Management*, 32(1), 84-105.
- Elshaiekh, N. E. M., Hassan, Y. A. A. & Abdallah, A. A. A. (2018). The Impacts Of Remote Working On Workers Performance. *International Arab Conference on Information Technology (ACIT)*, 1-5.

- Evans, A. M., Meyers, M. C., De Calseyde, P. P. F. M. V., & Stavrova, O. (2022). Extroversion and conscientiousness predict deteriorating job outcomes during the COVID-19 transition to enforced remote work. *Social Psychological and Personality Science*, 13(3), 781-791.
- Everitt, B. S. (1975). Multivariate analysis: the need for data, and other problems. *The British Journal of Psychiatry*, 126(3), 237-240.
- Felstead, A. & Henseke, G. (2017). Assessing the growth of remote working and its consequences for effort, well-being and work-life balance. *New Technology, Work and Employment*, 32(3), 195-212.
- Ferreira, R., Pereira, R., Bianchi, I.S. & da Silva, M.M. (2021). Decision factors for remote work adoption: advantages, disadvantages, driving forces and challenges. *J. Open Innov. Technol. Mark. Complex*, 7(70), 1-24.
- Flores, M. F. (2019). Understanding the challenges of remote working and its impact to workers. *International Journal of Business Marketing and Management (IJBMM)*, 4(11), 40-44.
- Fritz, M. B. W., Narasimhan, S. & Rhee, H. (1996). Adoption of Remote Work Arrangements: An Initial Analysis. Proceedings of the 29th Annual Hawaii International Conference on System Sciences.
- Fornell, C., & Larcker, D. F. (1981). Evaluating structural equation models with unobservable variables and measurement error. *Journal of Marketing Research*, 18(1), 39-50.
- Galvez, A., Martinez, A.J. & Perez, J. (2012). Telework and work-life balance: some dimensions for organisational change. *J. Workplace Rights*, 16(3-4), 273-297.
- Grant, C.A., Wallace, L.M., Spurgeon P.G., Tramontano, C. & Charalampous, M. (2019). Construction and initial validation of the e-work life scale to measure remote e-working. *Employee Relations*, 41(1), 16-33.
- Gürbüz, S. & Şahin, F. (2018). Sosyal Bilimlerde Araştırma Yöntemleri (5. Baskı). Ankara: Seçkin Yayıncılık.
- Hair, J. F., Black, W. C., Babin, B. J. & Anderson, R. E (2010). Multivariate Data Analysis a Global Perspective (7th Ed.). USA: Pearson.
- Hunter, P. (2018). Remote Working in Research: An Increasing Usage of Flexible Work Arrangements Can Improve Productivity and Creativity. *Science ve Society*, Embo Reports 20.
- Klopotek, M. (2017). The advantages and disadvantages of remote working from the perspective of young employees. *Scientific Quarterly "Organization and Management"*, 4(40).
- Kumar, V. (2021). What next for the future of remote working?. <https://www.vodafone.com/business/news-and-insights/blog/gigabit-thinking/what-next-for-the-future-of-remote-working> (Erişim Tarihi: 02.07.2022).
- Kumar, P., Sharma, D., & Pandey, P. (2022). Industry 4.0 (I4. 0) based virtual organization model for the coordination of sustainable textile supply chain. *American Business Review*, 25(1), 185-208.

- Manzo, L. K. C. & Minello, A. (2020). Mothers, childcare duties, and remote working under COVID-19 lockdown in Italy: Cultivating communities of care. *Dialogues in Human Geography*, 10(2), 120-123.
- McKinsey (2021). What Employees Are Saying About The Future of Remote Work, Alexander, A., De Smet, A., Langstaff, M., ve Ravid, D. (Ed.). McKinsey ve Company.
- Meydan, H. ve Şeşen, H. (2011). Yapısal Eşitlik Modellemesi Amos Uygulamaları. Detay Yayıncılık, Ankara.
- Molino, M., Ingusci, E., Signore, F., Manuti, A., Giancaspro, M.L., Russo, V., Zito, M., & Cortese, C.G. (2020). Wellbeing costs of technology use during Covid-19 remote working: an investigation using the Italian translation of the technostress creators scale. *Sustainability*, 12(15), 1-20.
- Mostafa, B.A. (2021). The effect of remote working on employees wellbeing and work-life integration during pandemic in egypt. *International Business Research*, 14(3), 41-52.
- Mulaik, S., James, L., Alstine, J., Bennett, N., Lind, S. & Stilwell, C., (1989). Evaluation of goodness-of-fit indices for structural equation models. *Psychological Bulletin*, 105, 430-445.
- Nadiv, R. (2021). Home, work or both? the role of paradox mindset in a remote work environment during the COVID-19 pandemic. *International Journal of Manpower*, ahead-of-print.
- Naktiyok, A. & İşcan, Ö. F. (2003). İş görenlerin evden çalışmaya ilişkin tutumları: bireysel özellikler ve iş sürükleyicileri açısından bir uygulama. *Akdeniz İ.İ.B.F. Dergisi*, 6, 53-72.
- Nambisan, S. (2017). Digital entrepreneurship: Toward a Digital Technology Perspective of Entrepreneurship. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 41(6), 1029–1055.
- Olson, M.H. (1983). Remote office work: changing work patterns in space and time. *Communications of the ACM*, 26, 3.
- Özkul, R., Kırnık, D., Dönük, O., Altunhan, Y. & Altunkaynak, Y. (2020). Uzaktan eğitim uygulamalarına ilişkin öğretmen görüşleri: ölçek çalışması. *Turkish Studies*, 15(8), 3655-3667.
- Pass, S. & Ridgway, M. (2022). An informed discussion on the impact of covid-19 and ‘enforced’ remote working on employee engagement. *Human Resource Development International*, 25(2), 254-270.
- Phillips, S. (2020). Working through the pandemic: accelerating the transition to remote working. *Business Information Review*, 37(3), 129-134.
- Prasad, K. Mangipudi, M. R., Vaidya, R. W., & Muralidhar, B. (2020) Organizational climate, opportunities, challenges and psychological wellbeing of the remote working employees during covid-19 pandemic: a general linear model approach with reference to information technology industry in hyderabad. *International Journal of Advanced Research in Engineering and Technology (IJARET)*, 11(4), 372-389.
- Psaila, G., & Roland, W. (2007). E-Commerce and Web Technologies: 8th international conference, EC-web 2007, Regensburg, Germany, September 3-7, Proceedings, 4655, Springer, 2007.

- Rañeses, M. S., Nisa, N., Bacason, E. S. & Martir, S. (2022). Investigating the impact of remote working on employee productivity and work-life balance: A study on the business consultancy industry in Dubai, UAE. *International Journal of Business and Administrative Studies*, 8(2), 63-81.
- Richards, H., King, G., Reid, M., Selvaraj, S., McNicol, I., Brebner, E. & Godden, D. (2005). Remote working: Survey of attitudes to ehealth of doctors and nurses in rural general practices in the United Kingdom. *Family Practice*, 22, 2-7.
- Sancak, D. (2021). Covid-19 Sürecinde Uzaktan Çalışmanın İş Performansı Üzerine Etkisi: Bilişim Teknolojileri Çalışanları Üzerine Bir Araştırma. C.Ş. Eysel (Ed.), *Covid-19 Sürecinde Çalışma Yaşamı ve İşletme Yönetiminde Yaşanan Değişim: Uzaktan Çalışma* içinde (s. 71-112). Ankara: İKSAD.
- Sokolic, D. (2022). Remote work and hybrid work organizations, *78th International Scientific Conference on Economic and Social Development*, (Book of Proceedings).
- Sullivan, C. (2012). Remote working and work-life balance. In N. P. Reilly, M. J. Sirgy, C. A. Gorman (Eds.). *Work and Quality of Life: Ethical Practices in Organizations* (pp.275-290). Springer Science + Business Media.
- Stieler, M. (2017). *Creating Marketing Magic And Innovative Future Marketing Trends*. Bayreuth: Springer.
- Sürücü, L., Şeşen, H. & Maslakçı, A. (2021). Spss, Amos Ve Process Macro İle İlişkisel, Aracı/Düzenleyici Ve Yapısal Eşitlik Modellemesi Uygulamalı Analizler. Ankara: Detay Yayıncılık.
- Şimşek, Ö. F. (2007). *Yapısal Eşitlik Modellemesine Giriş*. Ekinoks: Ankara.
- Taber, K. S. (2018). The use of Cronbach's alpha when developing and reporting research instruments in science education. *Research in Science Education*, 48(6), 1273-1296.
- Urbaniec, M., Małkowska, A., & Włodarkiewicz-Klimek, H. (2022). The impact of technological developments on remote working: insights from the polish managers' perspective. *Sustainability*, 14(1), 552.
- Uysal, N. & Yılmaz, M. Ç. (2020). Akademisyenlerde iş yaşam dengesi ve uzaktan çalışmaya ilişkin görüşlerin belirlenmesi. *Uluslararası Sosyal Bilimler Akademik araştırmalar Dergisi*, 4(1), 26-37.
- Wang, B., Liu, Y., Qian, J., & Parker, S. K. (2021). Achieving effective remote working during the COVID-19 pandemic: A work design perspective. *Applied Psychology*, 70, 16-59.
- Vyas, L. & Butakhieo, N. (2021). The impact of working from home during covid-19 on work and life domains: An exploratory study on Hong Kong. *Policy Design and Practice*, 4(1), 59-76.
- Yaşlıoğlu, M. M. (2017). Sosyal bilimlerde faktör analizi ve geçerlilik: Keşfedici ve doğrulayıcı faktör analizlerinin kullanılması, *İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi Dergisi*, 46(Özel Sayı), 74-85.

## TÜRKİYE CUMHURİYETİ'NDE PARLAMENTODA KADIN TEMSİLİ

Melike ÇAKIR<sup>1</sup>, Rıfat KARAKOÇ<sup>2</sup>

### Öz

Türk parlamento hayatı Osmanlı Devleti döneminde başlayan tarihsel bir süreci içermektedir. Osmanlı Devleti'nde başlayan bu parlamento hayatı Cumhuriyet döneminde varlığını güçlendirerek korumaya devam etmiştir. Türkiye'de parlamentolu hayat ilk olarak erkeklerin temsil edildiği bir alan olarak ortaya çıkmış olsa da Cumhuriyet'in ilanının sonrasında kadınlar da parlamentoda temsil edilmeye başlanmıştır. Kadınların parlamentoda temsil edilmeye başladığı ilk dönem, 18 kadın milletvekili parlamentoya girmeyi başarmıştır. Ancak o günden günümüze kadar olan süreçte kadınların temsil oranları erkeklerden her zaman düşük düzeyde kalmıştır. Bir diğer yönden diğer ülkelerin kadınlarından daha önce siyasi haklarını kazanan Türk kadınının parlamentoda temsil açısından geri planda kaldığı açık biçimde görülmektedir. Bu çalışmada Türkiye Cumhuriyeti'nde kadın parlamenter oranının belirlenmesi ve bu oranın tarafımızca eksik bulunması nedeniyle bu duruma yönelik çözüm önerilerinde bulunmak amaçlanmaktadır.

**Anahtar Kelimeler:** Parlamento, Kadın, Temsil

**JEL Kodları:** Z00, Y10

## REPRESENTATION OF WOMAN IN PARLIAMENT IN THE REPUBLIC OF TURKEY

### Abstract

Turkish parliamentary life includes a historical process that started in the Ottoman Empire period. This parliamentary life, which started in the Ottoman Empire, continued to strengthen and protect its existence in the Republican period. Although parliamentary life in Turkey first emerged as an area where men were represented, women also began to be represented in parliament after the declaration of the Republic. In the first period when women started to be represented in parliament, 18 women deputies managed to enter the parliament. However, from that day until today, the representation rates of women have always remained at a lower level than men. On the other hand, it is clearly seen that Turkish women who have won their political rights earlier than women of other countries, are lagging behind in terms of representation of parliament. In this study, it is aimed examine the ratio of women parliamentarians in the parliament in the Republic of Turkey and to make suggestions for solutions to this situation due to the fact that this ratio is incomplete by us.

**Keywords:** Parliament, Women, Representation

**JEL Codes:** Z00, Y10

<sup>1</sup> Yüksek Lisans Öğrencisi, Samsun Üniversitesi Lisansüstü Eğitim Enstitüsü, [melike\\_cakir@hotmail.com](mailto:melike_cakir@hotmail.com), <https://orcid.org/0000-0002-4827-6490>

<sup>2</sup> Doç. Dr., Samsun Üniversitesi, İktisadi İdari ve Sosyal Bilimler Fakültesi, [rifat.karakoc@samsun.edu.tr](mailto:rifat.karakoc@samsun.edu.tr), <https://orcid.org/0000-0003-3942-7426>

## **GİRİŞ**

Türkiye’de parlamento tarihi uzun bir geçmişe sahiptir. 1876 yılında Meşrutiyet’in ilan edilmesi ve ardından 1877’de ilk parlamentonun kurulması ile bu süreç başlamıştır. Kanun-i Esasi’nin ilan edilmesi Osmanlı tarihi açısından her ne kadar bir dönüm noktası teşkil etse de bu dönemde yapılan seçimlerin umumi olmadığı görülmektedir. Bu bağlamda seçimlere hem seçmen hem de seçilen olarak sadece erkekler katılım gösterebilmiştir (Armağan, 1967, s. 55; Ortaylı, 1985, s.956-957; Tunaya, 2016, s.39).

Türk kadınlarının siyasi haklarını elde etmesi, Cumhuriyet döneminde, bir süreç içerisinde gerçekleşmiştir. Bu süreç ilk olarak kadınlara 1930 yılında belediye seçimlerinde oy hakkı tanınması ile başlamıştır. 1933 yılında Köy Kanunu’nda yapılan bir değişiklik ile kadınlara köylerde muhtar olma ve İhtiyar Kurulu’na seçme seçilme hakkı verilmiştir. Nihayet kadınların parlamentoya katılımı ise 1934 yılında bir anayasa değişikliği ile gerçekleşmiş ve bu tarihten sonra Türkiye’de kadınların parlamentoda temsilinin yolu açılmıştır (Eroğul, 1999, s. 206; Güneş, 2010, s. 173).

Ülkemizde kadınlar birçok ülkedeki çağdaşlarından çok daha önce seçme ve seçilme hakkını elde etmiş olsa da mecliste erkeklerle yakın oranlarda temsil oranlarına ulaşamamıştır. Buna ek olarak Türkiye’de kadınların siyasetteki temsil düzeyinin dünya ortalamasından oldukça geride kaldığı görülmektedir. (Aydemir ve Aydemir, 2011, s. 5-7).

Bu çalışmanın amacı Türkiye Cumhuriyeti’nde kadın parlamenter oranının belirlenmesi ve bu oranın eksik bulunması nedeniyle buna yönelik çözüm önerilerinde bulunulmasıdır. Bu amaçla çalışmada Türk Parlamento tarihi boyunca kadınların parlamentodaki temsil oranları karşılaştırılacak ve parlamentoda kadının temsiline yönelik ortaya çıkan sorunlara çözüm aranacaktır.

## **TÜRK PARLAMENTO TARİHİNE KISA BİR BAKIŞ**

### **Birinci Meşrutiyet ve Mebuslar Meclisi**

Osmanlı Devleti’nde siyasi yapıyı değiştirmeyi amaçlayan ilk hareket olan ve 1865 yılında kurulan Yeni Osmanlılar Cemiyeti, padişahın yetkilerini kısıtlayan bir parlamentonun kurulmasını istiyorlardı. Yeni Osmanlılar olarak bilinen bu grubun içerisinde gazeteci, yazar ve düşünürlerin yanı sıra Mithat Paşa ve Mustafa Fazıl Paşa gibi devlet adamları yer almaktaydı. Yeni Osmanlıların Meşrutiyet’in kurulmasında etkisi büyüktür. Öyle ki I. Meşrutiyet Mithat Paşa ve reformu destekleyen arkadaşlarının çabalarıyla 1876 yılında ilan edilmiştir (Sander, 2015, s. 316-317; Toprak, 2013, s. 172). Meşrutiyet’in ilanı ile Osmanlı Devleti’nde parlamenter yaşama geçilmiştir.



23 Aralık 1876 tarihinde Meşrutiyet yönetiminin temelini oluşturan Kanun-i Esasi yürürlüğe girerek açılması öngörülen meclisin kuruluş, işleyiş ve yetkilerini belirlenmiştir (Koçak, 1985, s.961). Meclis-i Umumi adıyla kurulacak olan meclis çift yapılı bir sisteme sahiptir. Meclis-i Umumi, Heyet-i Ayan ve Heyet-i Mebusan olarak adlandırılan iki organdan oluşmaktadır. Heyeti Ayan üyeleri padişah tarafından atanırken Mebusan Meclisi üyeleri seçim yoluyla belirlenmekteydi (Ortaylı, 1985, s. 956).

Bu dönemde henüz bir seçim kanunu çıkarılmadığından dolayı seçimler geçici bir talimat ile yapılmıştır. Yapılan Mebusan Meclisi seçimlerinin sonucunda Müslüman ve gayrimüslimlerden oluşan 130 mebus seçilmiştir (Tunaya, 2016, s.39). Ancak bu seçimlerde seçme ve seçilme hakkı yalnızca erkeklere tanınmıştır. Bu sebeple kadınlar seçimlere katılamamıştır (Toprak, 2013, s.183).

Meclis-i Mebusan, açıldıktan kısa bir süre sonra 1877 yılının haziran ayında feshedilmiştir. Seçim Kanunu çıkarılmadığından eski usule göre ikinci bir Meclis-i Mebusan toplanmıştır. Bu meclis dönemin padişahı II. Abdülhamid tarafından tatil edilmiştir (Ortaylı, 1985, s. 960). Rus savaşının yarattığı olumsuz havanın, ekonomik koşulların ve yaşanan bunalımların etkisiyle anayasa yürürlükten kaldırılmıştır (Sander, 2015, s. 338-339).

## **İkinci Meşrutiyet ve Parlamentolu Hayata Yeniden Dönüş**

Osmanlı Devleti'nde parlamento hayatına otuz yıl kadar ara verildikten sonra Meşrutiyet yeniden ilan edilmiş ve Sultan II. Abdülhamid 23 Temmuz 1908 tarihinde Kanun-i Esasi'yi tekrar yürürlüğe koymuştur (Ahmad, 2019, s. 53). Tekrar yürürlüğe konan Kanun-i Esasi üzerinde 1909'da birtakım değişiklikler yapılmıştır. Yapılan değişiklikler ile Mebusan Meclisinin yasama faaliyetleri genişletilerek daha etkin bir hale gelmesi sağlanmıştır (Koçak, 1985, s. 966-968).

İkinci Meşrutiyet'in başlangıcından Cumhuriyetin ilanına kadar olan Osmanlı dönemi içerisinde genel seçimler 1908, 1912, 1914 ve 1919 yıllarında yapılmıştır. (Olgun, 2011, s. 4-10). Birinci Meşrutiyet döneminden farklı olarak 1908 sonrasında parlamento seçimleri daha kapsamlı bir seçim kanunu ile yapılmış, seçimlerin nasıl yapılacağına yönelik ayrıntılı bir seçim kanunu da oluşturulmuştur. Ancak, yine kadınlara seçme ve seçilme hakkı verilmemiştir (Turan, 2016, s. 103).

Kadınların parlamentoda temsili konusunda İkinci Meşrutiyet döneminde bir gelişme yaşanmasa da bu dönem kadınlar için geleneksel rollerden sıyrıldıkları bir sürecin başlangıcı olmuştur. Bu dönemde kadınlar toplumsal hayatta daha aktif bir şekilde rol almışlardır. Hukuki alanda hak elde etmek için mücadele etmişler ve seslerini duyurmak için gazete ve dergi çıkarmış, dernekler kurmuşlardır. İkinci



Meşrutiyet döneminde kapsamlı olarak ele alınan kadının toplumdaki yeri meselesi Cumhuriyet döneminde modern kadın modelinin oluşmasına katkı sağlamıştır (Özgiraz ve Arslanel, 2011, s. 9).

## **TÜRKİYE CUMHURİYETİ'NDE PARLAMENTODA KADIN TEMSİLİ**

İlk Türkiye Büyük Millet Meclisi, 23 Nisan 1920 tarihinde Ankara'da toplanmıştır. Ankara'da toplanan meclis, üyelerini seçim yoluyla belirlemiştir. TBMM'nin ilk yıllarında uygulanan seçimlerde siyasal haklar yalnızca erkeklere verilmiştir. Bu sebeple kadınlar bu seçimlere katılamamıştır (Türkiye İstatistik Kurumu [TÜİK], 2012). Buna karşılık Türkiye'de kadın hakları konusunda en büyük gelişmeler Cumhuriyet döneminde yaşanmıştır. Bu gelişmelerin en önemlisi konumuz bakımından şüphesiz ki kadınların zamanla siyasal haklarını elde etmeleri olmuştur (Güneş, 2010, s. 172).

Kadınların siyasal haklarını elde etmeleri aşamalı bir şekilde gerçekleşmiştir. 3 Nisan 1930 tarihinde kabul edilen Belediye Kanunu ile kadınlar ilk kez belediye seçimlerinde oy kullanma ve belediye meclislerine seçilme hakkını elde etmiştir. Bu kanun, kadınlara seçme ve seçilme hakkı verilmesi konusunda ilk adımı teşkil etmiştir (Aydemir ve Aydemir, 2011, s. 10).

26 Ekim 1933 tarihinde Köy Kanunu'nda yapılan değişiklikle kadınlara köylerde muhtarlık ve ihtiyar heyeti seçimleri için seçme ve seçilme hakkı verilmiştir. Kanunda yapılan değişiklik neticesinde Türkiye'de seçme ve seçilme hakkını ilk kez kullanan köylü kadınlar olmuştur (Güneş, 2010, s. 173).

Kadınlara siyasal haklar verilmesinin son aşaması kadınların parlamentoda temsilinin önünün açılmasıdır. 5 Aralık 1934 tarihinde kadınlara milletvekili seçme ve seçilme hakkı verilmesini öngören 2599 sayılı Kanun Tasarısı kabul edilmiştir. Bu kanun ile Teşkilatı Esasiye Kanunu'nun mebus seçme ve seçilme şartlarını düzenleyen 10. ve 11.maddelerinde geçen "erkek" ibaresi değiştirilerek yerine "kadın ve erkek" ibaresi getirilmiştir (Teşkilatı Esasiye Kanununun 10 ve 11 nci Maddelerinin Değiştirilmesi Hakkında Kanun, 1934). Yapılan bu değişiklik ile kadınların parlamentoya girmesinde herhangi bir engel kalmamıştır.

Kadınlar, seçme ve seçilme hakkını kazandıktan sonra ilk kez 1935 seçimlerine katılmıştır. 1935 yılında yapılan seçimin sonucunda 17 kadın Milletvekili parlamentoya girmiştir. 1936 yılında yapılan ara seçimde Hatice Özgener'in milletvekili seçilmesiyle parlamentoda bulunan kadın milletvekili sayısı 18'e yükselmiştir (TUİK, 2012, s. X).

**Tablo 1.** İlk kadın milletvekilleri

Ad-Soyad	İl	Meslek	Ad-Soyad	İl	Meslek
Bediz Morova	Konya	Öğretmen	Mebrure Gönenç	Afyonkarahisar	Öğretmen
Benal Arıman	İzmir	Yazar	Meliha Ulaş	Samsun	Öğretmen
Esmâ Nayman	Seyhan	Öğretmen	Mihri Pektaş	Malatya	Öğretmen
Fakihe Öymen	İstanbul	Öğretmen	Nakiye Elgün	Erzurum	Öğretmen
Fatma Memik	Edirne	Doktor	Sabiha Gökçül	Balıkesir	Öğretmen
Ferruh Güpgüp	Kayseri	Biçki ve Dikiş	Sabiha Görkey	Sivas	Öğretmen
Hatice Özgener	Çankırı	Öğretmen	Seniha Hızal	Trabzon	Öğretmen
Hatı Çırpan	Ankara	Çiftçi- Muhtar	Şekibe İnel	Bursa	Çiftçi
Huriye Öniş	Diyarbakır	Öğretmen	Türkan Baştuğ Örs	Antalya	Öğretmen

**Kaynak:** Tablo, TBMM Basın ve Halkla İlişkiler Müdürlüğü (2010) kullanılarak yazarlar tarafından oluşturulmuştur.

İlk kadın milletvekillerimizin büyük çoğunluğu birkaç dil bilen, eğitim ve kültür seviyeleri yüksek kişilerdir. Kadın milletvekillerimiz meslekleri bakımından incelendiğinde büyük çoğunluğunun öğretmen olan eğitimci bireyler oldukları da görülmektedir. Bununla birlikte içlerinden bazıları milletvekili olarak seçilmeden önce belediye meclis üyeliği ve muhtarlık da yapmıştır. Buradan da anlaşılacağı üzere kadın parlamenterlerimiz içinde siyasal deneyime sahip olanlar vardır (Sezer, 1998, s. 900-901).

Türkiye Cumhuriyeti tarihinde tek meclisli parlamento yapısının yanı sıra çift meclisin olduğu bir dönem de yaşanmıştır. 1961 Anayasası'nın öngördüğü ve 1980 yılında varlığına son verilen bu ikinci meclisin adı Cumhuriyet Senatosu'dur. Cumhuriyet Senatosu üyeleri 1961 Anayasası 70. maddesi gereği genel oyla ve cumhurbaşkanı tarafından seçilen üyelerden oluşmaktadır. Senato'ya üye olma şartları ise 72. maddede düzenlenmektedir. Buna göre Cumhuriyet Senatosu üyeleri kırk yaşını doldurmuş, yükseköğrenim yapmış ve milletvekili seçilmeye engel bir durumu olmayan her Türk arasından seçilebilir. Cumhuriyet Senatosu tarihi boyunca toplam 498 üye görev almıştır. Bu üyeler arasından yalnızca 10'u kadındır (Özgişi, 2011, s. 399-400; 1961 Anayasası 70. ve 72.Mad.).

**Tablo 2.** Cumhuriyet senatosu kadın üyeleri

Ad-Soyad	Meslek	Göreve Geliş Şekli	Görev Süresi
Nimet Zerrin Tüzün	Öğretmen	Cumhurbaşkanınca seçilen	09.06.1964-10.10.1971
Bahriye Üçok	Öğretim Üyesi	Cumhurbaşkanınca seçilen	14.10.1971-14.10.1977
Adile Ayda	Diplomat	Cumhurbaşkanınca seçilen	13.07.1976-03.07.1978
Nermin Abadan Unat	Öğretim Üyesi	Cumhurbaşkanınca seçilen	25.07.1978-12.09.1980
Özel Şahingiray	Kütüphaneci	Genel Oy ile seçilen	15.10.1961-07.06.1964
Hatice Mualla Akarca	Ziraat Yüksek Mühendisi	Genel Oy ile seçilen	15.10.1961-05.06.1966
Emine Mevrure Aksoley	Eğitimci	Genel Oy ile seçilen	07.06.1964-14.10.1973
Hikmet İşmen	Ziraat Yüksek Mühendisi	Genel Oy ile seçilen	05.06.1966-12.10.1975
Solmaz Belül	Serbest Avukat	Genel Oy ile seçilen	14.10.1973-14.10.1979
Aysel Baykal	Avukat- Sigortacı	Genel Oy ile seçilen	14.10.1979-12.09.1980

**Kaynak:** Tablo, Kanunlar ve Kararlar Dairesi Başkanlığı (2009) kullanılarak yazarlar tarafından oluşturulmuştur.

Kadın üyelerin 6'sı genel oy ile 4'ü ise Cumhurbaşkanı tarafından seçilmiştir. Cumhuriyet Senatosu Kadın üyelerinin eğitim durumları en az lisans derecesindedir. Bunun yanında kadın üyeler farklı bilim, sanat ve siyasi kollardan gelmekle birlikte çoğunlukla öğretmenlik mesleğinden ya da hukuk fakültelerinden gelmişlerdir (Candeğer ve Coşkun, 2018, s. 258-259).

### Türkiye'de Genel Seçimler ve Bu Genel Seçimler Neticesinde Kadın Temsili

Türkiye tarihinde seçimler cumhuriyetin ilanından öncesine kadar gitmektedir. Bu süre zarfında birçok seçim kanunu yapılmış ve farklı sistemler denenmiştir (Armağan, 1967, s. 45). Türkiye'de kadınların milletvekili seçme ve seçilme hakkını ilk defa kullandığı 1935 seçimlerinden günümüze kadar toplam yirmi üç genel seçim yapılmıştır (Altınova Hancı, 2020, s. 64).

Kadınların parlamentodaki yeri ve mecliste hangi oranlarda temsil edildiğini görmek için Türkiye'de uygulanan genel seçimlere kısaca bakmak açıklayıcı olabilir (Aydemir ve Aydemir, 2011, s. 11). Bu bağlamda aşağıda yer alan Tablo 3'te 1935-2018 yılları arasında parlamentoda bulunan kadınların temsil oranlarına yer verilmiştir.

**Tablo 3.** 1935- 2018 yılları arasında parlamentoda kadın temsil oranları

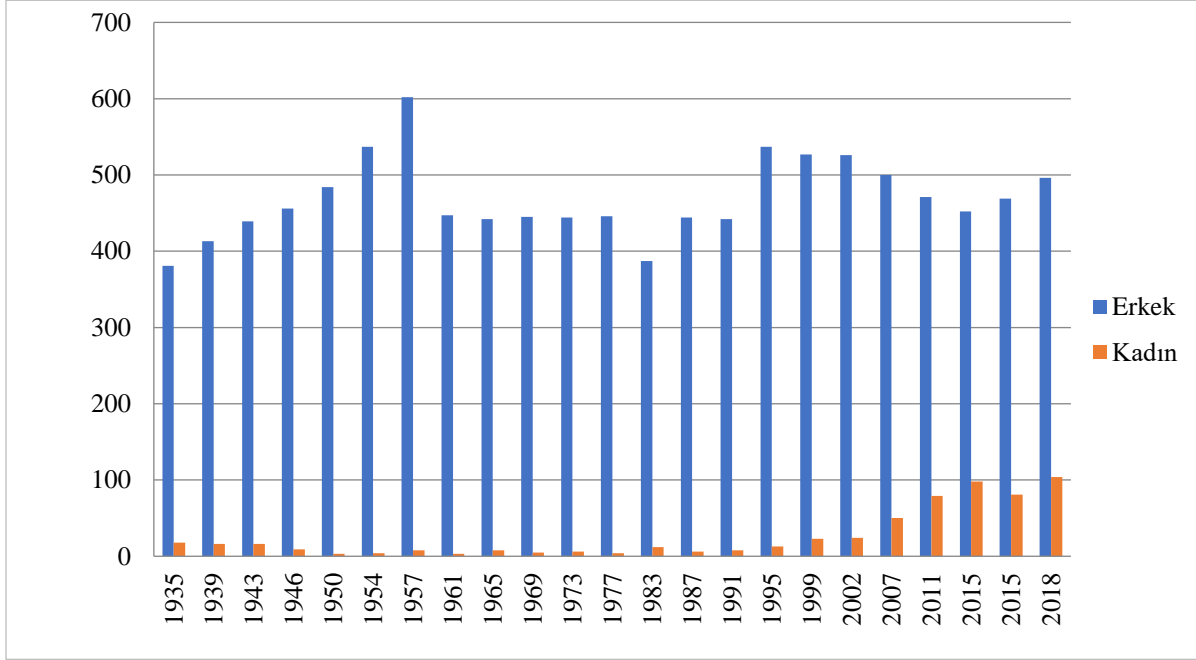
Seçim yılı	Toplam milletvekili sayısı	Kadın milletvekili sayısı	Temsil oranı
1935	399	18	%4,5
1939	429	16	%3,7
1943	455	16	%3,5
1946	465	9	%1,9
1950	487	3	%0,6
1954	541	4	%0,7
1957	610	8	%1,3
1961	450	3	%0,7
1965	450	8	%1,8
1969	450	5	%1,1
1973	450	6	%1,3
1977	450	4	%0,9
1983	399	12	%3,0
1987	450	6	%1,3
1991	450	8	%1,8
1995	550	13	%2,4
1999	550	23	%4,2
2002	550	24	%4,4
2007	550	50	%9,1
2011	550	79	%14,4
2015	550	98	%17,82
2015	550	81	%14,73
2018	600	104	%17,33

**Kaynak:** Tablo, TÜİK (2012, s. 5) ve <https://www.ysk.gov.tr> kullanılarak yazarlar tarafından oluşturulmuştur.

1935-2018 yılları arasında parlamentoda bulunan kadın temsil oranlarını içeren Tablo 3'te görüldüğü üzere kadınlar ilk kez parlamentoda temsil edilmeye başladıkları tarihte %4,5 temsil oranına sahiptirler. 1935 yılında sahip olunan bu oranın ilerleyen yıllarda düşüş eğilimine girdiği görülmektedir. Özellikle çok partili hayata geçişle birlikte 1950 yılında bu oran %0,6'ya kadar inerek en düşük seviyeyi görmüştür. Kadın temsil oranlarının %1'in altına düştüğü yıllar kadının siyasetteki yokluğunu göstermesi açısından önemlidir.

1990'lı yıllarda kadın temsil oranlarındaki düşüşün kırılmaya başlandığı ve günümüze kadar yükselişin sürdüğü görülmektedir. 2018 yılı itibariyle kadın temsil oranı %17,33'e yükselmiş ancak bu artış istenilen düzeye ulaşamamıştır (Şahin, 2022, s. 78).

Şekil 1. 1935-2018 yılları TBMM'deki kadın ve erkek milletvekili sayısı



**Kaynak:** Şekil TÜİK (2012, s. 5) ve <https://www.ysk.gov.tr> kullanılarak yazarlar tarafından oluşturulmuştur.

Şekil 1'de kadın ve erkek milletvekillerinin parlamentoda temsili daha net bir şekilde görülmektedir. Şekil incelendiğinde ilk göze çarpan nokta kadın ve erkek milletvekilleri sayıları arasındaki fark olmaktadır. Kadın milletvekili sayıları erkeklere oranla oldukça düşük düzeylerde olmakla birlikte parlamentoda bulunan milletvekili çoğunluğunu erkekler oluşturmaktadır. Buna karşılık 1991 yılıyla başlayan ve 2018 yılına kadar olan dönem boyunca parlamentoda bulunan kadınların sayılarında var olan artış dikkat çeken önemli bir nokta olarak karşımıza çıkmaktadır.

Kadınlar son yıllarda artan kadın milletvekili oranına rağmen erkeklere kıyasla parlamentoda temsil oranları bakımından oldukça düşük düzeylerde kalmıştır. Karar alma mekanizmalarında çoğunluk oluşturan erkek varlığına karşın az sayıda bulunan kadına dair bir temsil sorunu ortaya çıkmaktadır. Aynı zamanda bu durum kadınların parlamentoya katılımın süreçlerinde karşılarına sosyal, kültürel, ekonomik vb. konularda çeşitli sorunların çıkmış olabileceğini göstermektedir. Bu tip sorunların neler olduğunun ortaya

konması ve çözümü için nasıl bir politika üretilebileceği önemli bir konudur (Aydemir ve Aydemir, 2011, s. 9; Keser, Çelik ve Ercan, 2021, s. 211).

## TÜRKİYE’DE PARLAMENTODA KADIN TEMSİLİNE İLİŞKİN SORUNLAR VE ÇÖZÜM ÖNERİLERİ

Türkiye’de kadınlar 1930 yılında belediye seçimlerinde oy kullanma hakkını, 1934 yılında ise milletvekili seçimlerinde oy kullanma hakkını elde etmişlerdir. Fransa, İsviçre gibi ülkelerin kadınları Türk kadınlarından çok daha sonra oy hakkına sahip olabilmışlerdir. Bu bağlamda Türkiye’nin birçok ülkeden daha önce kadınlara siyasal haklar verdiği ve dönemi bağlamında ileri bir uygulama örneği gösterdiği söylenebilir (Eroğul, 1999, s. 206). Günümüz açısından değerlendirdiğimizde Türkiye’de kadınların parlamentodaki temsiline ilişkin temsil oranları açısından bir sorun olup olmadığını tespit etmek için öncelikle farklı ülkelerin temsil oranlarından örneklerle karşılaştırmamız yararlı olacaktır.

**Tablo 4.** Tek meclisli parlamentolarda ve alt meclislerde kadınlar, 1995 ve 2020 yılları

	Ülke	1995 yılında kadın yüzdesi	2020 yılında kadın yüzdesi	Yüzdelerdeki puan değişimi
1.	Ruanda	4,3	61,3	57,0
2.	Birleşik Arap Emirlikleri	0,0	50,0	50,0
3.	Andorra	3,6	46,4	42,8
4.	Bolivya	10,8	53,1	42,3
5.	Etiyopya	2,0	38,8	36,8

**Kaynak:** Inter-Parliamentary Union, 2020, s. 20

Inter-Parliamentary Union (2020) tarafından hazırlanan “Parlamentoda kadınlar: 1995-2020” adlı raporda farklı ülkelerdeki parlamentolarda bulunan kadınların 1995 ve 2020 yıllarındaki oranları karşılaştırmalı olarak verilmiştir. Listede ilk sırada yer alan ve bir Doğu Afrika ülkesi olan Ruanda 1995 yılında parlamentoda %4,3 kadın temsil oranına sahiptir. Ruanda %57’lik bir değişim ile 2020 yılında bu oranı %61,3’e kadar çıkarmıştır. İkinci sırada yer alan Birleşik Arap Emirlikleri ise 1995 yılında parlamentoda kadın temsili bulunmuyorken, 2020 yılında kadın temsil oranı %50’ye kadar çıkarmıştır. Listede 73. sırada yer alan Türkiye 1995 yılında %2,4 orana sahip iken 2020 yılında ancak %17,3 kadın temsil oranına ulaşabilmiştir. Bu veriler ışığında Türkiye birçok ülkeden önce kadınlara siyasal haklar tanıyan bir ülke olmasına rağmen temsil konusunda geride kalmıştır denilebilir.

Kalaycıoğlu ve Toprak (2004) tarafından yapılan bir araştırmada Türkiye’de kadınlara eşit haklar tanıyan cumhuriyet reformlarına karşın uluslararası karşılaştırmalarda ortaya çıkan konunun açıklanması hedeflenmiştir. Çalışma kapsamında Türkiye’de kadınların siyasette az sayıda yer almalarının nedenleri sorulduğunda halkın çoğunluğu kadınlara siyasette fırsat tanınmadığını belirtmiştir. Araştırmanın bulguları incelendiğinde Türkiye’de kadınların siyasete katılmalarında ev işleri ve çocuk bakımı gibi toplumsal rollerin bir engel olarak karşımıza çıktığı görülmektedir. Bu durumda Türkiye’de parlamentoda kadınların erkeklerle yakın temsil oranlarına ulaşamamasında hala varlığını koruyan “siyasetin erkek işi” olduğu düşüncesinin etkisi olduğu söylenebilir (Kabaoğlu, 2017).

Kalaycıoğlu (1983, s. 19-20), kadınların siyasete daha az katılım göstermelerini üç hipotez ileri sürerek açıklamıştır. İlk olarak; kadınların erkeklere oranla daha düşük sosyo-ekonomik statüde bulunmalarından dolayı siyasal yaşama daha az katılım gösterdiklerini iddia etmiştir. İkinci olarak; düşük sosyo-ekonomik koşullar neticesinde daha az sahip olunan siyasal ilgi, bilgi ve etkinlik nedeniyle kadınlar daha az siyasal katılım göstermektedir. Üçüncü ve son olarak; kadınlara yüklenen toplumsal rollerin kadına yüklediği aile ve ev görevi olmasından dolayı siyasal katılma gibi aile dışı bir yaşam biçimine sahip olmak erkeklere oranla daha zordur denilebilir.

Türkiye’de ve dünyanın birçok ülkesinde siyasal yaşam içerisinde var olan kurallar erkek norm ve değerlerine göre oluşturulmuş siyasal yaşamda başarılı olmanın koşulları da bu duruma uygun olarak şekillenmiştir. Önüne çıkan engelleri aşarak temsil olanağı elde etmiş kadınlardan erkekler gibi siyaset yapması ve kendisine toplum tarafından yüklenen sorumlulukları hiçe sayması beklenmektedir. Böyle bir durumda kadınlar siyaset yapmayı reddetmekte ya da eril siyaset yapma biçimini kabul etmektedir. Bu durum kadınların daha az temsil oranlarına sahip olmasına yol açmaktadır (Pınarcıoğlu, 2017, s. 20-21; Yetkiner, 2020, s. 65).

Temsil oranları üzerinde şüphesiz ki siyasi partilerin de çok büyük etkisi vardır. Siyasi partiler, adayların belirlenmesi sürecinde kadınları dışlama eğilimlerinde bulunmaktadır. Özellikle seçim listelerinde kadın adaylar seçilemeyecekleri sıralara yazılmaktadır. Dolayısıyla kadınların seçilmesi hususunda parti yönetimlerinin iradesi de rol oynamaktadır (Pınarcıoğlu, 2017, s. 21).

Kadınların temsili konusunda bir diğer rol de medyaya düşmektedir. Türkiye’de kadın parlamenterler ile ilgili medyada yer alan haberler incelendiğinde ön plana çıkan husus kadınlar olduğudur. Medya, kadın parlamenterler konusunda ekonomi, ticaret ve dış ilişkiler gibi konular yerine kadın olmanın vurgulandığı başlıkları öne çıkarmıştır. Medya bu tutumuyla siyasetin erkeklere özgü bir iş olduğunu vurgulamaktadır. Medya, kadın konusunda taşıdığı tutum sebebiyle olumsuz bir tetikleyici görevi



görmektedir. Bu durum kadınların erkeklerle eşit oranlarda temsil edilememesinde en önemli engellerden biridir (Altınova Hancı, 2020, s. 101-102).

Toplumsal cinsiyet eşitsizliğine dayalı olarak ortaya çıkan sorunlarla mücadele etmek için toplumsal, ekonomik ve eğitimsel tedbirler alınarak sorunların kökenine inilmelidir. Bununla birlikte kadınların siyasete aktif olarak katılmasını sağlamak ve eşit bir ortam yaratmak için kadınlara yönelik pozitif ayrımcılık olarak nitelendirilen uygulamalara başvurulmalıdır. Pozitif ayrımcılık yoluyla eşit temsil yolunu açan uygulamalardan biri kota sistemi uygulamasıdır (Ugan, 2017, s. 396).

Kota sistemi, kadınların eşit bir şekilde temsil edilebilmesi için pozitif bir ayrımcılık sağlar. Bu sistem anayasa ve seçim yasalarında desteklenebildiği gibi siyasi partiler tarafından da benimsenebilir. Kota uygulamaları farklı ülke parlamentolarında farklı şekillerde uygulanmıştır. En yaygın olarak kullanılan kota sistemleri kadınlar için ayrılmış koltuklar, yasal milletvekili kotaları ve siyasi partilerin kendi içlerindeki kotalar olarak sıralanabilir. Kota sistemlerinin uygulanmasındaki amaç kadınların asgari temsil düzeyi olan %30- %40 düzeyine ulaşmasını sağlamaktır. Bu açıdan kota sistemi uygulamasının olduğu ülkelere baktığımızda kadınların parlamentodaki temsil oranlarında etkili bir artış gözlemlenmiştir (Aydemir ve Aydemir, 2011, s. 34-35).

**Tablo 5.** 2020 yılı kadın parlamento üyelerinin oranına göre ilk 5 ülke ve kota sistemi

	Ülke	Kadın Yüzdesi	Kota Sistemi
1.	Ruanda	61,3	Var
2.	Küba	53,2	Yok
3.	Bolivya	53,1	Var
4.	Birleşik Arap Emirlikleri	50,0	Var
5.	Meksika	48,2	Var

**Kaynak:** Inter-Parliamentary Union, 2020, s. 4

Tablo 5'te yer alan ve 2020 yılı itibariyle kadın meclis üyelerinin oranına göre ilk 5 içinde yer alan ülkelerden biri hariç hepsinde kota sistemi olduğu görülmektedir. Ruanda ve Birleşik Arap Emirlikleri'nde kota sistemi kanunla getirilmiştir. Bolivya ve Meksika'da kanunla getirilmiş kotanın yanı sıra parti kotaları da uygulanmaktadır. 2019 yılında kanunla getirilmiş veya siyasi partiler tarafından uygulanmış kota sistemine sahip 40 mecliste, kadınlar ortalama olarak %30,3 temsil oranı kazanmıştır. Kota sistemi uygulamayan 28 mecliste ise kadınlar %17,9 temsil oranı kazanmıştır. 2020 yılında ise kadınların parlamentoya katılımında yüksek orana sahip ilk 20 ülkeden 16'sında bir tür toplumsal cinsiyet kotası

uygulanmaktadır. Bu bağlamda kota sistemlerinin gönüllü ya da kanunla uygulanıyor olmasına bakılmaksızın kadınların siyasi katılımını sağlama noktasında etkili olduğu söylenebilir. Özellikle çeşitli ülkelerde edinilen deneyimler ışığında kota sisteminin hedefler, uygulama mekanizmaları ve diğer önlemlerin bir araya gelmesi ile işe yaradığı görülmektedir (Inter-Parliamentary Union, 2020).

Türkiye’de kota sistemi ile ilgili Seçim Yasası veya Siyasi Partiler Yasası içerisinde bulunan herhangi bir düzenleme mevcut değildir (Aydemir ve Aydemir, 2011, s. 34). Öte yandan zorunlu bir düzenleme olmamasına karşın siyasi partiler gönüllü olarak kendi aldıkları kararlar ile kota uygulamalarına başvurmaktadır. Ancak, partiler gönüllü olarak kendi aldıkları kararlar neticesinde koydukları kota uygulamalarına uymadıkları takdirde herhangi bir yaptırım ile karşılaşmamaktadır. Siyasi partiler, herhangi bir yaptırımın olmadığı bir durumda istenilen hedefin gerisinde kalmaktadırlar (Gökulu, 2013’ten aktaran: Ugan, 2017, s. 397). Buradan hareketle siyasi partiler ve seçim yasalarında değişiklik yapılarak kota uygulaması zorunlu hale gelmelidir. Kadınların temsili konusunda var olan sorunlar siyasi partilerin iradelerine bırakmayacak düzenlemeler ile çözümlenmelidir (Sayın, 2007, s. 156).

Kadınların siyasete katılımını artırmak için kadınların toplumsal örgütlenmelerinin geliştirilmesi ve bu örgütlerin kadınların temsili artırmak amacıyla iş birliğine gitmesi de önemli bir basamaktır. Kadınların temsili artırmak için siyasi partiler ve dernekler kadın örgütleriyle iş birliğine gidebilir. Aynı zamanda kadınların parti teşkilatlarına ve seçim süreçlerine güçlü bir şekilde katılmalarını destekleyebilirler. Uzun vadede ise partilerin kadın kollarının kaldırılması ile kadınların parti içinde asli unsurlar olarak yer alması kadınların siyasal katılımındaki sorunlar açısından etkili çözüm yollarından biri olabilir (Toksabay Esen ve Memişoğlu, 2007, s. 15-16).

Türkiye’de kadınların temsili konusunda bir sorun olduğu açıktır. Kadınlar toplumsal cinsiyet ayrımcılığı gibi sebeplerden dolayı fırsatlar ve kaynaklardan eşit bir biçimde yararlanamamaktadır. Kadınların temsili artırmak için önce kadınların sonra da erkeklerin bilinçlendirilmesi gereklidir. Sonrasında ekonomik, sosyal ve psikolojik eşitsizliklerin giderilmesine yönelik adımlar atılmalıdır (Çağlar, 2011, s. 75-76). Parlamentoda kadın temsili için yeterli bir boyuta ulaşabilmesi için kadın-erkek eşitliğini sağlayan siyasal katılım süreçlerinin desteklenmesi gereklidir. Siyasette var olan erkek egemen yapının ve kadının ikinci planda bırakılmasının sorgulanarak kadının yeterli temsil düzeyine ulaşmasını artıracak önlem ve desteklemelerde bulunulması da gereklidir (Çağlar, 2011, s. 66).

## DEĞERLENDİRME ve SONUÇ

Türkiye’de parlamento hayatı Osmanlı Devleti döneminde başlamıştır. Osmanlı dönemi parlamentolarında yalnızca erkekler yer almıştır. Cumhuriyet döneminde kadınlara aşamalı olarak siyasal haklar verilmeye başlanmasıyla birlikte kadınlar parlamentoda temsil edilebilme olanağına sahip olmuştur.

Çalışma kapsamında incelediğimiz 1935-2018 yılları arasında parlamentodaki kadın temsil oranlarına baktığımızda oranların oldukça düşük düzeylerde olduğu görülmektedir. Tablo 3’te yer verdiğimiz kadın temsil oranları ve Şekil 1’de bulunan parlamento içerisindeki kadın ve erkek milletvekili sayılarına baktığımızda bu durum daha net bir şekilde görülmektedir.

Türkiye’de kadınların birçok ülke kadınından çok daha önce siyasal haklarını elde ettiği göz önünde tutulursa bu oranlar temsil noktasında bazı sorunlar olduğunu göstermektedir. Bu sorunların önemli bir boyutu ataerkil yapıya ilişkindir. Kadınlara yüklenen aile ve ev ile ilgili sorumlulukların da etkisiyle siyaset “erkek işi” olarak görülmektedir. Bununla birlikte kadınların sosyo-ekonomik düzeylerinin erkeklerden daha düşük olması da temsil sorununa yol açmaktadır. Düşük temsil düzeyinde siyasi partilerin ve medyanın etkisi de sorgulanması gereken bir diğer durum olarak karşımıza çıkmaktadır.

Kadınların temsil oranlarının erkek temsil oranlarına eşit düzeylere ulaşması için var olan koşulların iyileştirilmesi gerekmektedir. Kadınlara yönelik yapılan pozitif ayrımcılık uygulamaları ile siyasal hayata katılım teşvik edilmelidir. Bununla birlikte kota sistemi uygulayan ülkelerde temsil oranlarının artması göz önünde bulundurularak bu yönde bir politika izlenebilir. Türkiye’de kadınların temsil oranlarındaki düşüklüğün en azından kritik eşik olan %33 oranına yaklaşması için kota sistemi faydalı bir uygulama olabilir.

Çalışmamız kapsamında konumuz gereği kadın bakanlara değinilmemiştir ancak Cumhuriyet tarihine baktığımızda kadınların siyasal haklarını elde etmesinden çok sonra, 1971 yılında, ilk Türk kadın bakan olan Türkan Akyol hükümette yer almıştır. Bu tarihten sonra birçok hükümet döneminde kadın bakanlara da yer verilmiş fakat kadın bakanlarımızın sayısı yeterli oranlara ulaşamamıştır. Öte yandan kadın bakanların çoğunlukla aile ve sosyal politika konusunda görevlendirildiği de görülmektedir. Kadınlara sadece aile bakanlıklarının uygun görülmesi olduğu ve diğer konularda hemen hemen kadın bakanlara rastlanmamaktadır. Bu durum kadının siyasal sistem içerisinde bile toplumsal rollerinden sıyrılamamasının bir göstergesi olarak karşımıza çıkmaktadır.

Çalışma kapsamında Türkiye Cumhuriyeti’nde parlamentodaki kadınların temsil oranlarının incelenmesi gerçekleştirilerek, ortaya çıkan sonuçlar itibariyle eksik katılıma yol açan sorunlar irdelendi ve

bu sorunlara yönelik olası çözüm önerilerinde bulunulmaya çalışıldı. Sonuç olarak çalışma kapsamında ele aldığımız veriler bağlamında kadınların parlamentoda erkeklere oranla eksik katılım gösterdiği ve ek olarak Türkiye'de kadınların birçok ülkeden daha önce siyasal haklarını elde etmesine rağmen günümüzde temsil noktasında dünya sıralamasının çok gerisinde kaldığı açık bir biçimde söylenebilir. Bu durumun düzeltilebilmesi ve kadınların siyasal yaşamda daha fazla yer alarak temsil oranlarının da yükselmesi ancak toplumsal bir çaba ile çözülebilecek boyutta bir durum olarak görülmektedir.

## YAZAR BEYANI / AUTHOR STATEMENT

Araştırmacılar makaleye ortak olarak katkıda bulunduğunu bildirmiştir. Araştırmacılar herhangi bir çıkar çatışması bildirmemiştir.

## KAYNAKÇA

- Ahmad, F. (2019). *Bir kimlik peşinde Türkiye*. (Çev: S. C. Karadeli). İstanbul: İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları.
- Altınova Hancı, H. (2020). *Türkiye'de kadınların siyasete katılımı ve temsili: Sorunlar ve çözüm önerileri*. (Yayımlanmamış yüksek lisans tezi). Hitit Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Çorum.
- Armağan, S. (1967). Türkiye'de parlamento seçimleri. *İstanbul Üniversitesi Hukuk Fakültesi Mecmuası*, 33(3-4), 45-100.
- Aydemir, D., & Aydemir, E. (2011). *Türk Siyasetinde Kadın: Çok Oluyoruz!* Ankara: USAK Yayınları.
- Candeger, Ü., & Coşkun, M. B. (2018). Cumhuriyet senatosu dönemi kadın siyasetçilerin türk kamu bürokrasisindeki yeri ve önemi üzerine bir inceleme. *Toros Üniversitesi İİSBF Sosyal Bilimler Dergisi*, 5(8), 236-262.
- Çağlar, N. (2011). Kadının siyasal yaşama katılımı ve kota uygulamaları. *Süleyman Demirel Üniversitesi Vizyoner Dergisi*, 3(4), 56-79.
- Eroğul, C. (1999). *Devlet yönetimine katılma hakkı*. Ankara: İmge Kitabevi Yayınları.
- Güneş, G. (2010). Türk kadınının muhtarlık ve köy ihtiyar heyetlerine seçme seçilme hakkını kazanması ve Türkiye'nin ilk kadın muhtarı Gül Esin (Hanım). *Çağdaş Türkiye Tarihi Araştırmaları Dergisi*, 9(20), 171-190.
- Inter-Parliamentary Union. (2020). *Parlamentoda kadınlar: 1995-2020- 25 yılın değerlendirmesi* (Çev: A. Bıçaksız ve E. Erdemir Ergün). <https://www.ipu.org/file/9203/download> adresinden erişildi.
- Kabaoğlu, S. Q. (2017). Toplumsal cinsiyet ve siyaset. *Yüzüncü Yıl Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 1(2), 368-371.
- Kalaycıoğlu, E. (1983). *Karşılaştırmalı siyasal katılma: siyasal eylemin kökenleri üzerine bir inceleme*. İstanbul: İstanbul Üniversitesi Siyasal Bilimler Fakültesi Yayınları.

- Kalaycıoğlu, E., & Toprak, B. (2004). *İş yaşamı, üst yönetim ve siyasette kadın*. İstanbul: TESEV Yayınları.
- Keser, A., Çelik, M., & Ercan, E. (2021). Türkiye’de kadınların siyasal temsili ve toplumsal cinsiyet. *Ankara Üniversitesi SBF Dergisi*, 76(1), 191-229. doi: 10.33630/ausbf.822019
- Koçak, C. (1985). Meşrutiyet’te Heyet-i Ayan ve Heyet-i Mebusan. M. Belge (Gen. Yön.), *Tanzimat’tan Cumhuriyet’e Türkiye Ansiklopedisi* (Cilt 4) içinde (s. 961- 973). İstanbul: İletişim Yayınları.
- Olgun, K. (2011). Türkiye’de cumhuriyetin ilanından 1950’ye genel seçim uygulamaları. *Atatürk Araştırma Merkezi Dergisi*, 27(79), 1-36.
- Ortaylı, İ. (1985). Osmanlı Devleti ve Meşrutiyet. M. Belge (Gen. Yön.), *Tanzimat’tan Cumhuriyet’e Türkiye Ansiklopedisi* (Cilt 4) içinde (s. 953- 960). İstanbul: İletişim Yayınları.
- Özgişi, T. (2011). *Türk parlamento tarihinde çift meclis: Cumhuriyet Senatosu örneği (1960-1980)* (Yayımlanmamış doktora tezi). İstanbul Üniversitesi Atatürk İlkeleri ve İnkılap Tarihi Enstitüsü, İstanbul.
- Özkiraz, A., & Arslanel, M. N. (2011). İkinci meşrutiyet döneminde kadın olmak. *Sosyal ve Beşerî Bilimler Dergisi*, 3(1), 1-10.
- Pınarcıoğlu, N. Ş. (2017). Eril siyasette kadın temsili (Mi?). *Batman Üniversitesi Yaşam Bilimleri Dergisi*, 7(1/1), 12-24.
- Sander, O. (2015). *Siyasi tarih: İlkçağlardan 1918’e*. Ankara: İmge Kitabevi Yayınları.
- Sayın, A. (2007). Parlamentoya girmek için erkek olmak şart!. *Toplum ve Demokrasi Dergisi*, 1(1), 153-160.
- Sezer, A. (1998). Türkiye’deki ilk kadın milletvekilleri ve Meclis’teki çalışmaları. *Atatürk Araştırma Merkezi Dergisi*, 14(42), 889-905.
- Şahin, Z. (2022). Türkiye’de seçimlerin cinsiyeti: Cumhuriyetin ilk yıllarından günümüze milletvekili genel seçimleri ve kadın temsili (1935-2018), *Iğdır Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, (29), 73-96. doi: 10.54600/igdirsosbilder.978160
- TBMM Basın ve Halkla İlişkiler Müdürlüğü. (2010). *TBMM Albümü 1920-2010* (1. Cilt), S. Yıldırım ve B. K. Zeynel (Editörler). Ankara: TBMM Basın ve Halkla İlişkiler Müdürlüğü Yayınları.
- Teşkilatı Esasiye Kanununun 10 ve 11. Maddelerinin Değiştirilmesi Hakkında Kanun. (1934, 5 Aralık). *Resmî Gazete* (Sayı: 2877). <https://www.tbmm.gov.tr/files/anayasa/docs/1924/1924-3/3-degisiklik.pdf> adresinden erişildi.
- Toksabay Esen, A., & Memişoğlu, O. (2007). *Siyasetin cinsiyeti politika notu*. TEPAV. [https://www.tepav.org.tr/upload/files/1271250684r7712.Siyasetin\\_Cinsiyeti.pdf](https://www.tepav.org.tr/upload/files/1271250684r7712.Siyasetin_Cinsiyeti.pdf) adresinden erişildi.
- Toprak, S. V. (2013). İlk Osmanlı seçimleri ve parlamentosu. *İstanbul Üniversitesi Sosyoloji Dergisi*, 3(26), 171-192.
- Tunaya, T. Z. (2016). *Türkiye’nin siyasi hayatında batılılaşma hareketleri*. İstanbul: İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları.



- Turan, İ. (2016). Türkiye'de parlamento ve seçimler. M. Kabasakal (Ed.), *Türkiye'de siyasal yaşam dün, bugün, yarın içinde* (s. 99-125). İstanbul: İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları.
- Kanunlar ve Kararlar Dairesi Başkanlığı. (2009). *Türk parlamento tarihinde kadın parlamenterler 1935-2009*, S. Gökçimen vd. (Haz.). Ankara: Türkiye Büyük Millet Meclisi Yayınları.
- Türkiye Cumhuriyeti 1961 Anayasası. (1961, 9 Eylül). <https://www.anayasa.gov.tr/tr/mevzuat/onceki-anayasalar/1961-anayasasi/> adresinden erişildi.
- Türkiye İstatistik Kurumu. (2012). *Milletvekili Genel Seçimleri 1923-2011*. Ankara.
- Ugan, A. A. (2017). Türkiye Büyük Millet Meclisi'nde kadınların temsiliyet oranı ve siyasi partilerdeki yeri. *Kesit Akademi Dergisi*, 3(9), 389-404.
- Yetkiner, T. (2020). *Türkiye'de kadınların siyasal temsiliyeti (2011-2018)*. (Yayımlanmamış yüksek lisans tezi). Muş Alparslan Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Muş.
- Yüksek Seçim Kurulu. (t.y.). Yüksek seçim kurulu. Erişim adresi: <https://www.ysk.gov.tr>

## JOHN LOCKE'TA MÜLKİYET, SİVİL YÖNETİM VE HOŞGÖRÜ

Nalan Yeşim ERDOĞAN<sup>1</sup>

### Öz

Siyasî iktidarın işlevini özgür ve eşit bireylerin doğal haklarının korunması ile sınırlayan ünlü siyaset filozofu Locke siyasî toplumun meşruiyetini bireylerin rızasına dayandırır. İktidarın kaynağı ne hükümdarın ilahî hakları ne de herhangi bir üstün otoritedir. Siyasî iktidar bireylerin tabiat halinde sahip oldukları haklarını koruma yetkisini devretmeleri sonucunda doğmuştur. Tabiat hali herkesin hayat, hürriyet ve mülkiyet hakkına sahip olduğu doğal yasalarla desteklenen bir durumdur. Siyasî topluma doğa durumundaki bazı anlaşmazlıkların barışçıl biçimde çözülmesini ve haksızlıkların telâfi edilmesini sağlayacak tarafsız bir hakem arayışı nedeniyle geçilmiştir. Oybirliği ile kurulan sivil toplumun siyasî yönetimi bireylerin tabiat halinde sahip oldukları haklarını gözetmekle ve doğanın yasasına tâbi olmakla yükümlüdür. Siyasî iktidar doğal hukuka uymayan yasalar çıkaramaz, uyruklarının hayatları, özgürlükleri ve mülkiyetleri üzerinde keyfi ve baskıcı bir otorite kuramaz. Aksi halde toplumun, son çare olarak, siyasî iktidara şiddet yoluyla direnme ve yönetme yetkisini ondan geri alma hakkı doğar.

**Anahtar Kelimeler:** Tabiat Hali, Doğal Haklar, Sosyal Sözleşme, Sivil Yönetim, Hoşgörü

**JEL Kodları:** B31, H10, K35

## JOHN LOCKE ON PROPERTY, CIVIL GOVERNMENT AND TOLERATION

### Abstract

Prominent political philosopher Locke, who limits the function of the political power to protect the natural rights of free and equal individuals, bases the legitimacy of the political society on the consent of the individual members. The source of the power is neither the king's divine rights nor any other supreme authority. Political power has been emerged as a consequence of transferring individuals' power to protect themselves in the state of the nature that was backed by natural laws, in which every person was endowed with the rights to life, freedom and property. The logic behind the transition to the political society is the quest for an impartial arbitrator that will ensure to resolve some of the disputes and redress the injustices peacefully in the state of nature. Political government in civil society which is established unanimously is to be subject to the law of nature and obliged to protect natural rights that individuals had in the state of nature. Political government cannot enact laws that do not comply with natural law, nor cannot exercise arbitrary and coercive power over the lives, liberties and properties of its subjects. Otherwise, in the last resort, society has the right to violently resist to the political power and withdraw its authority to rule.

**Keywords:** State of Nature, Natural Rights, Social Contract, Civil Government, Toleration

**JEL Codes:** B31, H10, K35

<sup>1</sup> Öğr. Gör. Dr., Marmara Üniversitesi, Yabancı Diller Yüksekokulu, [yesimer@hotmail.com](mailto:yesimer@hotmail.com), <https://orcid.org/0000-0002-0130-0131>

## GİRİŞ

On yedinci yüzyıl İngiliz filozoflarından John Locke (1632-1704) liberalizmin düşünsel önderlerinden biri olmasının yanı sıra siyasal düşünceleri ve yaşamıyla Amerikan Devrimine de ilham kaynağı olmuş bir düşünürdür. Locke, genel olarak, doğal haklar, mülkiyet, sosyal sözleşme, direnme hakkı ve siyasal iktidar gibi konular üzerine odaklanan bir siyasal düşünür olarak bilinmekle birlikte kendisi başta bilgi teorisi olmak üzere felsefenin diğer alanlarında da eserler vermiş olan çok yönlü bir teorisyendir.

John Locke'un çalışmalarının temelde *kendi ayrı hayatları olan özgür ve eşit bireylerin korunması ve herkesin emeğiyle katkı yapma ve emeğinin ürünlerine sahip olma hak ve özgürlüğü olduğu müreffeh bir toplumun teşvik edilmesi* biçiminde iki önemli siyasî amacı bağdaştırmaya yönelik olduğu söylenebilir (der Vossen, 2021). John Locke rıza ve temsilî yönetimle ilgili düşünceleriyle de modern demokrasi tartışmalarına yön vermiştir. Bu anlamda, düşünür hem liberal toplumların siyaset teorisine hem de kendisinden sonraki teorisyenlerin çalışmalarına oldukça önemli katkılar sağlamıştır. Ancak Locke'un siyasal düşünceleri günümüzde liberaller ile liberteryenleri birleştirdiği kadar, özellikle mülkiyet ve “refah hakları” ile dinî hoşgörüye ilişkin görüşleri bakımından belli nüanslarda ayrışmalar da yaşanmaktadır.

Bu makale Locke'un “tabiat hali”nden “sivil yönetim”e geçiş, öz-sahiplik kavramı ve mülkiyetin kazanımı, siyasal iktidarın kapsamı ve direnme hakkıyla ilgili görüşleri üzerinde yoğunlaşmayı ve bu arada düşünürün hoşgörü öğretisi ve “refah hakları” hakkındaki görüşlerini günümüzün liberalizmle ilgili tartışmalarıyla bağlantılı olarak gözden geçirmeyi amaçlamaktadır. Makale esas olarak düşünürün siyasî yönetimin niçin gerekli olduğunu; iktidarın meşru görevinin kapsamını ve iktidarın sınırlarının aşılmasının sonuçlarını inceleyen “*Sivil Hükûmet Üzerine İki İnceleme*” ile “*Hoşgörü Üstüne Bir Mektup*” adlı eserleri üzerinde odaklanacaktır.

Ama öncelikle Locke'un siyasal iktidarı nasıl kavramlaştırdığına bir göz atmalıyız.

## SİYASÎ İKTİDARIN NİTELİĞİ

Locke *İlk İnceleme*'de şöyle demektedir: “(B)ütün çağlar boyunca insanlığı<sup>2</sup> düşündüren, şehirleri tahrip eden, ülkelerin nüfusunu kıran ve dünyanın huzurunu kaçırarak kötülüklerin en büyük kısmını onların başına getiren büyük sorun ne dünyada iktidarın var olup olmayacağı ne de onun nereden geldiğidir; ona kimin sahip olması gerektiğidir.” (Locke, 1764, s. 122-123).

<sup>2</sup> Düşünür eserlerinde özne anlamında “mankind” veya “man” ibarelerini kullanmaktadır.



*İkinci İnceleme*'ye göre, siyasî iktidar “bir babanın çocuklarının üzerindeki, bir efendinin hizmetçisi üzerindeki, bir kocanın karısı üzerindeki ve bir feodal beyin kölesi üzerindeki iktidarından farklı olarak, bir yöneticinin uyrukları üzerindeki iktidarındır.” (Locke, 1764, s. 194-195). Bununla birlikte, siyasî iktidarın kaynağı bireylerdir; çünkü, bireylerin doğa yasasını (doğal hukuku) uygulama yetkilerini devretmelerinden türemektedir (Uzgalis, 2020; Loughlin, 2000, s. 166). Yine *İkinci İnceleme*'ye göre, siyasî iktidar “mülkiyetin düzenlenmesi ve korunması için ölüm cezaları ve daha küçük diğer cezaları öngören yasaları yapmayı ve bu yasaları uygulamayı; yabancıların saldırılarından toplumu korumak üzere -ve bütün bunları kamunun iyiliği için yapmak amacıyla- toplumun cebir gücünü kullanma hakkı”na sahiptir (Locke, 1764, s. 195).

Locke'un siyasî iktidarı “babanın çocukları üzerindeki” otoritesinden ayırmasının nedeni, Sir Robert Filmer'in *Patriarca* (1680) adlı eserinde geliştirdiği, siyasî iktidarın kaynağını Adem'den başlamak üzere baba otoritesine dayandırdığı “patriarkal iktidar” tezidir. Esasen, Locke *İlk İnceleme*'yi Filmer'in bu konudaki görüşlerini çürütmek amacıyla kaleme almıştır. Locke “kralların ilâhî hakları” öğretisine de cepheden karşı çıkmıştır. Pratikte de Locke'un hedefi İngiltere'de kralın ilahi haklarını ileri sürerek yönetimin temelini halk olmasını reddeden Stuart hanedanına son veren 1688 İngiliz Devrimini destekleyecek bir siyasal felsefe geliştirmektir (Kelly, 1992, s. 215).<sup>3</sup>

## TABIAT HALİ

John Locke, bilindiği üzere, Thomas Hobbes gibi insanların medenî toplum hayatına geçmeden önce “tabiat hali”nde yaşadıklarını varsayıyordu. Locke “tabiat hali” kavramını sivil yönetime geçmenin insanlar için neden zorunlu olduğunu ve sivil yönetimin meşru işlevinin ve sınırlarının neler olduğunu açıklayan analitik bir araç olarak kullanmıştı (Uzgalis 2020; Mack, 2019, s. 12). Ancak Locke, Hobbes'tan farklı olarak, tabiat halini bir savaş durumu (“herkesin herkesle savaşı”) olarak değil; bir barış durumu olarak tasvir etmiştir. Çünkü ona göre, insanların sosyallik eğilimi belli bir ölçüde de olsa tabiat halinde de mevcuttu (Herbert, 2002. s. 107). Dolayısıyla, Locke'un “tabiat hali” somut bir tarihsel durumun tasvirinden ziyade, insanların bir sivil topluma geçmeden önceki varsayımsal bir durumdaki davranışlarını belirleyen ve kurallarla tanımlanan ahlâkî bir durum veya statüydü (Hampsher-Monk, 2004. s. 117).<sup>4</sup>

<sup>3</sup> Hampsher-Monk , 2004, s. 105) bu konuda daha iddialı bir görüşü dile getirmektedir. Ona göre, Locke *Hükümet Üzerine İki İnceleme*'yi “başarılı 1688 Devrimini haklı çıkarmak için değil, 1680'li yılların başında bir devrimin temelini atmak amacıyla” kaleme almıştır.

<sup>4</sup> “Locke'a göre doğa durumu ahlaksaldır ve tarih-dışıdır; insanların sözleşerek değiştirmelerinden önceki durumlarıdır.” (Hampsher-Monk, 2004, s.118)

Bu açıdan, “(T)abiat halini bir doğa yasası yönetmektedir ve söz konusu yasa herkese yükümlülük yüklemektedir; bu yasa akıldır. Akıl ona danışan herkese, eşit ve bağımsız bireyler olarak hiç kimsenin başka birisinin hayatına, sağlığına, özgürlüğüne veya sahip olduklarına zarar vermemesi gerektiğini öğretmektedir.” (Locke, 1764, s. 197-198). Daha açık bir ifadeyle, Locke’un “doğa yasası”ndan kast ettiği şey bir kişinin başka birisine nasıl davranması veya davranmaması gerektiğine ilişkin ahlâkî kurallardır ve bunlar insan doğasına dair temel gerçeklere dayanmaktadır, sözünde durmak gibi (Mack, 2019, s. 15). Locke *İkinci İnceleme*’de sıklıkla doğanın temel yasasının insanlığın mümkün olduğunca muhafaza edilmesi olduğunu belirtir (Tuckness, 2020). Her bir kişinin doğal olarak eşit ve bağımsız olması; tabiat halinde “kendi kişisinin<sup>5</sup> ve sahip olduklarının mutlak efendisi” olması “en büyüğe eşit olması ve hiç kimseye tâbi olmaması” (Locke, 1764, s. 305) anlamına gelmektedir. Locke’a göre, doğal eşitlik ve özgürlük kişileri başkalarının iradesine tâbi olmaktan alıkoyan, her bir bireyin sahip olduğu doğal haklardır (Mack, 2019, s. 27, 19).

Doğal özgürlük “yeryüzünde herhangi bir üstün güçten özgür olmaktır; [başka bir] insanın iradesi veya yasama otoritesinin altında olmamak, sadece kendi yönetimi için doğanın yasasına tâbi olmaktır.” (Locke, 1764, s. 212). Ancak, özgürlük kişinin “hiçbir yasaya tâbi olmadan istediğini yapması, keyfine göre yaşamakta özgür olması demek değildir” (Locke, 1764, s. 212-213); özgürlük doğa yasasına uygun bir biçimde, “başkalarından gelecek kısıtlamalardan ve şiddetten özgür olmak”tır (Locke, 1764, s. 242). Eşitliğe gelince, doğal eşitlik bir “erdem” veya “liyakat” eşitliği değildir; daha ziyade bir “eşit hak” meselesidir.

Tabiat halinde herkes “hayatı, hürriyeti ve mal-mülk”ü<sup>6</sup> üzerinde doğal haklara sahiptir. Bu haklar bireyin özgürlük hakkı, yani her bir kişinin kendi kişisi ve sahip oldukları üzerindeki haklarıdır (Mack, 2019, s. 24). Locke’un listelediği bu haklar aslında her bir bireyin öldürmemek, köleleştirmemek ve çalmamak ödevlerine karşılık gelmektedir, bu hakların nihaî amaçları insanlığın korunmasıdır (Tuckness, 2020). Tabiat halinde eğer bir kişi sizin özgürlük hakkınızı ihlâl ederse, sizin onun bu hakka saygı duymasını -gerektiğinde güç kullanarak- sağlama hakkınız vardır. *İkinci İnceleme*’ye göre, hakları ihlâl edenler böyle davranarak doğa yasasını –yani aklın yönetimini- terk ettikleri için artık bu yasaya dayanarak kendileri için koruma talep edemezler. Onlar hakka dayanmayan şiddete başvurdukları için kendilerini mağdurlarıyla bir savaş haline sokmuşlardır. “Bir kişi kendisine savaş açan başka bir kimseyi (...) bir kurdu veya aslanı

<sup>5</sup> Locke’un kendine özgü bir kavramsallaştırma ile kullandığı “his own person” ifadesi Türkçeye kendi kişisi olarak çevrilmiştir. Esasen, geniş mülkiyet kavramı içerisinde konumlandığı bu kavram ile düşünür doğaya ait olanların insanlar için ortak olmasına rağmen kişinin kendisi yani bedeni, emeği ve aklı üzerindeki tasarruf yetkisinin ancak o kişiye ait olduğunu ve bu konuda herhangi bir ortaklığın söz konusu olamayacağını kast etmektedir. Bu konuda daha detaylı bir açıklama için bkz. Hukuk ve İktisat Yaklaşımından Mülkiyet Hakları, der. Coşkun Can Aktan içinde Murteza G., John Locke’ta Mülkiyet Hakkı, Sosyal Bilimler Araştırma Derneği, 2020.

<sup>6</sup> Locke bireylerin “hayat, hürriyet ve mal-mülk (estate)” haklarını “mülkiyet” genel adı altında toplamaktadır. (Locke, 1764, s. 306).

öldürebilmesiyle aynı olan nedenle imha edebilir, çünkü bu insanlar artık aklın ortak yasasıyla bağlı değildirler, güç ve şiddetten başka hiçbir kural yoktur, onun için de onlara av hayvanlarıymış gibi muamele edilebilir” (Locke, 1764, s. 207; Mack, 2019, s. 28-29).

## MÜLKİYET HAKKI

*İkinci İnceleme*'ye göre, kâdir-i mutlak, sonsuz bilge ve herkesin efendisi olan Tanrı'nın kendi buyruğuyla dünyaya gönderdiği insanlar O'nun eseri (workmanship) ve mülkiyetidir (Locke, 1764, s. 197). Yine Locke'a göre, Tanrı yeryüzünü oraya gönderdiği bütün insanlara ortak olarak vermiştir. Fakat bu durumda bir kimsenin bir şey üzerinde nasıl olup da mülkiyet sahibi olabileceğinin açıklanması gerekmektedir. Locke bunu şu şekilde açıklar: Her bir insan kendi kişisi üzerinde mülkiyet sahibi olduğundan, bedeninin emeğini katarak ürettiği şeyi mülk edinebilir. Bundan sonra diğer insanlar o şey üzerinde hak iddia edemezler:

Yeryüzü ve bütün aşağı dereceli yaratıklar insanlar için ortak olmakla birlikte, her insan kendi kişisi üzerinde bir mülkiyete sahiptir; kişinin kendisi üzerinde kendisinden başka hiç kimsenin bir hakkı yoktur. Bedeninin emeğinin ve elleriyle ürettiğinin kendisinin mülkü olduğunu söyleyebiliriz. Öyleyse, doğada bulunduğu durumdan çıkardığı şey her ne olursa olsun, eğer kişi ona emeğini katarsa ve kendisinin olan bir şeyi onunla birleştirirse, o şey kişinin mülkiyeti haline gelir. Kendi emeğini katmak suretiyle kişi tarafından doğal ortaklık durumundan çıkarılan, o şey üzerindeki başka insanların ortak hakkı da dışlanmış olur. (Locke, 1764, s. 216-217).

Kişinin bu şekilde mülk edinmesi için bütün insanların onayını alması da gerekmez. Zaten, herkesin onayı zorunlu olsaydı, Tanrı'nın vermiş olduğu bolluğa rağmen insan açlıktan ölmüş olurdu (Locke, 1764, s. 217-218). Aslında, Locke'cu bakış açısından, hayatını sürdürmek her insan için bir yükümlülük olduğundan ortak olan şeylerden mülk edinmek doğal bir hak olarak ortaya çıkmaktadır (Hampsher-Monk, 2004. s. 122).

Görüldüğü gibi, Locke'a göre, insanın nesnelere üzerinde özel mülkiyet kurabilmesinin iki dayanağı vardır. Birinci dayanak, bireysel öz-sahipliktir: Herkesin kendi kişisi üzerinde sahip olduğu mülkiyeti kişinin bedeninin emeğini de kapsamaktadır. İkinci dayanak, kişinin bir nesneye emeğini katmasıdır; kişinin “elleriyle ürettiği onun hakkıdır”, çünkü böyle yaparak kişi “kendisinin olan bir şeyi onunla birleştir”miştir. Belirtmek gerekir ki, Locke burada emekten söz ederken, bir miktar hammaddeyle dolu olan bir tasın içine konacak bir miktar fiziksel bir şeyden değil de kişinin zaman ve emek harcayarak, yetenek ve sezgisini katarak bir ham maddeyi işleme sürecinden söz etmektedir (Mack, 2019. s. 32).

Locke burada Tanrı ile yarattığı insanlar arasındaki “işçilik/eser sahipliği” (workmanship) ilişkisiyle bir paralellik kurmaktadır. Buna göre, tıpkı insanların yaratıcısı olduğu için Tanrı'nın onlar üzerinde mülkiyete sahip olması gibi, herhangi bir şeyi yapan insanlar da yaptıkları şey üzerinde mülkiyet hakkına

sahip olurlar.<sup>7</sup> Tanrı'nın suretinde yaratılmış olan insanlar fizikî çevrelerini rasyonel bir plana uygun olarak şekillendirme yeteneğini -çok daha düşük bir kapasitede olsa da- Tanrı'yla paylaşırlar (Tuckness, 2020). Locke'un emeğin bir nesneye katılmasıyla mülkiyet sahibi olunması arasında kurduğu bu doğrudan ilişkinin asıl amacı üretken etkinliğin teşvik edilmesi ve ödüllendirilmesidir. Zira üretkenlere ürettikleri şeyler üzerinde sahiplik verilmesi hem üretilenleri korumaktadır hem de sosyal olarak değerlidir -yani üretken-etkinliği teşvik etmektedir (der Vossen, 2020). Locke'un özel mülkiyet savunusu İngiltere açısından politik bir anlam taşımaktadır: Locke, her şey üzerinde hak iddia eden Krala karşı, insanların doğadan kaynaklanan meşru mülkiyet biçimlerinin var olduğunu göstermek istemektedir (Hampsher-Monk, 2004. s. 128).

Yine de yukarıda Locke'tan alıntıladığımız pasaj emeğimizin ürünlerine niçin sahip olduğumuzu tam olarak açıklamamaktadır. Zira sahip olduğumuz bir şeyi sahipsiz bir şeye kattığımızda ortaya çıkan şeyi her zaman sahiplenemeyiz. Gerçekte, bazen sahipsiz şeyi kazanabilir, ama bazen de kazanamaz, hatta kaybedebiliriz. Robert Nozick'in meşhur örneğindeki gibi, sahip olduğumuz bir kutu domates suyunu sahipsiz olan okyanusa karıştırdığımızda, okyanusu kazanamaz, domates suyunu da kaybederiz (der Vossen, 2021).

Locke *İkinci İnceleme*'de "Mülkiyet" başlığı altında, mülkiyet edinmenin niçin meşru olduğunun başka nedenlerini de ortaya koyar: "Dünyayı insanlara ortaklaşa veren Tanrı daha iyi ve rahat bir hayat için, ondan en iyi şekilde yararlanmak için onlara akıl da vermiştir. Yeryüzü ve oradaki her şey, insanlara yaşamlarını desteklemek ve onlara rahatlık sağlamak için verilmiştir." (Locke, 1764, s. 216) fakat özel mülkiyete geçilmeden ortak olan hiçbir işe yaramaz (Locke, 1764, s. 218). Ayrıca, Tanrı dünyayı insanlara ortak olarak vermiş olsa bile, bunu insanların ondan mümkün olan en iyi şekilde yararlanmaları ve hayatı kolaylaştırmaları için yaptığından, yeryüzünün daima ortak ve işlenmemiş olarak kalmasını kast ettiği söylenemez (Locke, 1764, s. 222).

Başka bir anlatımla, Tanrı'nın dünyayı insanlara ortak olarak bağışlamasının amacı dünyanın ortak kalması olamaz. Bunun en akla yatkın nedeni, arazinin sahipli parsellere bölünmesiyle birlikte arazinin tarımsal gelişiminin artacak olması ve böylece kıtlığın azaltılmasının mümkün olmasıdır. Tekelci/dışlayıcı doğal sahiplik hakkı ve bu hakkın kullanımı daha fazla mal üretimini teşvik edecek ve ödüllendirecek ve bu durum kıtlık ve açlığın önüne geçen bir etken olacaktır (Herbert, 2002. s. 110, 111).

---

<sup>7</sup> Bu nedenle, Locke'un insana "Tanrı'nın eseri (workmanship)" ve dolayısıyla Tanrı'nın mülkiyeti olarak atıfta bulunması ile insanın öz-sahipliği hakkındaki görüşünün çatıştığı iddiası (Herbert, 2002. s. 108) dayanaksız görünmektedir.

Ancak ilk kazanım hakkı sınırsız değildir. Locke meşru mülkiyet kazanımının kişinin makul olarak kullanabileceğiyle sınırlı olduğuna dair Orta Çağ anlayışına paralel olarak (Kelly, 1992, s. 231-232), insanların ortak kullanımında olan dünya nimetlerini emeğini katarak kendi mülkiyeti haline dönüştürme hakkının bazı sınırları olduğunu kabul eder. Bu sınırlamaların altında yatan temel düşünce, kişisel sahiplenmenin hiç kimsenin durumunu kötüleştirmemesidir. Tuckness'ın deyimiyle (2020), dünya başlangıçta Tanrı tarafından herkesin ortak sahipliğine verilmiş olduğundan, bireysel mülkiyetin meşru olması için, sahiplenmeyle hiç kimsenin durumunun kötüleşmemesi gerekir.

Bu çerçevede Locke ilk kazanım hakkına iki sınırlama getirir. Genel ilke, mülk edindikten sonra başkalarının ortak kullanımı için de yeterli miktarda ve iyi kalitede mal kalmış olmasıdır: “[Bir şeye] katılan emek, emek verenin sorgulanamaz mülkiyeti olduğundan, en azından *başkalarının ortak kullanımı için yeterince ve iyi kalitede (mal) kaldığı sürece*, emeğini katan kişi dışında hiçbir kimse o şey üzerinde bir hakka sahip olamaz.” (Locke, 1764, s. 216-217).<sup>8</sup> Çünkü, başkalarına kullanabilecekleri kadar ve iyi kalitede toprak bırakan kişi onlardan hiçbir şey almamış olur (Locke, 1764, s. 221). İlk kazanım hakkının ikinci sınırı ise Tanrı'nın bağışladığı şeyi israf ve ziyan etmemektir. Tanrı bize her şeyi bolca ihsan etmiş olsa da kişinin hayatını sürdürebilmesi için gerekenden fazlasına el koyup onu *ziyan etmemesi veya yok etmemesi* gerekir. Kullanabileceğinden fazlası kişinin kendi payı değildir ve başka insanlara aittir (Locke, 1764, s. 220). “Yeterince ve iyi kalitede bırakmak” şeklindeki ilk sınır daha ziyade arazi ve doğal kaynaklar için söz konusu iken, ziyan etmemeye ilgili ikinci sınır bozulabilen veya çürüyebilen meyveler ve benzeri şeyler için daha uygun görünmektedir (Kogelmann ve Ogden, 2018. s. 2).

## TABIAT HALİNDEN MEDENÎ-SİYASAL TOPLUMA GEÇİŞ

Locke her ne kadar Hobbes'un tabiat halinin bir “savaş durumu” olduğu iddiasını reddetmiş ve tabiat halini herkesin eşitlik ve özgürlüğüyle tanımlamış olsa bile, yine de içerdiği bazı kusurlar nedeniyle onu insanlık için kalıcı bir durum olarak görmez. Bu nedenle, Locke'a göre, hem tabiat halinin kusurlarını telâfi edecek hem de herkesin tabiat halinde sahip olduğu doğal hakları sürdüreceği bir medenî-siyasî topluma geçilmelidir. Dolayısıyla, tabiat hali sivil toplumun karşısında yer almaktadır (Herbert, 2002, s. 106), yani tabiat halinin alternatifi sivil toplumdur.

Tabiat halinde insanlar arasındaki uyuşmazlıklarda karar verecek yetkili ortak bir yargıç yoktur. Bu demektir ki, tabiat halinde insanlar arasında anlaşmazlıklar ortaya çıktığında bunlar hakkında hüküm verecek hiçbir meşru siyasî otorite yoktur. İnsanların eşit ve özgür olarak yaşadıkları tabiat hali “insanların

<sup>8</sup> Benzer biçimde: “Toprağın bir parçasının bu şekilde sahiplenilip işlenmesi başka hiçbir insana zararlı da değildir, çünkü halâ geriye yeterince ve iyi kalitede ve geriye kalanların kullanabileceklerinden daha fazlası kalmıştır” (Locke, 1764, s. 221).

aralarında hüküm verme otoritesine sahip ortak bir üst olmadan, akla uygun olarak birlikte yaşamaları” durumudur (Locke, 1764, s. 209-210).

Locke’a göre, sivil topluma geçilmesinin ve siyasî yönetimin (hükûmetin) kurulmasının temel amacı tabiat halinde var olan problemleri çözüme kavuşturmaktır. Tabiat halinin başlıca üç kusuru vardır: tabiat yasasının belirsizliği, adalet yargılarımızın göreceliliği ve cezaların belirsizliği (Hampsher-Monk 2004, s. 139). Tabiat halinin temel problemi, bireyler arasındaki hak uyuşmazlıklarını çözme konusunda bağlayıcı yetkiye sahip bir hakemin veya otoritenin bulunmamasıdır. Bu durumda haklarının korunmasında kişiler “bizzat ihkak-ı hak” yoluna gidecektir. Başka bir ifadeyle, herkes “doğa yasası”nın uygulayıcısı ve kendi davasının yargıcı olacaktır. Bu da taraflı hükümlere, gereksiz güç kullanılmasına ve benzer durumlarda farklı hükümler verilmesine yol açacaktır (Barker, 1947/1971, s. xx).

Tabiat halinde çoğu insan başkalarının hayat, hürriyet ve mal-mülk doğal haklarına uyma eğiliminde olsa da bu her zaman ve herkes için söz konusu değildir. Her birimizin başkalarına tâbi olmaması gereken eşit ve bağımsız varlıklar olduğumuzu bize öğreten akla aykırı olarak davranan, yani doğa yasasına uymayanlar da çıkacaktır. Bazı insanlar başkalarının acısından yarar elde etmeye çalışacak ve dolayısıyla başkalarının emeğinin ürünlerine el koymaya kalkabilecektir. Tabiat halinde insanların savunma, tazminat ve cezalandırma haklarını kullanmalarının hak ihlallerini caydıracağı beklentisi vardır. Bununla birlikte, hakların ihlâlüne verilecek olan tepkiler her zaman titiz ve etkili olmayacaktır. Çünkü, tabiat halinde insanlar kendi davalarının yargıçları olacak ve suçlu olduklarına karar verdikleri insanlara ne kadar güç uygulayacaklarına, onlardan ne kadar tazminat alacaklarına ve onlara ne kadar ceza uygulayacaklarına kendileri karar vereceklerdir. Bunu yaparken bireyler haksız ve ölçüsüz güç kullanmalarına rağmen doğa yasasını uyguladıklarına inanabilirler. Buradaki problem bireylerin özgürlük haklarını kullanmalarından değil; bir kişinin haklarının nerede bittiği ve başkalarının haklarının nerede başladığı konusunda bir kesinlik olmamasından kaynaklanmaktadır. Bu sorunların doğal çözümü tarafsız yargıçlarca uygulanacak herkesçe bilinen standartlaştırılmış bir hukukun tesisi ve toplum adına etkili bir şekilde icra edilmesidir (Mack, 2019, s. 39-41).

Tabiat halinden sivil-siyasî topluma geçiş ise iki aşamalı olacaktır: Önce tabiat halindeki bireyler oybirliğiyle siyasî bir toplum oluşturacak (toplum sözleşmesi) ve sonra oyçokluğuyla bir hükûmet kurulacaktır (Barker, 1947/1971, s. xiii; Uzgalis, 2020; Arnhart, 2004, s. 250). Tabiat halindeyken “kendi kişinin ve mülkiyetinin mutlak efendisi olan, kimseye tabi olmayan özgür bir insanın kendisini neden başka bir gücün denetimine bırakarak” kendi arzusuyla siyasî topluma geçeceği sorusuna Locke’un cevabı korku, belirsizlik ve daimî tehlikelerle dolu olan bir ortamdan kaçınma isteğidir. Esasen, rasyonel bireyler “hayatları, hürriyetleri ve mal-mülklerinin karşılıklı olarak korunması için, zaten birleşmiş olan veya

birleşmeyi düşünen başkalarına katılma arayışı ve isteği içindedirler.” (Locke, 1689, s. 305-306)<sup>9</sup>. Bu geçiş insanların savunma, tazminat ve cezaya ilişkin bireysel haklarını tek bir ortak kuruma, “siyasî toplum”a devretmeleri anlamına gelmektedir (Mack, 2019, s. 42). Böylece, “bir grup insan bireysel olarak kendilerine ait olan tabiat kanununu icra yetkisinden vaz geçtiklerinde ve bu yetkiyi kamuya emanet etmek üzere bir toplum halinde birleştiklerinde” siyasal veya sivil toplum kurulmuş olmaktadır (Locke, 1764, s. 271). Sivil toplumun oluşması bireylerin açık rızasını ve oybirliğini gerektirmektedir. Yani, sadece açık bir şekilde onay vermiş olanlar sivil toplumun üyesidirler. Bir topluma katılmak için rıza bir kere verildiğinde bu bağlayıcıdır ve geri alınamaz (Tuckness, 2020; Uzgalis, 2020).

Buna karşılık, yönetenin veya hükûmetin görevlendirilmesi çoğunluğun kararıyla olur. Ancak, hükûmete (onun yasalarına) itaatle yükümlü olanlar, Locke’a göre hükûmetin görevlendirmesine katılmış olanlardan ibaret değildir. Bir ülkenin yollarında seyahat etmek ve mülkiyeti miras olarak almak gibi yollarla, yani örtülü (tacit) rızayla da<sup>10</sup> ülkenin hukukuna itaat yükümlülüğü doğar. Böylece, ülkede ikamet eden yabancılar ve ebeveynlerinin mirasını kabul eden çocuklar da ülkenin diğer yasalarına uymakla yükümlü hale gelirler. Ancak, ülkede yaşayan yabancılar yasalara uymakla yükümlü olsalar da bu durum onları toplumun gerçek anlamda bir üyesi yapmaz (Tuckness 2020; Hampsher-Monk, 2004, s. 133, 136; Simmons, 2009, s. 1).

Belirtmek gerekir ki, hükûmetin kurulması halk ile yöneten (veya yönetenler) arasındaki bir sözleşmeye dayanmaz; halk ile hükûmet arasındaki ilişki siyasî güven ve yetkilendirme ilişkisidir. Halk hükûmeti tek taraflı olarak ve kendi emanetçisi olmak üzere kurar. Başka bir anlatımla, hükûmet emanetçisi olduğu toplumla herhangi bir anlaşma yapmaz, toplum tarafından sınırları belli bir göreve atanır. Dolayısıyla, yönetimin topluma karşı hakları değil, ödevleri vardır ve bu ödevlerden kaçınması söz konusu olamaz (Uzgalis, 2020; Loughlin, 2000, s. 168-69, 175; Barker, 1947/1971, s. xiii, xxiii-xxiv).

## SİVİL HÜKÜMETİN GÖREVİ

Locke’a göre, sivil hükûmetin temel görevi doğa yasalarını uygulamaktır. İnsanların bir toplum halinde bir araya gelip ardından bir hükûmet kurmalarının en temel amacı tabiat halinde sahip oldukları hayat, hürriyet ve mal-mülkleri, kısaca “mülkiyetleri” üzerindeki doğal haklarının korunmasıdır (Locke, 1764, s. 306). Öte yandan, Locke’un *İkinci İnceleme*’de belirttiği gibi, bireyler tabiat halinde sahip

<sup>9</sup> Ayrıca bkz. Locke, 1764, s. 316-317: “İnsanların tabiat halindeki mülkiyetlerini bozan bu sakıncalardan/sıkıntılardan kaçınmak için insanlar mülkiyetlerini güven altına almak ve savunmak için bütün toplumun birleşik gücüne ve kendisini bağlayan, sayesinde herkesin neyin kendisine ait olduğunu bilebileceği daimî kurallara sahip olan toplumlar altında birleşirler.”

<sup>10</sup> Aksi görüş için bkz. Simmons, 2009; Plamenatz, 1968, s. 7-10. Kişinin bir ülkede seyahat etmesi onun ülkenin yasalarına itaat etmeye söz verdiği, hatta buna istekli olduğu anlamına gelmez (Plamenatz, 1968, s. 7).

olduklarından daha fazlasını sivil topluma devredemezler çünkü hiç kimse sahip olduğundan daha fazla bir yetkiyi bir başkasına devredemez. Ayrıca, tabiat halinde bir kimsenin başkalarının hayatları, hürriyetleri ve sahip oldukları üzerinde de herhangi bir keyfi yetkisi yoktur; doğa yasası o kişiye sadece kendisinin ve diğer insanların (the rest of mankind) korunması yetkisini vermiştir. Toplumun bundan daha fazla bir yetkisi yoktur ve bu yetki “toplumun genel iyiliği”yle (public good of the society) sınırlıdır. Sonuç olarak, “korumadan (preservation) başka bir amacı” olmadığına göre, hükümet yurttaşlarını öldüremez, köleleştiremez ve kasıtlı olarak yoksullaştıramaz (Locke, 1764, s. 314-315). İnsanlar kendilerini koruma doğal ödevinden vazgeçme hakkına sahip olmadıkları için mutlak bir otoriteye boyun eğmek ve ona yetki vermek üzere bir sözleşme de yapamazlar (Hampsher-Monk, 2004, s. 120).

Bu açıdan, sivil toplumun hükümetinin işlevi esas olarak negatiftir. Pratikte bu işlev bireylerin haklarına yönelik saldırıları kuvvet kullanarak önlemenin yanı sıra, onlara yapılan saldırıları cezalandırmak ve uğradıkları zararların telâfi edilmesini sağlamak suretiyle yerine getirilir (Uzgalis, 2020). Hükümet bu temel görevini önceden ilân edilmiş yasalar çerçevesinde ve toplumun genel iyiliğinden sapmadan yerine getirecektir. Yasalar bireylere öngörülebilirlik ve güvenlik sağlamanın dışında, yönetimin keyfiliğe kaymamasını ve kendisine çizilen sınırlar içerisinde hareket etmesini de sağlayacaktır (Loughlin, 2000, s. 166). Elbette burada Locke'un “yasalar”dan kast ettiği alelâde pozitif yasalar değildir, doğal hukuka uygun yasalardır.

Diğer yandan, Locke sivil yönetimin temel amacının bireylerin doğal haklarının “korunması” olduğunu ileri sürerek yani sivil yönetimin “korumadan başka bir amacının olmadığı”ni vurgulayarak hükümete negatif bir işlev biçmiş olsa da *İkinci İnceleme*'de hükümete pozitif bir görev yüklediği anlamına da gelebilecek ifadeler kullanmıştır. Bu yüzden, kimi düşünürler Locke'un “insanlığın korunması” ifadesinin esasında bireylere genel bir yardım ödevi yüklediğini ve bu ödevin öncelikle geçimlerini sağlamak için başka bir çaresi olmayanları kapsadığını ileri sürmüşlerdir. Mesela Alex Tuckness *İkinci İnceleme*'deki insanlığın/insanların “mümkün olduğunca çok” korunması ifadesinin negatif haklar yanında pozitif amaçları da içerdiğini savunmuştur. Bu görüşe göre, ortak iyiliği gerçekleştirme yetkisi, toplumun korunması amacına dolaylı olarak hizmet etmesi koşuluyla, nüfusun artırılması, ordunun geliştirilmesi, ekonominin ve altyapının güçlendirilmesi vb.lerini de kapsamaktadır (Tuckness, 2020).

Buna karşılık, Eric Mack “insanlığın/insanların korunması” ifadesinden pozitif bir ödev çıkarmanın doğru olmadığını; bu yorumun Locke'un *bireylerin başkalarının amaçlarına hizmet etmek için doğmadıkları ve bağımsız varlıklar olduğu* görüşüyle bağdaşmayacağını belirtmektedir. Zira Locke “insanların geri kalanını [diğer insanları] koruma” ödevini pozitif bir ödev olarak görmemektedir. Onun sözünü ettiği, “can almamak veya hayata zarar vermemek yahut başka birinin hayatının, hürriyetinin,



sağlığının, uzvunun veya mallarının korunmasına yarayan şeylere zarar vermemek” (Locke, 1764, s. 198) kişilerin bir şeyi yapmaktan kaçınmaları gereken negatif ödevlerdir. Burada söz konusu olan, “başkalarının haklarına tecavüz etmekten, başka birine zarar vermekten kaçınma” ödevidir (Locke, 1764, s. 198). Hatta Locke “özgürlük (tabiat) durumunda kendi kişisine ve mülkiyetine tasarruf etme konusunda kontrolsüz özgürlüğe sahip bireylerin kendilerini veya mülkiyetindeki diğer canlıları ortadan kaldırma/helak etme özgürlüğüne sahip olmadıklarını çünkü özgürlük durumunun bir yetki verme durumu olmadığını ifade eder” (Locke, 1764, s. 197). Kısacası, Locke “insanların geri kalanını” koruma ödevini onların kendi kişileri ve sahip oldukları üzerindeki kontrol haklarına -yani onların özgürlük haklarına- saygı göstermek ödevi olarak anlamaktadır.” (Mack, 2019, s. 28).

Hükûmetin bir tür “refah hakları”yla sonuçlanacak pozitif görevleri olduğuna ilişkin ifadeler, görünüşe göre, *Birinci İnceleme*'de yer alan şu paragrafa dayanmaktadır:

Tanrı çocuklarının hiç birine bu dünyanın nimetlerini onun kendisine özgü payı olacak biçimde bir mülkiyet vermemiştir ama ihtiyaç içinde olan bir kişinin acil ihtiyaçlarını gidermekten yoksun kalmaması için kardeşinin kendi mallarının fazla kısmı üzerinde bir hak vermiştir: ve dolayısıyla hiç kimse arazide veya sahip olduğu diğer şeylerdeki mülkiyet hakkı marifetiyle başka birinin hayatı üzerinde adil bir yetkiye asla sahip değildir; çünkü kardeşinin kendisinin sahip olduğu bolluktan yararlanma ihtiyacı yüzünden (onun zenginliğinden yararlanarak kendini kurtarabilme ihtiyacı) onun mahvolmasına izin vermek her zaman bir günah olacaktır. Adalet her insana kendi dürüst çalışmasının ürünü ve atalarının âdil kazanımları üzerinde bir hak verir; o halde, yardımseverlik aksi halde hayatını sürdürebilmek için hiçbir araca sahip olunmadığı zaman her insana onu aşırı ihtiyaç/yoksulluktan çıkaracak ölçüde başka birinin zenginliği üstünde bir hak verir (Locke, 1764, s. 47-48).

Kimi yazarlar bu pasajdan yola çıkarak Locke'un yoksulların ihtiyaçları pahasına bir mülkiyet hakkından yana olmadığını savunmuşlardır. Örneğin, Hampsher-Monk Locke'un açlıktan ölen her bir kişi için kamu makamlarını sorumlu tuttuğunu ve çalışsın çalışmasın her bireyin yeme-içme, barınma, giyinme ve ısınma hakkına sahip olduğunu ileri sürmüştür. Çünkü, “yaşamak için mülkiyet hakkı siyasal toplum içinde (çalışılmasa bile) korunan tek mutlak haktır.” (Hampsher-Monk, 2004.s. 129).

Buna karşılık, Lomasky ve Swan (2009, s. 503) Locke'un söz konusu refah haklarını oldukça katı şartlara bağladığını ifade etmektedirler. İlkin, bu pasajdan çıkarılabilecek sonuç hem hakların insanların sadece “aşırı ihtiyaç içinde” oldukları durumlarda geçerli olması, hem de kişiyi aşırı ihtiyaç durumundan kurtarmaya yetecek makul ölçüde bir meblağı garanti etmesidir. İkinci olarak, bir kimsenin başkalarına yönelik hak iddiası hayatını sürdürebilmek için her yolu denemiş olmasına bağlıdır. Üçüncü olarak, bu konudaki meşru talepler ancak “başka birinin zenginliği”ne yönelik olarak, yani bolluk içinde yaşayanlara karşı yapılabilir. Refah hakları başkalarının refahı üzerinde zararlı etkilere yol açacak kapsayıcılıkta olamaz. Son olarak, Locke'cu refah hakları aslında yardımseverlik ödevinden türeler: Devlet yeniden dağıtımçı

refah politikasını ancak gönüllü katkıların yapılmadığı veya yeterli olmadığı durumlarda üstlenmek durumundadır. Refah hakları özel, gönüllü yardımları dışlamamalıdır.

Ancak, Locke ihtiyaç içinde olanlarla ilgili olarak fiziksel veya zihinsel engelliler ile yeteneği olduğu halde çalışmayanlar arasında bir ayırım yapmaktadır. Engelli olmaları yüzünden hayatını kazanamayanların yardımseverlik faaliyetleriyle desteklenmeye hakları vardır. Çünkü, hiç kimse kendi hatalarının sonucu olmadığı sürece aç kalmamalı veya sıkıntıya düşmemelidir. Buna karşılık, imkân olduğu halde çalışmamayı tercih ettiği için geçimlerini sağlayamayanları Locke şiddetle kınar; bu gibilerin yardımseverliğe hiçbir hakları yoktur (der Vossen, 2021).

Locke'a göre, insanların sivil hükûmetin yaşam, hürriyet ve mal-mülk haklarına sağladığı korumadan yararlanabilmesinin bir bedeli vardır; bu hizmetin sürdürülebilmesinin maliyetini karşılamak için her bir birey kendi mal-mülkünden “payına düşeni” miktarı ödemelidir (Locke, 1764, s. 322). Bu da ancak yönetimin yurttaşlara vergi koymasıyla mümkün olur. Vergi koymak ise bireylerin onayını gerektirir. Bunun için (mülk sahibi) bireyleri temsil eden bir organ (parlamento) var olmalıdır.

Ancak, Locke'a göre, vergilemenin esas amacı yeniden dağıtım değildir; amaç koruma hizmetinin maliyetinin karşılanmasıdır. Mülkiyet hem doğal bir hak olduğu için hem de sivil topluma girilmesinin amacı mülkiyetin korunması olduğu için, Locke hükûmetin insanların onayını almadan vergilendirme yoluyla onların mülkiyetini yeniden dağıtmasını meşru bulmaz. Bireylerin tek tek onayı olmadan yeniden-dağıtımcı vergileme zorbalıktır (tyranny)<sup>11</sup>, çünkü bu durum bir doğal hakkın ortadan kaldırılması anlamına gelmektedir (Hampsher-Monk, 2004, s. 140). Başka bir ifadeyle, bir yurttaşın vergi mevzuatına uymakla yükümlü olması için onun bu yasaların çıkarılmasına açık bir şekilde ve gönüllü olarak onay vermesi gerekir (Mack, 2019, s. 52).

## **SİVİL YÖNETİMİN KURUMSAL YAPISI**

Locke'a göre, devlet yasama, yürütme ve “federatif” işlevlerin birbirlerinden ayrıldığı bir temele göre örgütlenmeli; ancak devlet örgütünün merkezinde yasama gücü olmalıdır. Temsilî bir organ olan yasama doğa yasasına uygun olarak bireylerin doğal haklarının korunması için gerekli olan ve kamu işlerinin yürütülmesini sağlayacak genel kuralları koyacaktır. Locke yasama gücünün hem diğer güçlerden üstün olduğunu hem de bu gücün toplumun ortak iyiliğiyle sınırlı olduğunu kabul etmektedir. Yasamanın üstünlüğü, hem halktan doğa yasasını tanımlama ve uygulama -dolayısıyla bütün toplumun uyması gereken kuralları koyma- yetkisini almış olmasından, hem de devletin cebir gücünün (force) nasıl kullanılması

<sup>11</sup> Tiranlık, meşru olarak sahip olunan gücün kullanılması değil, gücün ahlâkî hakkın sınırlarını aşacak şekilde –meselâ, özel çıkar güderek veya keyfi olarak- kullanılmasıdır (Hampsher-Monk, 2004, s. 148).

gerektiğini belirleme konusunda nihâî otoriteye sahip olmasından kaynaklanmaktadır. Ancak yasama iktidarı doğa yasası ile bağlıdır; başka bir ifadeyle, yasama işlevi aslında doğa yasasının ayrıntılarını göstermek üzere yasalar yapma işidir (Tuckness, 2020; Hampsher-Monk 2004, s. 143). Yasama organının sürekli olarak görev başında olmasına ise gerek yoktur.

Locke'a göre, yasama her siyasî toplumdaki en üstün güçtür ancak halkın hayatı ve zenginlikleri üzerinde keyfî bir otoriteye sahip değildir. Çünkü yasa koyucu kendisini yetkilendiren toplumun üyelerinin tabiat halinde sahip olduğundan daha fazla bir yetkiye sahip değildir. Doğa yasası ebedî bir kural olarak bütün insanlar için olduğu gibi yasama gücü için de bağlayıcıdır. Dolayısıyla, genel olarak, yönetim gibi yasama gücünün de korumaktan başka bir amacı yoktur ve asla uyruklarını imha etmeyi, köleleştirmeyi ve yoksullaştırmayı amaçlayan yasalar yapamaz (Locke, 1764, s. 314-315).

Yasama gücü keyfî kararnamelerle yönetme hakkına da sahip değildir, aksine daimî yasalarla adalet dağıtmak ve yurttaşların haklarına karar vermek zorundadır (Locke, 1764, s. 316). Keyfî iktidar veya daimî yasaları olmayan bir yönetim tarzı toplumun ve hükûmetin amaçlarıyla uyuşmaz. Zira insanlar hayat, hürriyet ve zenginliklerini korumak için tabiat halindeki özgürlüklerinden vaz geçmiş ve kendilerini iktidarın yönetimi altına koymuşlardı. Bireylerin herhangi birisine veya birilerine kendi kişileri ve mal-mülkleri üstünde mutlak ve keyfî bir şekilde iktidar kullanması için yetki verdikleri varsayılmaz. Aksini düşünmek bu kişilerin kendilerini diğerlerinden gelebilecek bir zarara karşı haklarını savunmakta özgür oldukları tabiat halinden çok daha kötü bir duruma sokmaları anlamına gelecektir (Locke, 1764, s. 317-318). Üstün yasama gücü herhangi bir kişiden onun rızası olmadan mülkiyetinin bir parçasını da alamaz. İnsanlar sivil topluma mülkiyetleri muhafaza altına alınacağı için girdiklerine göre hükûmetin kişileri mülklerinden mahrum bırakmaları mantıkla bağdaşmaz. Herhangi bir siyasî toplumun yasama organı yurttaşlarının mal-mülklerine rızaları olmadan tasarruf edemez, onların herhangi bir parçasını keyfî olarak alamaz (Locke, 1764, s. 319-320).

Locke yasama iktidarının seçilmiş temsilcilerden oluşan bir mecliste olmasının önemli olduğunu kabul etmekle birlikte yasama iktidarının monarşik ve aristokratik unsurları da barındırabileceğini ileri sürer. Yani halk bunların hepsinden yararlanan “karma” anayasalar yaratmakta da özgürdür. Bu nedenle, Locke'un kuvvetler ayrılığı teorisi belirli bir anayasa tipini şart koşmaz ve seçilmemiş görevlilerin yasama gücüne dâhil olmalarını engellemez (Tuckness, 2020).

Devlet örgütünün ikinci kanadını yasaları özel durumlara uygulamakla görevli olan yürütme gücü oluşturmaktadır. Yürütme yasama gücünün çıkardığı yasalar çerçevesinde ülke içi kamusal meselelerin halledilmesiyle görevlidir. Yasamanın her zaman toplantı halinde olması gerekmez de yürütmenin

“kanunların uygulanmasını gözetmek için daima hazır olması zorunludur.” (Locke, 1764, s. 324-325; Barker, 1947/1971, s. xxi-xxii).

Locke üçüncü güç olarak yargıya değil de kendisinin “federatif güç” olarak adlandırdığı dış ilişkileri yürütme gücüne işaret etmektedir. Yürütme gücü uluslararası alanda doğal hukuka uygun olarak işlem yapma hakkı anlamına gelmektedir. Locke’a göre, devletler birbirleriyle ilişkileri bakımından halâ tabiat halinde olduklarından, doğal hukukun buyruklarını takip etmek zorundadırlar ve kendi yurttaşlarının haklarını korumak amacıyla doğal hukuku ihlâl eden devletleri cezalandırabilirler. Diğer yandan Locke’un güçler ayrılığı formülasyonunda federatif işlev niteliği açısından farklılık göstermekle birlikte yürütme organı tarafından yerine getirilir (Tuckness, 2020).

Benzer biçimde, Locke açısından bir kişinin tutuklanması, yargılanması ve cezalandırılması ayrı bir işlev olmaktan ziyade yasanın uygulanmasına ait bütünsel bir işlevdir, yani bu noktada yürütme ile yargı birbirine benzemektedir. Başka bir ifadeyle, Locke yargı yetkisini ayrı bir iktidar olarak belirtmez ama bu onun mahkemelerin ayrı kurumlar olarak var olmalarına karşı olduğu anlamına da gelmez. Locke’un yargıyı ayrı bir işlev olarak görmemesi hukukun yorumlanmasını ayrı bir işlev olarak görmemesiyle ilgilidir. Çünkü ona göre yasaları yorumlamak hem yasanın hem de yürütmenin bir parçasıdır (Tuckness, 2020).

Eric Mack, Locke’un ayrı bir yargı gücünden bahsetmemesinin gerekçesini şöyle açıklamaktadır: Locke’a göre, doğal hukuktan ve ilâhî hukuktan farklı olarak beşerî hukuk tamamen yasama organı tarafından çıkarılacak yasalardan oluşur; örf ve adet ile yargısal kararlar hukukun kaynağı olamazlar. Hâkimlerin biricik rolü yasama gücünün yaptığı yasaların tarafsız olarak uygulanmasıdır. Dolayısıyla, hâkimler sadece yasama organının temsilcileri/aracıları (agents) olabilirler. Bu açıdan değerlendirildiğinde, Locke’un hâkimleri yürütme organının emrindeki görevliler olarak gördüğü söylenebilir (Mack, 2019, s. 42; Hampsher-Monk, 2004, s. 145). Öyleyse yürütme gücü yargıyı da içermektedir.

Locke şaşırtıcı bir şekilde yürütmeden yana bir yetki imtiyazının (prerogative) gerekliliğini de savunmaktadır. Bu öğretiyeye göre, yürütme gücü açıkça bir yasaya dayanmaksızın, hatta yasaya aykırı olarak işlem yapma yetkisine sahiptir: Prerogative, “yasanın öngörmesi olmadan, hatta bazen ona aykırı olarak, kamunun iyiliği için takdir yetkisine göre eylemde bulunma”dır (Locke, 1764, s. 340-341). Başka bir anlatımla, bazı durumlarda toplumun iyiliği çeşitli işlerin yürütme gücüne sahip olan kişinin takdirine bırakılmasını<sup>12</sup> gerektirmektedir: “(Y)asa-koyucular gelecekte toplumun yararına olabilecek her şeyi öngöremeyecekleri ve hukukî kurallara bağlayamayacakları için, yasaları yürütme gücünü elinde

<sup>12</sup> Mesela bir kral yangının şehre yayılmasını engellemek ve insanların hayatlarını korumak için bir evin yıkılması emrini verebilir (Tuckness, 2020).

bulunduran [kişi veya kurul] ortak doğa yasası gereğince toplumun iyiliği için bu gücü/yetkiyi kullanma hakkına sahiptir.” Hatta, kimi koşullarda “yasaların katı ve kesin bir biçimde gözetildiği (uygulandığı) durumlar” toplumun iyiliğine zarar verebilir (Locke, 1764, s. 339-340).

Öte yandan, yürütmenin bu ayrıcalığa sahip olmasını gerektiren başka nedenler de vardır; yasamanın her zaman toplantı halinde olmaması ve yasama organının çok kalabalık olması gibi (Locke, 1764, s. 340-341). Prerogative olduğu iddia edilen bir işlem konusunda yürütme gücü ile halk arasında anlaşmazlık olduğunda, bunun çözümü bu gibi bir prerogative kullanımının halkın iyiliğine mi yoksa zararına mı olabileceğine bakılarak kararlaştırılacaktır (Locke, 1764, s. 341).

Locke’un “prerogative” öğretisi hukukun üstünlüğüyle olduğu kadar, kendisinin öngördüğü yasama üstünlüğüyle de bağdaşmaz görünmektedir. Ancak, bu ayrıcalıklı yetkinin tanımında “doğa yasası gereğince” ve “toplumun iyiliği için” koşulunun konduğuna dikkat çekilmelidir. Loughlin’in işaret ettiği gibi, bu yetkinin kullanımı “temel doğa yasası”na uygun olmak zorunda olduğu için, bu yetki aynen yasa-yapma üstün yetkisinde olduğu gibi, “(u)yrukları imha edecek, köleleştirecek ve kasıtlı olarak yoksullaştıracak” şekilde kullanılamaz (Loughlin, 2010, s. 87). Locke’un bu yetkiye getirdiği başka bir sınır da söz konusu yetkinin güvenin gereklerine ve yönetimin amaçlarına uygun olarak kullanılmasıdır (Locke, 1764, s. 341).

## HOŞGÖRÜ

Hoşgörü düşüncesi Locke’un toplumsal-siyasal öğretisinin önemli bir unsurudur. Her ne kadar düşünürün *Hoşgörü Üstüne Bir Mektup* adlı eseri bu sorunu dinî özgürlükle bağlantılı bir biçimde ele almışsa da, bu deneme aslında tam bir liberalizm savunusudur (Mack, 2019, s. 54). Nitekim, Locke bu eserde kendi sivil yönetim anlayışıyla tutarlı bir hoşgörü teorisi geliştirmiştir. Ona göre, sivil hükûmetin görevi bireylerin sivil çıkarlarını, yani hayat, hürriyet, sağlık ve mal-mülklerini korumaktır. Sivil hükûmet bu çıkarları korumak için gerektiğinde güç ve şiddet kullanabilir. Oysa, bir kimsenin dinî-manevî kurtuluşu sivil çıkarlar kapsamında değildir, dolayısıyla bu konu sivil hükûmetin meşru ilgisinin dışında kalmaktadır. Üstelik, Tanrı hükûmete insanların manevî kurtuluşunu veya ebedî saadetini sağlama yetki ve görevi vermemiştir. “Böylece Locke aslında hayat, hürriyet, sağlık ve mülkiyet doğal haklarına bir hak daha ilâve etmektedir: kişinin kendi kurtuluş yolunu seçme özgürlüğü hakkı.” (Uzgalis, 2020; benzer biçimde, Tuckness, 2020).

Locke’un *Hoşgörü Üstüne Bir Mektup*’taki (*A Letter Concerning Toleration*) temel savı devletin insanlara doğru dinî inancı ve doğru ibadet ve ayinleri kabul ettirmek için şiddete başvurma yetkisine sahip olmadığıdır. Bu arada, dinî topluluklar da gönüllü örgütlenmeler oldukları için kendi üyeleri veya grubun

dışındakiler üzerinde cebir kullanma hakkına sahip değildirler (Tuckness, 2020). Devletin bu konuda elindeki başlıca araç şiddettir, fakat şiddet inanç değiştirmek veya inancı korumak için etkili bir araç değildir; cebir ve şiddet insanları doğru dine getiremez. İnsanlara güç ve şiddet yoluyla inandıkları itiraf ettirilse bile, bu yolla insanları kurtuluşa erdirmek mümkün değildir, çünkü gerçek dinî inanç zora dayanmayan, akılcı bir inananın eseri olabilir. Bu nedenle, dinî inançlarından dolayı insanlara zulmetmek akıl dışıdır, insanlar kendi iradelerine aykırı olarak kurtarılamaz (Uzgalis, 2020; Tuckness, 2020; Macedo, 2000, s. 28-29).

Esasen, kamuya açık serbest bir tartışmada kazanan hakikat olacağı için dinî hakikatin siyasetin yardımına ihtiyacı yoktur. Siyasetçilerin birlik sağlama adına cebir gücü kullanmalarına da güvenilmemesi gerekir. Herkesin aynı dine inanması veya aynı dine mensup olması barışın ön şartı değildir. Aksine, dinsel birlik talebinden toplumsal çatışmanın doğması daha muhtemel bir sonuçtur (Macedo, 2000, s. 29).

Locke dinî hoşgörü için bir başka kanıt daha öne sürer: “Her bir insanın selâmetini düşünmek yalnızca kişinin kendisine aittir. (H)er insan bu konuda kendisi adına karar vermede en üstün ve mutlak Otoriteye sahiptir. Çünkü bu konu başka bir kimseyi ilgilendirmediği gibi, o kişinin davranışından hiç kimse herhangi bir zarar da görmez. “(Locke, 1689/2010, s. 46). Bir kişi doğru yoldan saparsa, bu onun talihsizliğidir, sana hiçbir zararı yoktur (Locke, 1689/2010, s. 20).

Locke tüm bu nedenlerle dinle siyasetin birbirinden tamamen ayrılmasını önerir: “Kilise Siyasî Toplumdan (Commonwealth) mutlak olarak ayrı ve bağımsız bir şeydir. Her iki tarafın da sınırları sabit ve değişmezdir. Birbirinden çok uzak ve birbirine karşıt olan Gökyüzü ile Yeryüzünü bir araya getirmek; kökenleri, amaçları, görevleri ve her şeyleri bakımından birbirinden tamamen ayrı ve farklı olan bu Toplumlara [Kilise ile Siyasî Toplum] birbirine karıştırmak demektir.” (Locke, 1689/2010, s. 24).

Üzerinde durulması gereken bir başka konu Locke'un bütün Protestan mezhepleri ile Yahudiler ve Müslümanlar için hoşgörüyü savunurken Katolikler ve tanrıtanımazlar için tam bir hoşgörü istememiş olmasıdır. Ama bunun nedeni bu grupların öğretileri değildir. Locke'a göre, Katolikler siyasî sadakatleri Papa'ya ve İspanya veya Fransa gibi zorba Katolik monarşilerine olduğu için hoşgörüyü hak etmiyorlardı. Hampsher-Monk'un (2004, s. 141-142) anlatımıyla, “Papa Katolikler'e Protestanlar'a sadık olma zorunluluğunun bulunmadığını söylemiştir.” Tanrıtanımazlara gelince, Tanrı'ya inanmadıkları için onları Tanrı'ya yeminle bağlamak mümkün değildi (Mack, 2019, s. 53-54; Uzgalis, 2020).

## BASKIYA KARŞI DİRENME HAKKI VE SİVİL YÖNETİMİN YIKILMASI

Daha önce açıkladığımız gibi, Locke toplumla hükûmet arasındaki ilişkiyi, taraflara karşılıklı yükümlülükler yükleyen bir sözleşme ilişkisi olarak değil, toplumun tek taraflı olarak yönetimi yetkilendirmesi şeklinde tanımlamıştır. Ve bu çerçevede hükûmete “sadece belirli amaçlarla hareket etmesi için bir emanetçi yetkisi” verilmiştir (Locke, 1764, s. 328). Bu yetkinin özü bireylerin doğa halinde sahip oldukları doğal hakların korunmasıdır. Bu durumda, yönetenler yetkileri hükûmetin amaçlarını -kamu iyiliğiyle tutarlı olarak- gerçekleştirmekle sınırlı olan görevliler konumundadırlar (Loughlin, 2000, s. 168).

Ancak, yöneticiye veya yönetime verilen emanet niteliğindeki koruma görevi mutlak ve geri alınamaz değildir. Toplum hükûmete emanet ettiği iktidarı belirli koşullar altında ondan geri de alabilir (Kelly, 1992, s. 217; Tuckness, 2020). Eğer hükûmet elindeki cebir gücünü yurttaşların haklarını ihlâl edecek biçimde kullanırsa bireyler ve siyasî toplum buna boyun eğmek zorunda değildir; şiddet kullanarak bu ihlâllere direnmekte ahlâkî olarak özgürdür. Esasen, uyruklarının doğal haklarını sistematik olarak ihlâl etmeye, onları köleleştirmeye çalışan hükûmet meşruluğunu yitirir ve dolayısıyla bireylerin kendisine itaat yükümlülüğü sona erer. Yönetenlerin kendilerine emanet edilen görevi ihlâl etmeleri durumunda, başka bir ifadeyle görevin meşru sınırlarını aşmaları halinde, yönetimi değiştirme hakkını saklı tutan toplum onu devirerek yerine başka bir yönetimi geçirebilir.<sup>13</sup> Burada Locke, baskıcılığa yönelen yönetime karşı bireylere direnme hakkı tanıyarak, bireyle devlet arasındaki ilişkiyi ahlâkî bir temele oturtmaya çalışmıştır. O kadar ki, Locke’a göre, baskıcı yönetime haklı olarak direnenler isyancı değildir; asıl isyancı olan kendilerine haklı olarak direnilen baskıcı yönetimdir. (Loughlin, 2000, s. 168; Mack, 2019, s. 63; Uzgalis, 2020; Peters, 1995, s. 73).

Aslında Locke’un direnme hakkıyla ilgili görüşü orijinal bir buluş olmaktan ziyade Protestan siyasî öğretisindeki geleneksel direniş kuramının bir uzantısıdır. Bu kuram hükümdarın yetkilerini kötüye kullanması halinde “daha küçük büyükler”e direnme ve kralı tahttan indirme hakkı tanımaktadır (Hampsher-Monk, 2004, s. 104) Locke bu meşru isyan tehdidinin yönetenlerin iktidarı kötüye kullanmalarının önüne geçeceğine hatta bunu garanti altına alacağına inanmaktadır (Loughlin, 2000, s. 169).

Ancak, Locke yönetimin her hak ihlâlinin devrimci direnişi haklı gösterdiği kanaatinde değildir. Ona göre, devrimci direniş ancak son çare olması durumunda, yani mevcut hukuk sistemi içinde başvurulabilecek başkaca bir yol kalmadığı zaman meşru hale gelir. Eğer insanlar hükümeti değiştirmek için yasal araçlara veya seçim imkânına sahipse bu araçları kullanmayı tercih etmeli ve şiddet yoluyla

<sup>13</sup> Locke toplumu ortadan kaldırmadan, yani tabiat haline geri dönmeden, yönetimi yıkmanın mümkün olduğunu ileri sürmektedir. Böylece, halk resmî yönetim kurumları olmadan da kendi kendini yönetebilecektir (Arnhart, 2004, s. 270-71).

iktidarı devirmeye kalkışmaktan kaçınmalıdırlar. Ancak bu mümkün olmazsa veya sözleşme sistematik ve daimî bir biçimde ihlâl edilirse, o zaman şiddete başvurmak meşru hale gelir. Hükûmetin hukukun üstünlüğünü çiğnemesi, halkın temsilcilerinin toplanmasını engellemesi, seçim mekanizmalarını halkın onayı olmadan değiştirmesi veya halkı yabancı bir güce devretmesi gibi durumlar da hükûmeti devirmeyi haklı kılar. Çünkü, istibdat veya despotizm sözleşmeyi geçersiz hale getirerek herkesi tabiat haline geri göndereceği için halk devriminden daha kötüdür. Nitekim, meşru devrim durumunda yeni bir yönetim kuruluncaya kadar sözleşmeyle kurulan toplum geçerliliğini korur ve adaletsiz hükûmetin yerine sivil toplumun adil otoritesi geçer. Hükûmetin meşru olarak devrilmesi toplumun da çözülmesi anlamına gelmez (Mack, 2019, s. 64; Tuckness, 2020; Hampsher-Monk, 2004, s. 150; Tannenbaum & Schultz, 2005, 236-37).

Yöneticilerin emanet görevini ihlâl edip etmediklerine toplumun karar vereceğini öne süren Locke bu görüşünde de şöyle ifade eder: “çünkü emanetçisinin veya vekilinin kendisine emanet edilen göreve uygun olarak doğru davranıp davranmadığına karar verecek olan da başkası değil onu yetkilendiren kişi olacaktır.” (Locke, 1764, s. 414). Siyasî toplum ancak üyelerinin çoğunluğu tarafından onaylandığı zaman silâhlî direnişe geçebilir (Locke, 1764, s. 280).

## SONUÇ

John Locke modern siyaset teorisinin temel kavramlarının şekillenmesinde etkili olmuş öncü bir düşünür ve siyaset filozofudur. Sosyal sözleşme ve yönetimin yönetilenlerin rızasına dayanması başta olmak üzere çağdaş siyasal teorisinin ve hukuk felsefesinin yerleşik kavramlarının birçoğunu onun çalışmalarına borçluyuz. Locke'un gözlem ve deneye dayanan bilgi teorisinin izlerini “aklını kullanma cesareti gösteren” Aydınlanma düşünürlerinin özgür düşüncenin önüne çekilen bentleri sorgulayan çalışmalarında ve bir başkasının iradesine tâbi olmaksızın kişinin kendi kapasitesini özgürce gerçekleştirebildiği insanî varoluş tasavvurlarında bulabiliriz.

Locke aynı zamanda klasik liberal düşüncenin de kurucularından biridir. Onun doğal hukuk ve haklar, sınırlı hükümet, rıza, yasama-yürütme ayrılığı ve hoşgörü kavramları 18. yüzyıldan itibaren Amerika'da ve Kıta Avrupa'sında anayasacılığın gelişmesini ve siyasî kurumların şekillenmesini etkilemiş, bu arada liberal siyasî fikirlere ve hareketlere de ilham kaynağı olmuştur. Locke'un yönetenlerin yönetilenlere karşı sorumlu olduklarına, toplumun keyfi yönetimlere direnme hakkına, hukukun üstünlüğüne, farklı inançlara sahip olan insanların bir arada yaşamasına olanak sağlayan hoşgörü ilkesine ve bireyin dışsal baskılardan azade bir biçimde kendi kaderini kendisinin tayin etmesine dair görüşleri uluslararası hukukî metinlerin de felsefi temellerinden birini oluşturmuştur. İngiliz monarşisini sınırlayan 1688 “Şanlı Devrimi”, anayasacılık



hareketleri, kapitalizmin gelişmesi ve dinsel hoşgörü iklimi bireysel hak ve özgürlükler savunusu temelinde iktidarın sınırlanmasını talep eden liberal düşünce akımının etki alanının genişlemesine yol açmıştır.

Denebilir ki, Locke'un siyasî görüşleri en fazla Amerika'da etkili olmuş ve Amerikan Devriminin düşünce temellerinden birini oluşturmuştur. Nitekim ABD'nin "kurucu babaları" İngiliz yönetiminden ayrılma taleplerini büyük ölçüde Locke'un doğal haklar ve "direnme hakkı"na ilişkin görüşlerine dayandırmışlardır. *Sivil Hükümet Üzerine İki İnceleme*'nin doğal hukukçu ruhu Amerikan Bağımsızlık Bildirgesi'ne yansımış; doğuştan sahip oldukları haklar temelinde her bir kişinin kendi mutluluğunu aramakta özgür olduğu düşüncesi bu Bildiride en coşkulu ifadesini bulmuştur.

Locke'un toplumsal-siyasal teorisini bireyin özgürlüğüne ve ahlâkî eşitliğine dayandırmasının ve siyasî otoritenin yegâne amacını bireysel hak ve özgürlükleri korumakla sınırlamasının arkasında, kişinin kendi bedeni, zihni ve kendi emeğini katarak sahip oldukları üzerinde yalnızca kendisinin hak sahibi olduğu düşüncesi yatmaktadır. Öte yandan, Locke'un hoşgörü konusundaki görüşleri de günümüzde hem din-devlet ilişkilerinin ve laikliğin kurumsallaştırılması, hem de kültürel çeşitlilikle tanımlanan toplumlarda barışçı bir arada varoluşun idamesi bakımından önemini korumaktadır. Gerçekten de Locke'un altını çizdiği dinî meselelerde hoşgörü ihtiyacı ahlâkî çoğulculuk ve kültürel çeşitliliğin belirgin bir özelliği olduğu günümüz toplumlarında bir arada yaşayabilmenin ön koşuludur. Yaşadığı dönemde farklı dinî inançları olan gruplar ve topluluklar arasındaki dramatik din savaşlarına tanık olmuş olan düşünür ancak hoşgörü ilkesi çerçevesinde "herkesin herkesle savaşının" önüne geçilebileceğinin ve barışçıl bir birlikteliğin sağlanabileceğinin farkına varmıştır.

#### YAZAR BEYANI / AUTHOR STATEMENT

Araştırmacı, çalışmanın tümünü tek başına gerçekleştirmiştir. Araştırmacı, herhangi bir çıkar çatışması bildirmemiştir.

#### KAYNAKÇA

- Arnhart, L. (2004). *Platon'dan Rawls'a siyasî düşünce tarihi*. (Çev: A. K. Bayram ve M. E. Okutan). Ankara: Adres Yayınları.
- Barker, E. (1971). *Social contract: Essays by Locke, Hume, and Rousseau*. London: Oxford University Press. (Kitabın orijinal basımı 1947).
- Blackman, J. (2009). *When was the state of nature? A Lockean response to Rousseau's critiques*. <https://ssrn.com/abstract=1403936> adresinden erişildi.

- Dunn, J. (2001). *John Locke: Güvene dayalı siyaset*. H. Özdemir (Ed.), *Siyasal düşüncenin temelleri* (s. 145-165) içinde. İstanbul: Alfa.
- Hampsher-Monk, I. (2004). *Modern siyasal düşünce tarihi*. (Çev: Necla Arat vd.). İstanbul: Say Yayınları.
- Herbert, G. B. (2002). *Philosophical history of rights*. New Brunswick, New Jersey ve Londra: Transaction Publishers.
- Kelley, J. M. (1992). *A short history of western legal thought*. Oxford: Clarendon Press.
- Kogelmann, B., & Ogden, B. G. (2017). Enough and as good: A formal model of Lockean first appropriation. *American Journal of Political Science*, 62(3), 682-694.
- Locke, J. (1764). *Two treatises of civil government*. T. Hollis (Ed.). London: A. Millar et. al. [https://oll-resources.s3.us-east-2.amazonaws.com/oll3/store/titles/222/0057\\_Bk.pdf](https://oll-resources.s3.us-east-2.amazonaws.com/oll3/store/titles/222/0057_Bk.pdf) adresinden erişildi.
- Locke, J. (2010). *A letter concerning toleration and other writings*. M. Goldie (Ed.). Liberty Fund (Kitabın orijinal basımı 1689). <https://oll.libertyfund.org/title/goldie-a-letter-concerning-toleration-and-other-writings> adresinden erişildi.
- Lomasky, L. E., & Swan, K. (2009). Wealth and poverty in the liberal tradition. *The Independent Review*, 13(4), 493-510.
- Loughlin, M. (2010). *Foundations of public law*. Oxford: Oxford University Press.
- Loughlin, M. (2000). *Sword and scales*. Oxford & Portland/Oregon: Hart Publishing.
- Macedo, S. (2000). *Diversity and distrust: Civic education in a multicultural democracy*. Cambridge/Mass & London: Harvard University Press.
- Mack, E. (2019). *The Essential John Locke*. Kanada: Fraser Institute.
- Peters, R. (1995). John Locke. M. Cranston (Ed.) (Çev: Haluk Barışcan), *Batı düşüncesinde siyaset felsefeleri* (s. 63-77) içinde. İstanbul: Marmara Üniversitesi İlahiyat Fakültesi Yayınları.
- Piamentatz, J. P. (1968). *Consent, freedom and political obligation* (2. baskı). London: Oxford University Press.
- Schultz, D., & Tannenbaum, D. (2005). *Siyasî düşünce tarihi: Filozoflar ve fikirleri* (Çev: Fatih Demir). Ankara: Adres Yayınları.
- Tuckness, A. (2020). Locke's political philosophy. E. N. Zalta, vd. (Ed.). *The Stanford encyclopedia of philosophy* içinde <https://plato.stanford.edu/archives/win2020/entries/locke-political/> adresinden erişildi.
- Vossen, B. V. (2021) *John Locke on commercial society*. <https://oll.libertyfund.org/page/liberty-matters-john-locke-on-commercial-society-september-2021> adresinden erişildi.
- Uzgalis, W. (2020). John Locke. E. N. Zalta (Ed.). *The Stanford encyclopedia of philosophy*, <https://plato.stanford.edu/entries/locke/> adresinden erişildi.

## GEÇİŞ EKONOMİLERİNDE GELİR EŞİTSİZLİĞİ İLE EKONOMİK KÜRESELLEŞME ARASINDAKİ İLİŞKİ\*

Hatice AKDAĞ<sup>2</sup>, E. Yasemin BOZDAĞLIOĞLU<sup>3</sup>

### Öz

Birçok gelişmiş ve gelişmekte olan ülkede gelir eşitsizliğinin artmasının nedeni olarak küreselleşmenin önemli bir rol oynadığı düşünülmektedir. 1980'li yıllarla birlikte, gelişmekte olan ülkelerin çoğu kısıtlayıcı ve ithal ikamesi politikalarını terk ederek, yerine ihracat ve ithalatı serbestleştirmeye dayalı politikalar uygulayarak, ticaretin serbestleştirilmesinin önünü açtılar. Bu nedenle, ekonomik küreselleşme, refah devletlerini şekillendiren mevcut ekonomik ortamı ve ülkeler arasındaki somut ekonomik değişimlerin artmasını içermektedir. Literatürdeki bazı çalışmalar hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ülkelerde gelir eşitsizliğini azaltan iyimser bir görüşe sahip olup, bazı çalışmalar da küreselleşmenin her zaman gelir eşitsizliğini artırdığı yönünde karamsar bir bakış açısına sahiptir. Bu çalışmanın amacı da küreselleşme ve gelir eşitsizliği ilişkisinin yönünü Geçiş Ekonomileri özelinde incelemektir. Geçiş ekonomilerinin 1991-2019 dönemi için gelir eşitsizliği ve küreselleşme ilişkisi güncel panel veri modelleri kullanılarak incelenmektedir. Ekonometrik analiz sonuçlarına göre, geçiş ekonomilerinde gelir eşitsizliği ve küreselleşme, ticari açıklık ve ekonomik büyüme arasında uzun dönemli ilişkilerin varlığı kanıtlanmıştır.

**Anahtar Kelimeler:** Küreselleşme, Gelir Eşitsizliği, Geçiş Ekonomileri

**JEL Kodları:** P40, I30, P30

## THE RELATIONSHIP BETWEEN INCOME INEQUALITY AND ECONOMIC GLOBALIZATION IN TRANSITIONAL ECONOMIES

### Abstract

Globalization is thought to play an important role as the cause of increasing income inequality in many developed and developing countries. With the 1980s, most of the developing countries abandoned the restrictive and import substitution policies and instead implemented policies based on liberalization of exports and imports, paving the way for the liberalization of trade. Thus, economic globalization includes the current economic environment that shapes welfare states and the increasing tangible economic exchanges between countries. Some studies in the literature have an optimistic view that globalization reduces income inequality in both developed and developing countries, while some studies have a pessimistic view that globalization always increases income inequality. The aim of this study is to examine the direction of the relationship between globalization and income inequality in the context of Transition Economies. The relationship between income inequality and globalization for the 1991-2019 period of transition economies is examined using latest panel data models. According to the results of econometric analysis, the existence of long-term relationships between income inequality and globalization, trade openness and economic growth in transition economies have been proven.

**Keywords:** Globalization, Income Inequality, Transition Economies

**JEL Codes:** P40, I30, P30

\*Bu çalışma 13-15 Mayıs 2022 tarihleri arasında gerçekleştirilen EconAnadolu 2022-the Sixth International Conference on Economics'de sunulmuştur.

<sup>2</sup> Dr. Öğr. Üyesi, Aydın Adnan Menderes Üniversitesi, Aydın İktisat Fakültesi, [hatice.kucukkaya@adu.edu.tr](mailto:hatice.kucukkaya@adu.edu.tr), <https://orcid.org/0000-0002-9938-9794>

<sup>3</sup> Doç. Dr., Aydın Adnan Menderes Üniversitesi, Aydın İktisat Fakültesi, [yuyar@adu.edu.tr](mailto:yuyar@adu.edu.tr), <https://orcid.org/0000-0002-9409-8509>

## **GİRİŞ**

1980’li yıllarla birlikte, gelişmekte olan ülkelerin çoğu kısıtlayıcı ve ithal ikamesi politikalarını terk ederek, yerine ihracat ve ithalatı serbestleştirmeye dayalı politikalar uygulayarak, ticaretin serbestleştirilmesinin önünü açtılar. Gelişmekte olan ülkelerin bu süreçte temel amacı, ekonomik hızlarını artırabilmek için teknolojik yayılma yoluyla gelişmiş ülkelerle bütünleşebilmektir. Bu gelişmelerin bir uzantısı olarak, 20. yüzyılın son on yılında ticaret ve teknolojinin yayılımı dünya çapında hızla arttı. Bu gelişmelerin ışığında küreselleşme, uluslararası ticaretin, sermaye akışlarının, teknolojik transferin ve kültürel alışverişlerin dünya çapındaki yayılımı tarafından yönlendirilen ekonomik, sosyal ve politik yapıların birbirine daha çok benzediği bir yakınsama ve homojenleşme süreci olarak tanımlanabilir (Lee, Lee ve Lien, 2020, s. 379). Luke Martell'e göre küreselleşme, “fakir ülkelerin açık rekabete dayalı bir dünya ekonomisine entegrasyonudur” (Martell, 2017, s. 148). Brady, Beckfield ve Seeleib-Kaiser (2005) ise ekonomik küreselleşmeyi “uluslararası ekonomik değişimin yoğunlaştırılması ve çağdaş uluslararası ekonomik entegrasyon çağının etiketi” olarak kavramsallaştırmaktadır.

Ekonomik bir perspektiften bakıldığında, küreselleşme temelde iki yönü kapsar: liberalleşme ve bunun sonucunda ülkeler arasındaki ticaret ve finansal akışlardaki artış ve artan doğrudan yabancı yatırım akışlarıdır. Bu gelişmelere son yıllardaki küresel ekonomik entegrasyonun hızı, teknolojik ilerleme, yeni bilgi ve iletişim teknolojileri ve ulaşım maliyetlerinin azalması eşlik etmeseydi dünya ölçeğinde küreselleşmenin bu derece etkili olması beklenemezdi. Bazı yazarlara göre, küreselleşme hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ülkelerde gelir dağılımında artan eşitsizlik ile karakterize edilmektedir. Cornia (1999)’ya göre, “Büyüme ve gelir eşitsizliğine ilişkin veriler, küreselleşme yanlılarının iyimserliğiyle çelişiyor gibi görünüyor. Ampirik kanıtlar aslında çoğu ülke için son yirmi yılın yavaş büyüme ve artan eşitsizliği beraberinde getirdiğini gösteriyor”. Bu nedenle, ekonomik küreselleşme, refah devletlerini şekillendiren mevcut ekonomik ortamı ve ülkeler arasındaki somut ekonomik değişimlerin artmasını içermektedir. Küreselleşmenin ülkeler açısından ortaya çıkardığı iki temel sonuç, gelişme ve birçok ülkede gelir dağılımında gözlemlenen bozulmadır. Örneğin, 1980-2015 döneminde, en büyük %10'luk gelir payı, KOF Küreselleşme Endeksi'nin dikkate değer bir artış eğilimi ile dünyanın 5 büyük gelir bölgesinin tümünde artış göstermiştir. Literatürde gelir dağılımının belirleyicileri tanımlanırken, küreselleşme ile gelir eşitsizliği arasındaki bağlantıyı analiz eden çalışma sayısının az olduğu görülmektedir.

## **GELİR EŞİTSİZLİĞİ VE EKONOMİK KÜRESELLEŞME İLİŞKİSİNE TEORİK BİR YAKLAŞIM**

Küreselleşme, gelişmekte olan ülkeler tarafından, 1980’lerde birçok gelişmekte olan ülkenin çeşitli liberalleşme politikası reformlarını başlatmasına yol açan makroekonomik hedeflere ulaşmanın gerçek bir

kanalı olarak algılanmıştır. Küreselleşmenin gelir eşitsizliği üzerindeki nedensel etkisi, önemli bir akademik ilgi alanı oluşturmaktadır. Bir yandan küreselleşmenin küresel ekonomik büyümeyi ve sosyal ilerlemeyi teşvik ettiği düşünülürken, diğer yandan; artan gelir eşitsizliği ve çevresel bozulma, sosyal yozlaşma ile ilişkilendirilerek eleştirilmektedir (Atif, Srivastav, Sauybekova ve Arachchige, 2012, s.2). Teorik literatür incelendiğinde, temel olarak ekonomik küreselleşmenin çeşitli yönlerine odaklanılmakta ve birçok farklı mekanizma aracılığıyla küreselleşme ve eşitsizlik arasındaki bağlantı hakkında çelişkili tahminler sunulmaktadır. Örneğin, literatürdeki bazı çalışmalar hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ülkelerde gelir eşitsizliğini azaltan iyimser bir görüşe sahip olup, bazı çalışmalar da küreselleşmenin her zaman gelir eşitsizliğini artırdığı yönünde karamsar bir bakış açısına sahiptir. İyimserler yüksek düzeyde küreselleşmenin gelir eşitsizliğini ve yoksulluğu azaltabileceğini yani küreselleşmenin hem gelir eşitsizliğinin hem de yoksulluğun azalmasına neden olduğunu düşünmektedirler. Seven ve Coşkun (2016), Dong (2014) ve Basu (2005) gibi çalışmaların ardında yatan düşünce, küreselleşmenin yatırımları artırdığı, iş fırsatları yarattığı ve vasıfsız ve yarı vasıflı emek yoğun işçiler için ücretleri artırdığı, böylece ekonomik büyümeyi iyileştirdiği ve gelir eşitsizliği ve yoksulluğu azalttığı yönündedir. Karamsarların bakış açısından ise, küreselleşme gelir eşitsizliğini ve yoksulluğu daha da kötüleştirmektedir. Bunun nedeni, küreselleşmenin daha ucuz ithalat ve teknolojiye güvenerek istihdamı ve gerçek gelirleri azaltarak gerçek yaşam standardında bir düşüşe yol açabileceğidir. Naceur ve Zhang (2016), Lee (2014), Singh ve Huang (2011) gibi çalışmalar da küreselleşmenin eşitsizliği ve yoksulluğu azaltmada yarardan çok zarar verdiği gerçeğini desteklemektedir.

Bu çalışmalar aynı zamanda ticaret akışındaki iddiaları da doğrulamakta, küreselleşmenin gelişmekte olan ülkeleri gelişmiş ülkelerle bütünleştirdiğini ve bunun sonucunda gelişmekte olan ülkelere sermaye malları, makine ve teknoloji akışının arttığını savunmaktadır. Diğer yandan gelişmekte olan ülkelerin çoğunda vasıflı işgücü görece kıt olduğundan, bunun sonucunda vasıflı işgücüne olan talep artmakta ve bu da vasıflı ve vasıfsız işçiler arasındaki ücret farkını artırmaktadır. Küreselleşmenin gelişmekte olan ülkelerdeki gelir dağılımı üzerindeki olumsuz etkisini göz önünde bulunduran Lundberg ve Squire (2003), gelişmekte olan ülkelerde vasıflı ve vasıfsız işçiler arasındaki ücret farkını azaltmak için düşük gelirli sınıflar için bir istihdam fırsatı yaratan ticari serbestleştirme politikalarına vurgu yapmaktadır (Haq, Badshah ve Ahmad, 2016, s. 252).

Bu sonuçlar, sağlam finansal kurumların varlığında sermaye hesabının serbestleştirilmesinin kaynaklara erişilebilirliği sağladığı sonucuna varmaktadır. Ekonomistler tarafından ticaretin farklı üretim faktörlerinin görece getirileri üzerindeki etkisini analiz etmek için kullanılan standart model, ticaret ve üretim kalıplarını bir ticaretin faktör donanımına dayalı olarak tahmin ederek Ricardo'nun karşılaştırmalı

üstünlükler teorisine dayanan Heckscher-Ohlin modelidir. Ticari açıklık bakımından standart Heckscher-Ohlin mekanizması ve Standart Heckscher-Ohlin ticaret modelinin merkezi sonuçlarından biri olan Stolper-Samuelson (küreselleşmenin gelişmiş ülkelerde gelir eşitsizliğini artırdığını ve gelişmekte olan ülkelerdeki eşitsizliği azalttığını öne sürmektedir). Ticari açıklık, bir ülkenin nispeten bol üretimine fayda sağlayacaktır. Çünkü ticaret uzmanlığı tipik olarak bol faktörde yoğun olan sektörleri tercih eder. Dünyanın geri kalanıyla karşılaştırıldığında, gelişmekte olan ülkeler tipik olarak nispeten bol vasıfsız işgücü faktöründe karşılaştırmalı üstünlüğe sahiptir. Bu nedenle, Stolper-Samuelson teoremine göre uluslararası ticaret, gelişmekte olan ülkelerde vasıfsız işçilere olan talebi artıracak ve bu da onların reel ücretlerini artıracak ve bu da ülke içi gelir eşitsizliğinin azalmasına yol açacaktır. Gelişmiş ülkelerde ise durum tam tersidir, çünkü ticaret açıklığı, bol vasıflı emeğe gerçek getiriyi artırarak ve nispeten kıt vasıfsız emeğe reel getiri oranını düşürerek gelir eşitsizliğini artıracaktır.

Heckscher-Ohlin modeli ise verimlilik farklılıklarının ve ülkelerin göreceli faktör içeriğinin bir sonucu olarak küreselleşmenin eşitsizlik etkisini ve bireylerin emeğe veya sermaye gelirine ne ölçüde bağımlı olduğunu açıklar. Ülkeler göreceli olarak bol olan faktörde üretimde uzmanlaşmakta ve ticarete açıldıklarında bu malları ihraç etmektedirler. Gelişmiş ekonomilerde sermaye ve vasıflı emek nispeten bol olduğundan, bu ülkelerde gelir eşitsizliğinin ve gelirin üst gelirlere yoğunlaşmasının artması beklenmektedir. Düşük gelirli ülkelerde yerel üretimde yoğun olarak kullanılan vasıfsız işgücü, ücretleri artırarak ekonomik açıklıktan yararlanmaktadır. Dolayısıyla gelir eşitsizliğinin düşük gelirli ülkelerde azalması beklenmektedir. Heckscher-Ohlin modeli varsayımlarına dayalı olarak, küreselleşmenin gelir eşitsizliğini nasıl etkilediğinin yönü, bir ülkenin gelişmişlik düzeyine bağlı olmaktadır. 1990'lardan bu yana, çeşitli akademik çalışmalarda standart Heckscher-Ohlin modeli sonuçlarının tutarsızlıkları tartışılmış ve küreselleşmenin hem gelişmiş hem de gelişmekte olan dünyada gelir eşitsizliğini nasıl artırabileceği farklı kanallar gösterilerek analiz edilmiştir (Dorn, Fuest ve Potrafke, 2017, s. 8-9).

Ticaret teoremleri, ticaret-eşitsizlik bağlantısını incelemek için kavramsal bir çerçeve sunmaktadır. Bu teoriler, vasıflı ve vasıfsız işçileri olan bir modelde, ticaretin etkisinin göreceli faktör bolluğu ve verimlilik farklılıkları ile değiştiğini öne sürmektedir. Bu bağlamda, ticari açıklık, gelişmiş ülkelerde vasıfsız işçilerden elde edilen geliri azaltarak ve sermayeden elde edilen geliri artırarak bu ülkelerdeki eşitsizliği artırmakta, yani vasıfsız işçilere nispeten daha zarar vermektedir. Öte yandan, ticari açıklık, vasıfsız işçiler için ekonomik fırsatları artırarak ve dolayısıyla eşitsizliği azaltarak vasıfsız işçiler için nispeten daha faydalı sonuçlar doğurmaktadır. Doğrudan yabancı yatırımlarla ilgili olarak da sermaye girişlerinin ev sahibi ülkede işçilerin üretkenliğini artırdığını ve dolayısıyla gelir farkını daralttığını göstermektedir (Mundell, 1957). Küreselleşmenin ekonomik göstergelerinin yanı sıra, siyasi ve sosyal küreselleşmenin de uluslararası

işlemleri ve göçü mümkün kılarak gelir eşitsizliğini etkilemesi muhtemeldir. Politik ve sosyal küreselleşmenin de gelir eşitsizliğini de etkilemesi muhtemeldir. Politik küreselleşme, ülkeleri ortak asgari standartlar belirlemeye ve dolayısıyla ülkeler arasındaki eşitliği artırmaya yönlendirebilir. Atkinson (1997)'ye göre kültürel yakınlık ve sosyal küreselleşme bilgi alışverişini artırmakta, ekonomik işlemleri ve sosyal göçü teşvik etmekte ve dolayısıyla dağılım sonuçlarını da etkileyebilmektedir. Dünya çapında daha fazla etkileşim ve entegrasyondan kaynaklanan değişen sosyal normlar, gelir eşitsizliğinin sosyal kabulünü değiştirebilmekte ve bu nedenle, örneğin sendikaların ücret pazarlığı gibi insanların davranışlarını etkileyebilmektedir.

### GEÇİŞ EKONOMİLERİNDE GELİR EŞİTSİZLİĞİ SORUNU

Gelişmiş ülkelerde, uluslararası ticaret ve sermaye hareketlerinin gelir dağılımı üzerindeki olumsuz etkilerine ilişkin endişe, 1980'li yıllardan itibaren ortaya çıkmıştır. Bu tarihten sonra ABD dahil birçok gelişmiş ülkenin Gini katsayılarında artış yaşandığı görülmektedir. Örneğin ABD 1991 yılı gini katsayısı 0.38 iken, 2015 yılında bu katsayı 0,41 değerine yükselmiştir. Kanada 1990 yılı gini katsayısı 0.31 iken, 2015 yılında bu katsayı 0,34 değerine yükselmiştir. İspanya 1990 yılı gini katsayısı 0.27'den 2015 yılında 0.34'e yükselmiştir. Bu örnekler gelişmiş ülkelerin çoğunun aynı döneme ilişkin değerini yansıtmaktadır. Bu durum, uluslararası ticaretin sermaye mallarının nispeten bol olduğu gelişmiş ülkelerde işçilerin payını azaltacağı yönündeki Hecksher-Ohlin teoremi ile de tutarlı görünmektedir. Çoğu kişi teknolojik ilerlemenin etkilerinin çok daha büyük olduğunu iddia etse de teknolojik ilerleme, uluslararası rekabet ve küreselleşmeden etkilenebileceğinden, küreselleşmenin eşitsizlik üzerindeki etkileri daha önemli bir konu olabilir. Küreselleşme, üretim sürecinin bölünmesi ve bir kısmının dış kaynak kullanımı yoluyla dış ülkelere aktarılması nedeniyle gelir eşitsizliğini daha da belirginleştirebilir. Gelişmekte olan ülkeler, basit Neo-klasik ticaret teorisini reddeden küreselleşme ile birlikte kalıcı yoksulluk ve artan eşitsizlikten muzdariptir. 1980'lerden sonra çoğu Afrika ve Latin Amerika ülkesinde küreselleşme ve büyümedeki durgunluk ile birlikte gelir eşitsizliği daha ciddi hale gelmiştir. Bu durum özellikle 1990'larda geçiş sürecini yönlendiren “şok terapi stratejisi” sonrasında geçiş ülkelerinde gözlemlenmektedir (Lee, 2014, s. 112).

Sovyetler Birliği'nin etkisinin azalmasıyla ortaya çıkan ekonomiler, 1990'lardan itibaren radikal ekonomik ve kurumsal dönüşüm süreçlerinden geçmiştir. Bu süreç, küreselleşmeyi yani artan ticaret ve doğrudan yabancı yatırımları (DYY), bölgeselleşmeyi yani Avrupa Birliği (AB) ile artan ekonomik ve siyasi entegrasyonu ve geniş bir liberalleşme ve özelleştirme reformları setini kapsıyordu. Bütün bu süreçlere, Devletin, bazı ülkelerde diğerlerinden daha belirgin olan, ekonominin doğrudan yönetimi rolünden aşamalı olarak geri çekilmesi eşlik etmiştir (Barlow, Grimalda ve Meschi, 2009, s. 265). Pek çok ülkenin sosyalizmden kısmen serbest ekonomilere geçişi neredeyse otuz yıldır devam etmektedir. Bu süreçte geçişin

gelir eşitsizliğini artırıp artırmadığı konusundaki tartışma da hala güncelliğini korumaktadır. Geçiş ekonomilerindeki eşitsizliğin, kaynakların devlet sektöründen gelişmekte olan özel sektörler kayması ve piyasa güçlerinin işleyişini yansıtan deregülasyon ve liberalizasyon tarafından genişletilmesi nedeniyle geçişin ilk aşamalarında genellikle arttığı düşünülmektedir. Geçişin tamamlanmasıyla birlikte, ücretlerin nihayetinde işçilerin özelliklerinin (eğitim, yaş vb.) marjinal ürünlerini yansıttığı ve rekabetin daha fazla ücret eşitsizliğini sınırlaması ile bu sürecin sona erdiği düşünülmektedir.

Geçişten önce sosyalist ülkelerdeki sosyal yapıları tanımlayan ekonomik örgütlenme ve yeniden dağıtım sisteminin temel özellikleri üretim araçlarında devlet mülkiyeti, tam istihdam, başlıca gelir kaynağı olarak devlet işletmelerinde kazanılan işçi ücretleri, bireysel servet birikimini teşvik etmeyen gelir dengeleme politikası ve herkese temel sosyal hizmetler ve faydalar sağlayan yaygın kamu transferleri sistemi olarak özetlenebilir. Bu koşullar altında, sosyal yapılar, çok sınırlı özel mülkiyeti, ağırlıklı olarak devlet sektörü işletmelerinde istihdam edilen yüksek işgücüne katılım oranı (kadınlar dahil), düşük eşitsizlik seviyelerine sahip eşitlikçi bir gelir dağılımı yapısı ile ilişkilendirilmekteydi. Bu ülkelerde ekonominin devlet tarafından kontrolü, toplumsal sınıfların temel tanımsal ayrımı olarak üretim araçlarının mülkiyetinin önemini esasen azaltmıştır (Mikhalev, 2000, s. 3).

Doğu Avrupa ve Eski Sovyetler Birliği'nde piyasa ekonomisine geçiş, daha fazla eşitsizlik ve sosyal tabakalaşma ile ilişkilendirilmektedir. Bu süreçte insanların çoğunluğu için yaşam standartları düşmüş, işsizlik ve yoksulluk yükselmiş, varlıkların ve kazançların dağılımı kökten değişmiştir. Reformların “kazananları” ve “kaybedenleri” arasındaki sosyal mesafenin çarpıcı biçimde genişlediği düşünülmektedir. Özelleştirme, varlıkları zenginlere kaydırırken, işgücü piyasalarındaki değişiklikler gelir eşitsizliğinin artmasına neden olmuştur. Geçişle birlikte, insanların hayattaki beklentileri, sahip oldukları varlıklara, mallara ve gelir fırsatlarına göre giderek daha fazla belirlenmeye başlamıştır. Orta Avrupa'nın geçiş ülkeleri ise gelir eşitsizliğinde daha küçük artışlar göstermiştir. Orta Avrupa'da birçok profesyonel işçi, özellikle gençler, piyasa ekonomisine başarıyla girmişti. 1989'dan bu yana, geçiş ekonomilerinin özelleştirilmesi, yerel ve uluslararası serbestleştirilmesiyle eş zamanlı olarak, gelir eşitsizliğinin beklenenden daha az arttığı ve kapsamlı bir refah devletinin korunduğu hatta genişletildiği Orta Avrupa ülkelerinde gelir yoğunlaşması ılımlı bir şekilde artmıştır. Buna karşılık, Eski Sovyetler Birliği'nde ve Güneydoğu Avrupa'da, Gini katsayıları şaşırtıcı bir şekilde ortalama 10-20 puan, yani Orta Avrupa'dan 3-4 kat daha hızlı yükselmiştir. Bu ülkelerde geçiş dönemi durgunluğu ve ücret payındaki düşüş son derece belirgin olmuştur (Cornia, 2003, s. 15).



**Tablo 1:** Geçiş sürecinde gelir eşitsizliğindeki değişiklikler

Ülke	Kişi Başına Gelir Gini Katsayıları (yıllık)	
	1987-8	1996-7
Balkanlar ve Polonya	23	33
Bulgaristan	22	36
Polonya	25	34
Romanya	23	30
Orta Avrupa Ülkeleri	21	25
Çek Cumhuriyeti	20	28
Macaristan	24	25
Slovakya	19	24
Slovenya	22*	24
Baltık Ülkeleri	25	33
Estonya	27	34
Letonya	25	32
Litvanya	24	32
Slav Cumhuriyeti ve Moldova	25	35
Belarus	24	25
Moldova	26	46
Rusya	26	38
Ukrayna	25	31
Orta Asya Ülkeleri	31	35
Kazakistan	29	33**
Kırgız Cumhuriyeti	31	35**
Türkmenistan	32	36
Tüm geçiş	25	32

**Not:** Gelir kavramı, kişi başına düşen hane geliridir. Bölgesel ortalamalar ağırlıksızdır. \* 1989, \*\* 1993.

**Kaynak:** Mikhalev, 2000, s. 8

Geçiş ekonomilerinde merkezi planlı ekonomik sistemin çöküşü, makroekonomik istikrar ve piyasa ekonomisi sistemine geçişi amaçlayan yapısal reformlar, üretim ve yaşam standartlarında düşüşe neden olmuştur. Bu ülkelerde reel gelirlerdeki genel düşüş, nüfusun geniş gruplarının refahını etkilemiştir. Aynı zamanda, piyasanın etkili güçlerinin ortaya çıkması, daha eşitsiz gelir dağılımına doğru derin bir kaymaya

neden olmuştur. Kazanç fırsatlarındaki önemli farklılaşma kârlar, kira, faiz kazançları ve temettüleri gibi hem ücretleri hem de yeni ortaya çıkan ekonomik faaliyet biçimlerinden kaynaklanan diğer gelir kaynaklarını etkilemiştir. Yapılan araştırmalara göre, piyasa odaklı reformların başlamasından bu yana geçiş sürecindeki tüm ülkelerde Gini gelir dağılımı katsayısı ile ölçülen eşitsizlikte bir artış gözlemlenmektedir. Burada dikkat çeken nokta, yalnızca altı yıl gibi kısa bir sürede, bu değişimin meydana gelmesidir. Bu ülkelerde gelir eşitsizliği, sosyal tabakalaşmanın önemli bir faktörü haline gelmiştir. Gelir dağılımı kalıplarındaki değişikliklerin boyutu, hızı ve yönü büyük ölçüde reform stratejileri (şok veya kademeli geçiş) veya piyasa ekonomisinin seçilmiş 'hedef modelleri' (Liberal Anglo-Sakson modelinden sosyal demokrat refah devletine kadar değişen) tarafından belirlenmektedir. Sonuç olarak reformların hızının ve yönünün etkisi, geçiş ekonomilerindeki farklı başlangıç sosyoekonomik koşullarından önemli derecede etkilenmektedir (Mikhalev, 2000, s. 8-9).

## GELİR EŞİTSİZLİĞİ VE EKONOMİK KÜRESELLEŞME İLİŞKİSİNE İLİŞKİN LİTERATÜR

**Tablo 2.** Gelir eşitsizliği ve küreselleşme ilişkisine ilişkin literatür

Yazar/Yıl	Çalışmanın dönemi ve konusu	Ekonometrik yöntem	Bulgular
Kaasa, 2003	(1990–1992 ve 1998) 23 Geçiş ekonomisinde gelir eşitsizliğini etkileyen faktörleri incelemektedir.	Çoklu Regresyon analizi	Bir ülkenin demografik gelişme süreçlerinin düzeyi, genel gelişmişlik düzeyi, geçiş süreçlerinin kapsamı ve beşeri sermayesinin yaratılması gibi bileşenlerin gelir eşitsizliğini azalttığı sonucuna varılmıştır.
Meschi ve Vivarelli, 2007	(1980-1999) 70 Gelişmekte olan ülkede ticaretin ülke içi gelir eşitsizliği üzerindeki etkisi tahmin edilmektedir.	Düzeltilmiş Gölge Değişkenli En Küçük Kareler (LSDVC)	Sonuçları toplam ticaret akışlarının gelir eşitsizliği ile zayıf bir şekilde ilişkili olduğunu göstermektedir.
Barlow vd., 2009	(1990-2004) Orta ve Doğu Avrupa ve Bağımsız Devletler Topluluğu Geçiş ekonomilerinde ülke içi gelir eşitsizliği faktörlerini incelemektedir.	Panel veri analizi	Gelir eşitsizliğinin küreselleşmeden çok ülkelerin içsel faktörlerine bağlı olduğu ve küreselleşmenin tek rolünün, iç reformların eşitsizlik üzerindeki olumsuz etkisini yumuşatmak olduğu sonucuna ulaşılmıştır.
Atif vd., 2012	(1990-2010)68 geliştirmekte olan ülkede küreselleşmenin gelir	Dinamik Panel Veri Analizi	Gelişmekte olan ülkelerde küreselleşmenin artmasının gelir

	eşitsizliği üzerindeki etkisini analiz etmektedir.		eşitsizliği düzeyinde bir artışa yol açtığı ileri sürülmektedir.
Haq vd., 2016	(1980-2014) 44 gelişmekte olan ülke için küreselleşme ile gelir eşitsizliği arasındaki ilişkiyi incelemektedir.	GMM (Generalized method of moments) Yöntemi	Küreselleşmenin gelir eşitsizliğini açıklayamadığı; seçilen ülkelerde ekonomik küreselleşme ile gelir eşitsizliği arasındaki pozitif ilişki olduğu, ortalama ve efektif tarife oranlarının gelir eşitsizliğini olumsuz olarak açıkladığı sonucuna varmışlardır.
Dorn vd., 2017	(1970-2014) 140 ülke için küreselleşme-gelir eşitsizliği ilişkisini incelemektedir.	Gravity Model ve En Küçük Kareler Yöntemi	Küreselleşme ve gelir eşitsizliğinin, tam ülke örnekleminde, yükselen ve gelişmekte olan ülke örnekleminde pozitif olarak ilişkili olduğunu göstermektedir.
Abakumova ve Premierova, 2018	(1995-2016) Gelir eşitsizliği ile ekonomik büyüme, gelir eşitsizliği ve küreselleşme arasındaki ilişkiler analiz edilmektedir.	ARDL Sınır Testi ve Granger Nedenselliği	Satın alma gücü paritesine göre Gini endeksi ve kişi başına GSYİH arasındaki eşbütünlüşme ilişkisinin varlığı ile küreselleşme- gelir eşitsizliğinin pozitif ilişkili olduğu sonucuna varmışlardır.
Destek, 2018	(1991-2013) 11 Geçiş ekonomisinde farklı küreselleşme boyutlarının gelir eşitsizliği üzerindeki etkisini incelemektedir.	Panel veri analizi (ortak korelasyonlu etki) tahmincisi ve Konya nedensellik	Ekonomik küreselleşmenin Çin ve Rusya'da gelir eşitsizliği ile negatif ilişkili, sosyal küreselleşmenin Belarus ve Polonya'da gelir eşitsizliği ile negatif ilişkili ve siyasi küreselleşmenin Kazakistan'da gelir eşitsizliği ile negatif ilişkili olduğu sonuçlarına varmıştır. Ayrıca, ekonomik küreselleşme Çin, Macaristan, Moldova ve Rusya'da gelir eşitsizliğine neden olmaktadır.
Žarković, Krstić, Oruč ve Bartlett, 2019	1990 sonrası SSCB'nin dağılmasından bu yana geçen otuz yılda Yugoslavya-Sırbistan ve Hırvatistan'da gelir eşitsizliği ile refah devleti arasındaki ilişkiyi incelemektedir.	Ekonometrik bir yöntem yoktur.	Çalışma, işgücü piyasalarının, eğitim ve vergi sistemlerinin değerlendirilmesine dayanan eşitsizliğin belirleyicilerini incelemekte ve üç ülkedeki farklı geçiş yollarının her ülkede farklı eşitsizlik sonuçlarını yarattığı sonucuna varmaktadır.

Lee vd., 2020	(1984-2014) 121 ülke için küreselleşmenin gelir eşitsizliği üzerindeki etkisini incelemektedir.	GMM (Generalized method of moments) Yöntemi	Çalışma, küreselleşmenin gelir dağılımını bozduğunu, ancak ekonomik ve finansal istikrarın olumsuz etkiyi azaltabileceğini ortaya koymaktadır. Ayrıca, düşük gelirli veya OECD üyesi olmayan ülkeler genellikle küreselleşmenin neden olduğu daha yüksek eşitsizliğe sahiptir.
Heimberger, 2020	Ekonomik küreselleşmenin gelir eşitsizliği üzerindeki etkisinin nicel literatür incelemesini sunmaktadır.	Meta-Regresyon Analizi	Küreselleşmenin gelir eşitsizliğini artırıcı bir etkiye sahip olduğu, ticari küreselleşmenin gelir eşitsizliğini finansal küreselleşmeden daha az etkilediği, ekonomik küreselleşmenin ticari küreselleşme yoluyla gelir eşitsizliğinin önemli bir belirleyicisi olduğu sonucuna varmaktadır.
Çelik, 2021	(1970-2015), G7 ülkelerinde gelir eşitsizliği ile finansal küreselleşmenin nedensellik ilişkisi	Bootstrap Panel ve Granger Nedensellik Analizi	Çoğu G7 ülkesinde gelir eşitsizliği ve finansal küreselleşme arasında bir nedensellik ilişkisinin var olduğu sonucuna ulaşmıştır.
Osinubi ve Olomola, 2021	(1980-2018) MINT ülkelerinde küreselleşme, gelir eşitsizliği ve yoksulluk arasındaki dinamik ilişki incelenmektedir.	BVAR (Bayesian Vector autoregressive)	Küreselleşmenin tüm MINT ülkelerinde yalnızca kısa vadede kendisinin güçlü bir tahminicisi olduğu, uzun vadede, gelir eşitsizliği ve yoksulluğun küreselleşmeyi güçlü bir şekilde etkilediği sonucuna varmışlardır.

## VERİ SETİ VE EKONOMETRİK YÖNTEM

### Veri Seti ve Özet İstatistikler

Çalışmada, geçiş ekonomileri özelinde gelir eşitsizliği ve küreselleşme arasındaki ilişkiyi belirlemek amaçlanmaktadır. Bu amaç doğrultusunda, IMF (2000) Geçiş Ekonomileri Sınıflandırması'na göre gruplanan 26 (Veri eksikliği nedeniyle Bosna-Hersek, Kamboçya, Lao Demokratik Halk Cumhuriyeti, Tacikistan ve Vietnam ülke grubundan çıkarılmıştır.) geçiş ekonomisi için 1991-2019 dönemi analiz edilmektedir. Geçiş ekonomileri literatürü incelendiğinde, bu ülkelerin özellikle makro ekonomik değişkenlerinde önemli değişiklikler gözlenmektedir. Gelir eşitsizliği ve küreselleşme ilişkisini açıklamada yardımcı olacağı için bu değişkenlerden özellikle ticaret oranları ve ekonomik büyüme oranları analize dahil

edilmektedir. Çalışmanın analizinde kullanılan değişkenlerin adları ve açıklamaları ile elde edildiği kaynaklar Tablo 3'te sunulmaktadır. Tüm değişkenler ile dengeli panel modeli oluşturulmuştur.

**Tablo 3.** Analizde kullanılan değişkenler

Değişken	Açıklama	Kaynak
<b>gini</b>	Gini katsayısı	Our World in Data (Roser, Ospina)
<b>kof</b>	Küreselleşme indeksi (genel)	Gygli, Savina, Florian Haelg, Niklas Potrafke and Jan-Egbert Sturm (2019): The KOF Globalisation Index
<b>gro</b>	Ekonomik büyüme oranı (yıllık, %)	Dünya Bankası
<b>tra</b>	Ticari açıklık oranı (GSYİH'ye oranı, %)	Dünya Bankası

gini Max Roser'in kurduğu Our World in Data verisetinden, kof The KOF Küreselleşme İndeksi'nden; gro ve tra değişkenleri ise Dünya Bankası'nın WDI (World Development Indicators) veritabanından derlenmiştir.

Çalışmada kullanılan değişkenlere ait açıklamaların ardından değişkenlere ait özet istatistiklere ve korelasyon matrisine sırasıyla Tablo 4 ve Tablo 5'te yer verilmektedir.

**Tablo 4.** Değişkenlere ait özet istatistikler

Değişken	Ortalama	Standart Sapma	Minimum	Maksimum
<b>gini</b>	32.38196	5.446896	20.18658	48.37574
<b>kof</b>	60.59249	14.99717	23.02986	85.20689
<b>gro</b>	3.078609	6.757837	-44.9	34.5
<b>tra</b>	95.49778	33.0471	25.94972	190.698

Tablo 4 göz önüne alındığında, tüm değişkenlere ait özet istatistikler yer almaktadır. Gini katsayısı 1991-2019 dönemi için belirtilen geçiş ekonomilerinde en düşük 0.2018658 değerini alırken, en yüksek olarak 0.4837574 değerini almaktadır. Veri seti gözlendiğinde tüm ülkelerde gini katsayılarında başlangıçta düzelme gözlenirken, zamanla eşitsizlikte artış dikkati çekmektedir. Kof endeks değeri ise en düşük 23.02986 değerini alırken, en yüksek 85.20689 değerini almaktadır. Kof endeksi değerinde neredeyse üç katına yakın artış dikkati çekmektedir. İncelenen 1990-2019 döneminde geçiş ekonomilerinin tümünde küreselleşme endeksinde gözle görülür artış yaşanmıştır. Geçiş ekonomilerinin ekonomik büyüme rakamları incelendiğinde, geçiş sürecinin başlarında en düşük büyüme rakamları -44,9 gibi negatif rakamlar alırken,

en yüksek olarak 34.5 değerini görmüştür. Ticari açıklık oranı en düşük 25.94972 değerini alırken, en yüksek 190.698 değerini almaktadır. Veri incelendiğinde, ticari açıklık oranının incelenen dönemde zaman içinde arttığı görülmektedir. Geçiş ekonomilerinde yaşanan küreselleşme ve geçiş süreci ile birlikte, yapılan toplam ticaretin zaman içinde önemli bir şekilde arttığı dikkati çekmektedir.

**Tablo 5.** Korelasyon matrisi

	<b>gini</b>	<b>kof</b>	<b>gro</b>	<b>tra</b>
<b>gini</b>	1.0000			
<b>kof</b>	-0.3188	1.0000		
<b>gro</b>	-0.0604	0.1789	1.0000	
<b>tra</b>	-0.1986	0.3774	-0.0469	1.0000

Tablo 5 incelendiğinde, gini katsayısı ile kof küreselleşme endeksi, ekonomik büyüme ve ticari açıklık oranı arasında negatif yönlü ilişki görülmektedir. Bu değişkenlerden gini katsayısı en düşük olarak ekonomik büyüme (-0.0604) ile, sırasıyla ticari açıklık oranı (-0.1986) ile ve en çok da kof küreselleşme endeksi ile (-0.3188) negatif yönde korelasyon ilişkisine sahiptir. Ekonometrik analiz öncesinde değişkenler arasındaki ilişkiye ait ön bilgi sunan korelasyon matrisi, gini katsayısı ile en güçlü ilişkinin kof endeksi arasında olduğunu göstermektedir. Ekonomik büyüme ve kof (0.1789) ve ticari açıklık oranı ile kof (0.3774) pozitif yönde korelasyon ilişkisine sahip iken, ticari açıklık oranı ile ekonomik büyüme (-0.0469) negatif yönde korelasyon ilişkisine sahiptir.

### Ekonometrik Yöntem ve Analiz Sonuçları

Çalışmada hedeflenen amaç doğrultusunda, geçiş ekonomilerinde gelir eşitsizliği ve ekonomik küreselleşme arasındaki ilişki panel veri yöntemleriyle incelenmektedir.

$$gini_{it} = \beta_0 + \beta_1 kof_{it} + \beta_2 gro_{it} + \beta_3 tra_{it} + \eta_i + \xi_t + u_{it}$$

Burada;  $i$  ülkeleri ( $i=1, \dots, 26$ ),  $t$  zamanı ( $t=1991, 1992, \dots, 2019$ ),  $\eta_i$  ülke spesifik özellikleri (gözlemleneyen heterojenlik),  $\xi_t$  zaman etkilerini,  $u_{it}$  ise hata terimini ifade etmektedir.

Çalışmada ekonometrik analizin ilk aşamasında uygun yöntemin belirlenmesi için yatay kesit bağımlılığı araştırılmıştır. Breusch ve Pagan (1980) testi,  $N$  sabit ve  $T \rightarrow \infty$  durumunda geçerli bir test iken; bu testin  $N$  büyük,  $T$  ise sonlu olduğu durumda tutarlılık özelliğini kaybetmektedir. Pesaran (2004) testi ise  $N \rightarrow \infty$  ve  $T$  yeterince büyük olması durumunda tutarlıdır.

**Tablo 6.** Pesaran (2004) yatay kesit bağımlılığı testi

Değişken	CD-test	p-value	corr	Abs(corr)
gini	1.03	0.305	0.011	0.371
kof	94.38	0.000***	0.972	0.972
gro	34.98	0.000***	0.360	0.411
tra	18.01	0.000***	0.186	0.423

Tablo 6’da Pesaran (2004) Yatay kesit bağımlılığı test sonuçlarına yer verilmektedir. Testin sıfır hipotezi yatay kesit bağımsızlığını sınarken, bu hipotez üç değişken (kof, gro ve tra) için reddedilmektedir. Gini katsayısı değişkeni hariç diğer değişkenlerde yatay kesit bağımlılığı olduğu tespit edilmiştir. Bu nedenle analize 2. nesil panel birim kök testlerinden olan Pesaran CADF testi ile devam edilmektedir.

**Tablo 7.** Pesaran CADF birim kök testi

	T-bar	Z(t-bar)	P-value
gini	-2.041	-1.512	0.065*
D.gini	-2.377	-3.264	0.001
kof	-2.369	-3.220	0.001***
gro	-2.829	-5.614	0.000***
tra	-3.032	-6.671	0.000***

Pesaran (2007), faktör yüklemelerini tahmin etmek yerine birimler arası korelasyonu yok etmek için bu testi önermiştir. Bu yöntemde, ADF regresyonunun gecikmeli yatay kesit ortalamaları ile genişletilmiş halini kullanmaktadır ve bu regresyonun birinci farkı birimler arası korelasyonu yok etmektedir. Bu nedenle test Yatay Kesit Genelleştirilmiş Dickey Fuller (CADF) olarak adlandırılmaktadır.

Tablo 7’deki birim kök test sonuçları değerlendirildiğinde, gini katsayısı %10 anlam seviyesinde düzey değerinde durağan iken, gini katsayısı birinci farkında tüm anlam seviyelerine göre durağan hale getirilmiştir. Diğer tüm değişkenlerin (kof, gro ve tra) düzey değerlerinde durağan olduğu görülmüştür.

Elde edilen bu bulgular sonucunda ekonometrik analize yatay kesit bağımlılığını dikkate alan heterojen paneller için geliştirilmiş Westerlund (2007) panel eşbütünleşme testi ile devam edilmektedir.

**Tablo 8.** Westerlund (2007) panel eşbütünleşme testi

Statistic (gini-kof)	Value	Z-value	P-value
Gt	-3.423	-9.351	0.000***
Ga	-8.279	-1.014	0.155
Pt	-11.445	-3.875	0.000***
Pa	-8.200	-4.271	0.000***

Statistic (gini-kof)	Value	Z-value	P-value
Gt	-3.287	-8.567	0.000***
Ga	-12.604	-5.083	0.000***
Pt	-11.837	-4.263	0.000***
Pa	-8.692	-4.819	0.000***

Statistic (gini-kof)	Value	Z-value	P-value
Gt	-2.753	-5.509	0.000***
Ga	-11.164	-3.729	0.000***
Pt	-11.213	-3.646	0.000***
Pa	-7.235	-3.199	0.001***

Westerlund (2007) eşbütünleşme testinden elde edilen sonuçlara göre, geçiş ekonomilerinde gelir eşitsizliği ve küreselleşme arasında (gini-kof), gelir eşitsizliği ve ticari açıklık arasında (gini-tra) ve gelir eşitsizliği ve ekonomik büyüme arasında (gini-gro) uzun dönemli ilişkilerin varlığı kanıtlanmıştır. Eşbütünleşme testi sonuçlarına üç ayrı tabloda yer verilmiştir. Bunun nedeni, bağımlı değişken olarak ele alınan gelir eşitsizliği katsayısının (gini) diğer değişkenler ile olan uzun dönemli ilişkileri ayrı ayrı tespit edilmek istenmiştir. Her üç tabloda da değişkenler arasındaki uzun dönemli ilişkilerin varlığı sıfır hipotezleri reddedilerek kanıtlanmıştır.

Dinamik Sabit Etkiler Tahmincisi uzun dönem parametrelerinin yanında kısa dönem parametrelerinin tahminlerini de sunmaktadır. Hata düzeltme parametresi (-0.201699) negatif ve istatistiksel olarak anlamlıdır. Bu parametre, kısa dönem sapmalarının bir sonraki dönemde dengeye gelme hızını göstermektedir. Bir dönemde oluşan dengesizliklerin yaklaşık %20'si bir sonraki dönemde düzelecek ve uzun dönem dengesine yaklaşması sağlanacaktır.



**Tablo 9.** Dinamik sabit etkiler tahmincisi (Estimated error correction form)

	Coef.	Std. Err.	z	P>z
<b>ec</b>				
<b>kof</b>	-.0700925	.0406824	-1.72	0.085*
<b>SR</b>				
<b>ec</b>	-.201699	.0202387	-9.97	0.000***
<b>kof</b>				
<b>D1.</b>	.1255443	.0588336	2.13	0.033**
<b>cons</b>	7.254139	.8535512	8.50	0.000****

kof uzun dönem parametresi (-0.007) anlamlı ve işareti negatif, kısa dönem parametresi (0.012) anlamlı ve işareti pozitifdir. Kısa dönemde kof endeksindeki artış gini katsayısını arttırırken, uzun dönemde kof endeksindeki artış gini katsayısını azaltmaktadır.

Geçiş ekonomilerinin küreselleşme endeksindeki artış, ülkelerdeki gelir eşitsizliği seviyesini kısa dönemde arttırırken, uzun dönemde azaltmaktadır.

## SONUÇ

Küreselleşme olgusu iktisat literatüründe her dönem çok tartışılan konular arasındadır. Küreselleşmenin gelir eşitsizliğini etkileme biçimi literatürde genel olarak İyimser ve Kötümser Görüş olmak üzere ikiye ayrılmaktadır. Gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde gelir eşitsizliği ve küreselleşme arasındaki ilişki daha çok araştırma konusu olmuşken, geçiş ekonomilerinde bu ilişki çok çalışılmamıştır. Bu nedenle bu çalışmanın amacı, geçiş ekonomileri özelinde gelir eşitsizliği ve ekonomik küreselleşme arasındaki ilişkiyi incelemektir. Ekonometrik analiz öncesi, değişkenlere ait özet istatistiklere ve korelasyon matrisine yer verilmiştir. Çalışmada hedeflenen amaç doğrultusunda, geçiş ekonomilerinde gelir eşitsizliği ve ekonomik küreselleşme arasındaki ilişki panel veri yöntemleriyle incelenmektedir. Ekonometrik analizde öncelikle yatay kesit bağımlılığı testi yapılmış ve sonrasında yatay kesit bağımlılığını dikkate alan Pesaran birim kök testi uygulanmıştır. Seriler arasındaki uzun dönemli ilişkinin tespiti için Westerlund testine yer verilmiş ve daha sonra analize en uygun şekliyle Dinamik Sabit Etkiler Tahmincisi ile kısa ve uzun dönem tahminleri sunulmuştur. Uzun dönem ve kısa dönem analiz sonuçlarının istatistiksel olarak anlamlı olması, politika yapıcılara bu konuda öneriler sunabilmektedir. Yapılan bu analiz ile birlikte geçiş ekonomilerinde gelir eşitsizliği ve küreselleşme arasındaki ilişki ekonometrik olarak kanıtlanmaktadır. Geçiş ekonomilerinde küreselleşmenin hız kazanması kısa dönemde gelir eşitsizliğine olumsuz olarak yansırken,

uzun dönemde gelir eşitsizliğini azaltıcı etkiye sahiptir. Uzun dönemli analiz sonuçları literatürde yer alan İyimser görüşü desteklemektedir.

#### YAZAR BEYANI / AUTHOR STATEMENT

Araştırmacılar makaleye ortak olarak katkıda bulunduğunu bildirmiştir. Araştırmacılar herhangi bir çıkar çatışması bildirmemiştir.

#### KAYNAKÇA

- Abakumova, J., & Primierova, O. (2018) Economic growth, globalization and income inequality: the case of ukraine, globalization and its socio-economic consequences. T. Kliestik (Ed.), *18th International Scientific Conference, Part VI: Inequality in Society*. (s. 2445-2452). Zilina: University of Zilina.
- Atif, S. M., Srivastav, M., Sauytbekova, M., & Arachchige, U. K. (2012). *Globalization and income inequality: A panel data analysis of 68 countries* (MPRA Paper No. 42385). Munich Personal Repec Archive.
- Atkinson, A. (1997). Bringing income distribution in from the cold. *Economic Journal*, 107(441), 297-321.
- Barlow, D., Grimalda, G., & Meschi, E. (2009). Globalisation vs internal reforms as factors of inequality in transition economies, *International Review of Applied Economics*, 23(3), 265-287.
- Basu, K. (2005). *Globalization, poverty and inequality* (Research Paper No. 2005/32). Helsinki: World Institute for Development Economic Research.
- Brady, D., Beckfield, J., & Seeleib-Kaiser, M. (2005). Economic globalization and the welfare state in affluent democracies 1975–2001. *American Sociological Review*, 70(6), 921–948.
- Breusch, T. S., & Pagan, A. R. (1980). The lagrange multiplier test and its applications to model specification in econometrics. *The Review of Economic Studies*, 47(1), 239-253.
- Cornia, G. A. (1999). *Liberalisation, globalisation and income distribution* (Research Paper No. 1999/157). Helsinki: World Institute for Development Economic Research.
- Cornia, G. A. (2003). The impact of liberalisation and globalisation on income inequality in developing and transitional economies. *CESifo Economic Studies*, 49(4), 581–616.
- Çelik, O. (2021). Causality linkages between income inequality and financial globalization for G7 countries. *Finansal Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi*, 13(25), 344-360.
- Destek, M.A. (2018). Dimensions of globalization and income inequality in transition economies: taking into account crosssectional dependence, *Eastern Journal Of European Studies*, 9(2), 5-25.
- Dong, F. (2014). The impact of economic openness on standard of living and income inequality in eight countries. *Emerging Markets Review*, 21(C), 234-264.
- Dorn, F., Fuest, C., & Potrafke, N. (2017). *Globalisation and income inequality revisited* (European Economy Discussion Paper No. 056). Luxembourg: European Economy.



- Haq, M., Badshah, I., & Ahmad, I. (2016). Does globalisation shape income inequality? Empirical evidence from selected developing countries. *The Pakistan Development Review*, 251-270.
- Heimberger, P. (2020). Does economic globalisation affect income inequality? A meta-analysis. *World Economy*, 43(11), 2960–2982.
- Kaasa, A. (2003). *Factors influencing income inequality in transition economies*. Estonia: Tartu University Press.
- Lee, K. K. (2014). Globalization, income inequality and poverty: theory and empirics. *Social Research*, 8, 109-134.
- Lee, C. C., Lee, C. C., & Lien, D. (2020). Income inequality, globalization, and country risk: a cross-country analysis, *Technological and Economic Development of Economy*, 26(2), 379-404.
- Lundberg, M., & L. Squire (2003). The simultaneous evolution of growth inequality. *The Economic Journal*, 113(487), 326-344.
- Martell, L. (2017). *The sociology of globalization*. United Kingdom: Cambridge Press.
- Meschi, E., & Vivarelli, M. (2007). *Globalization and income inequality* (IZA Discussion Paper No. 2958). Bonn: Institute of Labor Economics.
- Mikhalev, V. (2000). *Inequality and transformation of social structures in transitional economies* (Research Paper No. 2000/052). Helsinki: World Institute for Development Economic Research.
- Mundell, R. A. (1957). International trade and factor mobility. *American Economic Review*, 47(3), 321-335.
- Naceur, S. B., & Zhang, R. (2016). *Financial development, inequality and poverty: some international evidence* (IMF Working Paper No. 16/32). Washington, D.C.: International Monetary Fund.
- Osinubi, T.T., & Olomola, P.A. (2021). Globalisation, income inequality and poverty relationships: evidence from Mexico, Indonesia, Nigeria and Turkey. *Journal of Economic and Administrative Sciences*, 37(2), 179-208.
- Pesaran, M. H. (2004). *General diagnostic tests for cross section dependence in panels* (IZA Discussion Paper No. 1240). Bonn: Institute of Labor Economics.
- Pesaran, M. H. (2007). A simple panel unit root test in the presence of cross-section dependence. *Journal of Applied Econometrics*, 22(2), 265-312.
- Seven, U., & Coşkun, Y. (2016). Does financial development reduce income inequality and poverty? evidence from emerging countries. *Emerging Market Review*, 26(C) 34-63.
- Singh, R., & Huang, Y. (2011). *Financial deepening, property rights, and poverty: evidence from subsaharan africa* (IMF Working Paper 11/196). Washington, D.C.: International Monetary Fund.
- Westerlund, J., & Edgerton, D. L. (2007). A panel bootstrap cointegration test. *Economics Letters*, 97(3), 185-190.



Žarković R. J., Krstić, G., Oruč, N., & Bartlett, W. (2019). Income inequality in transition economies: a comparative analysis of Croatia, Serbia and Slovenia. *Economic Annals*, 64(223), 39-60.

## ÇALIŞANLARIN PROSOSYAL MOTİVASYONU İLE DUYGUSAL EMEK ARASINDAKİ İLİŞKİDE ÖRGÜTSEL ÖZDEŞLEŞMENİN ROLÜ\*

Gökhan KARADİREK<sup>2</sup>

### Öz

Bu çalışmanın amacı, prososyal motivasyon ile duygusal emek arasındaki ilişkide örgütsel özdeşleşmenin rolünü belirlemektir. Bu çalışma, nicel araştırma desenlerinden ilişkisel tarama modelinde tasarlanmıştır. Araştırma, Ordu'da orman ürünleri endüstrisinde faaliyet gösteren bir işletmenin çalışanları üzerinde gerçekleştirilmiştir. Örneklemi, 242 işletme çalışanı oluşturmuştur. Örneklem grubu, çalışanlar arasından uygun örnekleme yöntemiyle belirlenmiştir. Veriler, online anket tekniğiyle toplanmış ve SPSS 25.0 paket programıyla analiz edilmiştir. Katılımcıların demografik özellikleri, yüzde ve frekans gibi tanımlayıcı istatistikler kullanılarak belirlenmiştir. Hipotezler, korelasyon ve regresyon analizleriyle test edilmiştir. Korelasyon analizi sonucunda, duygusal emek ile örgütsel özdeşleşme ve prososyal motivasyon arasında düşük düzeyde anlamlı ve pozitif yönlü bir ilişki bulunmuştur. Prososyal motivasyon ile duygusal emek arasındaki ilişkide, örgütsel özdeşleşmenin aracılık rolü bulunmaktadır.

**Anahtar Kelimeler:** Duygusal Emek, Örgütsel Özdeşleşme, Prososyal Motivasyon

**JEL Kodları:** M10, D23, M54

## THE ROLE OF ORGANIZATIONAL IDENTIFICATION IN THE RELATIONSHIP BETWEEN EMPLOYEE PROSOCIAL MOTIVATION AND EMOTIONAL LABOUR

### Abstract

The aim of this study is to determine the role of organizational identification in the relationship between emotional labor and prosocial motivation. This study was designed in relational survey model, one of the quantitative research designs. The research was carried out on the employees of an enterprise operating in the forest products industry in Ordu. The sample consisted of 242 business employees. The sampling group was determined by using the convenient sampling method among the employees. The data were collected with the online survey technique and analyzed with the SPSS 25.0 package program. The data were analyzed with the SPSS 25.0 package program. The demographic characteristics of the participants were determined using descriptive statistics such as percentage and frequency. The hypotheses were tested with correlation and regression analysis. As a result of the correlation analysis, a low-level significant and positive relationship was found between emotional labor and organizational identification and prosocial motivation. Organizational identification has a mediating role in the relationship between prosocial motivation and emotional labor.

**Keywords:** Emotional Labor, Organization Identification, Prosocial Motivation

**JEL Codes:** M10, D23, M4

\* Bu çalışma için Giresun Üniversitesi Etik Kurulunun 01.12.2021 tarihli ve 17/24 sayılı toplantısının E-50288587-050.01.04-62745 nolu kararı ile etik kurul onayı alınmıştır.

<sup>2</sup> Dr., Giresun Üniversitesi, Tirebolu Mehmet Bayrak Meslek Yüksekokulu, [gokhan.karadirek@giresun.edu.tr](mailto:gokhan.karadirek@giresun.edu.tr), <https://orcid.org/0000-0002-0804-9904>

## GİRİŞ

Örgütsel uygulamalar ve yönetici düzeyinde alınan kararlar, çalışan insan kaynağında duygusal ve davranışsal değişikliklere neden olabilmektedir. Bu noktada önemli olan, algılanan çalışma ortamının ya da örgüt ikliminin çalışanlar tarafından nasıl algılandığıdır. Çalışan insan kaynağının kendisini kurumla özdeşleştirebilmesi, motive bir şekilde işini yapabilmesi, örgütsel beklentileri gözeterek duygularını yönetebilmesi ve prososyal motivasyonu için çalışma ortamıyla ilgili olumlu düşüncelere ihtiyaç duymaktadır. Bireyler, üyesi oldukları örgütle kendisini özdeşleştirdiklerinde, örgütün hedeflerini ve beklentilerini gözeterek örgütün yararına davranışlar sergileyebilmektedir. Bazen çalışanlar iş ortamında, duygularını bastırarak, yüzeysel davranışlarda bulunarak ya da rol yaparak kurumsal hedeflerin gerçekleştirilmesine yardımcı davranışları sergileyebilmektedir. Başka bir anlatımla örgütsel özdeşleşme, bazı durumlarda örgütün faydasına olan duygusal emek ile ilgili davranışları ortaya çıkarabilmektedir. Maalesef, kurumlar ve yöneticiler çeşitli nedenlerden dolayı insan kaynağının duygularını anlamakta yetersiz kalmaktadır. Halbuki çalışanları önemsemek ve duygularını motive etmek, prososyal motivasyonunu artırmak, çalışanlara değerli olduğunu hissettirmek ve kurumla özdeşleştirmesini sağlamak, örgütsel amaçları kolaylaştırabilmektedir. İnsan kaynağının davranış ve tutumlarında çalışma koşullarının, örgütsel iklimin ve yönetici kararlarının belirleyici olduğunu bilimsel çalışmalarda görmek mümkündür. Örgütsel karar vericilerin, çalışanlarına karşı olumsuz davranışları örgütsel özdeşleşmeye ve prososyal motivasyona olumsuz yansımaktadır (Koçak, 2019). Aslında bu durum, yöneticilerin insan kaynağını anlama noktasında yetersiz olduklarının ve onların duygularını göz ardı ettiklerinin bir sonucudur. Örneğin, çalışanların duygusal emek konusundaki duygularının ve tutumlarının anlaşılması güçtür. Bu nedenle de yöneticiler tarafından ihmal edilebilirliği yüksektir. Ancak çalışanların duygusal emek konusundaki tutumları, işletmenin kârını artırıcı ve maliyetleri düşürücü (Hochschild, 1983) olduğu düşünülmektedir. Alanyazındaki güncel çalışmalar incelendiğinde de insan kaynağının duygusal emek ve onun alt boyutlarıyla ilgili düşünceleri ile kurumsal sosyal sorumluluk, prososyal motivasyon (Shin ve Hur, 2020), hizmet performansı, iş tatmini ve stresi, işten ayrılma niyeti (Lu, 2019), duygusal performans ve mesleki tükenmişlik (Grandey ve Sayre, 2019), örgütsel özdeşleşme (Töre ve Ereli, 2020), demografik özellikler arasındaki ilişkilerin araştırıldığı görülmektedir.

Bu çalışmada, örgütsel özdeşleşme, duygusal emek ve prososyal motivasyon kavramlarının arasındaki ilişki incelenmektedir. Bu bağlamda, çalışanların prososyal motivasyonu ile duygusal emek arasındaki ilişkide örgütsel özdeşleşmenin rolü belirlenmek istenmektedir. Öncelikle kavramsal çerçeve başlığı altında prososyal motivasyon, duygusal emek ve örgütsel özdeşleşme değişkenleri kavramsal olarak

açıklanmakta ve alanyazındaki bulgulardan hareketle değişkenlerin kendi aralarındaki ilişkiler ortaya konulmaktadır.

## KAVRAMSAL ÇERÇEVE

### Duygusal Emek

Duygusal emek, işletmenin beklentilerini karşılayabilmek amacıyla çalışanların duygularını yönetmesi gerektiği anlayıştır. Duygusal emek kavramıyla ilgili çalışmaların, 1983 yılında sosyolog Arlie Russell Hochschild ile başladığı görülmektedir. Duygusal emek, halka açık bir şekilde gözlemlenebilir bir yüz ve vücut görüntüsü yaratmak için duygunun yönetilmesidir (Hochschild, 1983).

Duygusal emek, bir işin beklentilere uygun olarak yapılabilmesinde önemlidir. Çünkü duygusal emek, işlerin beklentileri karşılayacak bir şekilde yapılabilmesi için çalışan duygusunun katılımını ya da bastırmasını, başkasının duygusuna karşı duygusal duyarlılık ve esneklik göstermeyi gerektirmektedir (Guy, Newman ve Mastracci, 2008). Ayrıca Ashforth ve Humphrey'e (1993) göre duygusal emek, görevin etkinliğini ve bireyin kendini ifade edebilmesini kolaylaştırabilmektedir.

Duygusal emek konusundaki ilk çalışmalarda duygusal emeğin “derin davranış” ve “yüzeysel davranış” alt boyutlarında ele alındığı görülmektedir (Hochschild, 1983; Grandey, 2000). Alanyazında, duygusal emeğin boyutları ve sayısı konusunda fikri birliğin olduğu söylemek zordur. Güncel çalışmalar incelendiğinde, duygusal emeğin boyutları farklı kavramlarla ifade edilmiş olmakla birlikte genellikle üç boyutlu bir yapısının olduğu düşünülmektedir. Pala ve Sürgevil (2016) çalışmasında, duygusal emeğin üç boyutunun: “derin davranış”, “yüzeysel davranış” ve “duyguların bastırılması” olduğunu ileri sürmektedir. Derin davranış, kişinin içsel duygusal deneyimi ile dışsal gösterimleri arasında tutarlılık elde edebilmesi için algılama, yorumlama ve diğer psikolojik süreçlere dayandırılmaktadır (Lu, 2019). Çalışan bireyler bağlamında derin davranış, diğer çalışanlarla etkileşimlerinde duygu kurallarına uymak isteyen ve arzu edilen duyguları “ortaya çıkarmaya” çalışan kişilerin davranışdır (Hochschild, 1983). Yüzeysel davranış, bireyin özgür ifadesini bir maske gibi gizlerken, derin davranış, bireyden beklenen duygular ile gerçek duygularını dengelemeye çalışan itici bir güç işlevindedir (Guy, Newman ve Mastracci, 2008). Yüzeysel davranış, işçiler için duygusal emeğin pasif biçimini, derin davranış ise kamu hizmeti rolüne güçlü bir bağlılık duygusunu ifade etmektedir (Hsieh, 2019). Duygunun bastırılması, onur kırıcı davranışları karşısında hoş, sevimli bir sima ile sakin kalabilmeyi gerektiren, bireyin sosyal statüsüyle iç içe olan işinden kaynaklanan, duygusal emeğin işle ilgili bir örneğidir (Guy, 2019). Duygunun bastırılması, kişinin kendi duygularını göz ardı etmesini gerektiren duygulardır (Guy vd., 2008).

Literatürde, çalışanların duygusal emek ile ilgili görüşlerinden yola çıkılarak bireylerin örgüt ve iş algısı birçok yönden ele alınmıştır. Bunlardan ikisi : örgütsel özdeşleşme ve prososyal motivasyon algısıdır ve çalışanların duygusal emek konusundaki düşünceleriyle ilişkisi araştırmalara konu olmuştur. Anwar vd., (2019), hizmet çalışanları üzerinde gerçekleştirdikleri araştırmanın sonucunda duygusal emeğin yüzeysel ve derin davranış boyutuyla örgütsel özdeşleşme arasında pozitif bir ilişkinin olduğunu bulmuştur. Deniz ve Aydoğan (2020) çalışmasında, duygusal emeğin duygusal çaba boyutu ile örgütsel özdeşleşme arasında pozitif, duygusal emeğin duygusal çelişki boyutuyla örgütsel özdeşleşme arasında ise negatif bir ilişkinin olduğunu ileri sürmektedir. Kırmızıgül, Evliyaoğlu, Cevher ve Yılmaz (2017), örgütsel özdeşleşme ile derinlemesine davranış arasında güçlü ve pozitif, yüzeysel davranış arasında ise orta düzeyde ve negatif bir ilişkinin olduğunu ifade etmektedir. Mishra vd. (2012) benzer sonuçlara ulaşmıştır. Örgütsel özdeşleşme ile derinlemesine davranış arasında pozitif, yüzeysel davranış arasında ise düşük düzeyde negatif yönde bir ilişki bulunmaktadır (Mishra, Bhatnagar, D’Cruz ve Noronha, 2012). Örneklemini öğretmenlerin oluşturduğu bir çalışmada, duygusal emeğin alt boyutları: Doğal duygular, yüzeysel rol yapma ve derinden rol yapma ile örgütsel özdeşleşme arasında pozitif bir ilişkinin olduğu ileri sürülmektedir (Töre ve Erel, 2020).

Literatürde, çalışanların duygusal emek tutumu ile prososyal motivasyon algısı arasındaki ilişkiyi açıklayabilmek için çalışmaların yapıldığı görülmektedir. Shin ve Hur (2020), duygusal emeğin derin ve yüzeysel davranış boyutları ile algılanan sosyal sorumluluk arasındaki ilişkide prososyal motivasyonun aracılık rolünü belirlemeyi amaçladığı çalışmada; derin davranış ile algılanan sosyal sorumluluk arasındaki ilişkide prososyal motivasyonun olumlu yönde aracı rolünün olduğunu vurgulamaktadır. Aynı çalışmada Shin ve Hur, yüzeysel davranış ile algılanan sosyal sorumluluk arasındaki ilişkide prososyal motivasyonun aracılık rolünün olmadığı belirtilmektedir. Sağlık çalışanları üzerinde gerçekleştirilen bir çalışmada, duygusal emeğin doğal duygular ve derinden rol yapma alt boyutlarının çalışanların prososyal motivasyonunu anlamlı bir şekilde olumlu yönde etkilediği (Kesen ve Akyüz, 2016), diğer bir ifadeyle prososyal motivasyonu artırdığı ifade edilmektedir. Ancak aynı çalışmada Kesen ve Akyüz, duygusal emeğin yüzeysel rol yapma boyutunun çalışanların prososyal motivasyonu üzerinde anlamlı bir etkisinin olmadığını ortaya koymaktadır.

## **Örgütsel Özdeşleşme**

Sosyal Kimlik Kuramı (Tajfel ve Turner, 1979) ve akabinde türetilen Kendini Sınıflandırma Kuramı (Turner, Hogg, Oakes, Reicher ve Wetherell, 1987) ile insanların sosyal yaşamlarıyla ilgili kimlikleri anlamaya çalışılırken, sıklıkla örgütsel özdeşleşmenin nasıl ortaya çıktığını açıklamaktadır. Sosyal Kimlik



Kuramına göre çalışanlar, gurur, çekicilik, prestij ve ait olma ihtiyaçlarını karşılamak için kendilerini bir örgütün üyesi olarak sınıflandırmaktadır (Ashforth ve Mael, 1989; Anwar vd., 2019).

Örgütsel özdeşleşme, bir örgütle ilgili algılanan bütünleşme duygusudur ve bir bireyin, üyesi olduğu örgütün başarı ve başarısızlık deneyimini kendisine ait bir deneyimleme gibi görmesidir (Mael ve Ashforth, 1992). Örgütsel özdeşleşme, örgütün amaçları ile bireyin amaçlarının giderek daha fazla bütünleştiği, uyumlu hale geldiği bir süreçtir (Hall, Schneider ve Nygren, 1970). Bu nedenle örgütsel özdeşleşme, örgütlerin genel örgütsel işleyişinde ve örgütsel performansın artırılmasında, arzu edilen örgütsel davranışların ortaya çıkmasında ve insan kaynakları yönetiminin modellenmesinde önemli bir unsurdur (Fuchs, 2012).

Edwards (2005), örgütsel özdeşleşmeyi çalışanların örgütsel faaliyetlere katılmasında bir ikna mekanizması olarak görmektedir. Çünkü örgütle özdeşleşme, örgütsel hedefleri, bireyin kendi hedefleri haline getirmektedir. Kendini örgütle güçlü bir şekilde özdeşleştirmek ise örgütsel hedeflere ulaşmaya yardımcı olmak için bireyi daha fazla çalışmaya motive edebilir (Edwards, 2005).

Alanyazında, bireylerin örgütsel özdeşleşme algısı ile duygusal emek tutumu arasında ilişkinin önemsendiği görülmektedir. Türkiye’de gerçekleştirilen bir araştırmada, prososyal motivasyonla istismarcı yönetim arasındaki ilişkide örgütsel özdeşleşmenin tam aracı rolünün olduğu bulunmuştur (Koçak, 2019). Deniz ve Aydoğan’a (2020) göre, duygusal emek ile algılanan dışsal prestij arasındaki ilişkide örgütsel özdeşleşme aracı role sahiptir. Aynı çalışmada Deniz ve Aydoğan, örgütsel özdeşleşmenin grup içi özdeşleşme boyutunun, duygusal çelişki ile algılanan dışsal prestij arasındaki ilişkiye tam aracılık, algılanan dışsal prestij ile duygusal çaba arasındaki ilişkiye ise kısmi aracılık ettiğini vurgulamaktadır. Otel işletmelerindeki çalışanlar üzerinde gerçekleştirilen bir çalışmaya göre örgütsel özdeşleşme, duygusal emeğin yüzeysel, derin ve samimi davranış boyutlarını anlamlı bir şekilde etkilemektedir (Kırmızıgül, Evliyaoğlu, Cevher ve Yılmaz, 2017). Töre ve Erel, öğretmenler üzerinde gerçekleştirdikleri çalışmada benzer bulgulara ulaşmıştır. Töre ve Erel’e (2020) göre, örgütsel özdeşleşme, doğal duyguları, derinden ve yüzeysel rol yapma davranışını olumlu yönde etkilemektedir. Mishra vd. (2012), derin ve yüzeysel davranışın tahmin edilmesinde örgütsel özdeşleşmenin bir öngörücü olduğunu vurgulamaktadır. Örgütsel özdeşleşme, algılanan dış prestijin derin oyunculuk ve yüzeysel davranış üzerindeki etkisine önemli ölçüde aracılık etmektedir (Mishra vd., 2012). Literatürden, örgütsel özdeşleşmenin çalışanların örgüte ilişkin tutumları ve örgüt içerisindeki davranışlarıyla doğrudan veya dolaylı ilişkisinin olduğu anlaşılmaktadır.



## **Prososyal Motivasyon**

Topluma faydalı işlerde çalışmak ve görevlerde bulunmak insanların eylemlerini, kişiliklerini ve motivasyonunu artırabilmektedir. İnsanların yararına işler yapmaya bağlı olarak bireylerde ortaya çıkan isteklenme veya güdü “prososyal motivasyon” terimiyle açıklanmaktadır.

Prososyal motivasyon, diğer insanlara fayda sağlamak için çabalama arzusudur (Batson, 1987). İlk çalışmalarda, prososyal motivasyonun, özgecilik, fedakarlık veya başkalarını düşünmek anlamına gelen “altruizm” ve empati ile ilişkilendirildiği görülmektedir (Batson, 1987; Krebs, 1975). Çünkü, empatik duygular, özgeci motivasyona neden olmaktadır (Krebs, 1975). Reykowski (1982), normal ya da arzu edilen ile bilişsel tutarsızlık ve rahatsız edici durum arasında büyük farklılık olması durumunda motivasyonun uyarılacağını belirtmektedir. Bu uyarılma, “içsel prososyal motivasyon” ile sonuçlanmaktadır (Reykowski, 1982).

Son zamanlarda, prososyal motivasyonun daha bağımsız bir terim haline geldiği ve bilimsel çalışmalarda değişken olarak kullanıldığı görülmektedir (Can ve Aykaç, 2020; Grant, 2008; Grant ve Mayer, 2009; Grant ve Berry, 2011; Kesen ve Akyüz, 2016; Koçak, 2019; Nesje, 2015; Shin ve Hur, 2020; Song ve Ferguson, 2021; Steijn ve van der Voet, 2019; Tortumlu ve Uzunbacak, 2021). Bu araştırmacıların, genellikle prososyal motivasyon ile mesleki algı, örgütsel tutum ve davranış arasındaki ilişkiyi ortaya koymak istedikleri görülmektedir. Araştırmacılar çalışmalarında, mesleki bağlılık, performans, iş tatmini, içsel motivasyon, yaratıcılık, kariyer tatmini, işe aktif olarak katılmak ya da iş ile özdeşleşme, iş etkisi, kişilik özellikleri, işte çalışma süresi, algılanan sosyal sorumluluk, işe gömülmürlük, duygusal emek ve örgütsel özdeşleşme gibi kavramlar ile prososyal motivasyonun ilişkisi incelenmiştir. Prososyal motivasyon üzerine gerçekleştirilen bazı çalışmalarda prososyal davranışı şu şekilde tanımlanmaktadır: Prososyal motivasyon, çalışanların duygularıyla karakterizedir (Grant, 2008) ve genellikle geçici veya anlık bir arzu biçiminde, yardım gereksinimi olan bireylerle iletişim kurulmasının sonucunda ortaya çıkmaktadır (Grant, 2007). Grant (2008), prososyal motivasyonun çalışanların arzuladığı davranışlara katkıda bulunduğunu düşünmektedir. Çünkü çalışanlar, çalışma sürecinden keyif aldıklarında ve başkalarına yardım etmenin sonuçlarına değer verdiklerinde, görevlerini tamamlamanın faydalı olduğuna inanmaktadır (Grant, 2008).

Bu çalışma kapsamında alanyazındaki çalışmalar incelendiğinde, genellikle prososyal motivasyon ile duygusal emek ve örgütsel özdeşleşme arasında ilişkinin olduğu belirtilmektedir (Kesen ve Akyüz, 2016; Koçak, 2019; Shin ve Hur, 2020). Shin ve Hur (2020), otel çalışanları üzerinde gerçekleştirdiği araştırmada, prososyal motivasyon ile derin davranış arasında pozitif ilişkinin olduğunu ifade etmektedir. Öte yandan, aynı çalışmada Shin ve Hur, prososyal motivasyon ile yüzeysel davranış arasında anlamlı bir ilişkinin

olmadığı açıklamaktadır. Kesen ve Akyüz'e (2016) göre, prososyal motivasyonla duygusal emeğin alt boyutları: doğal duygular ve derinden rol yapma davranışları arasında istatistiksel olarak anlamlı ve zayıf düzeyde bir ilişki bulunmaktadır. Buna karşılık, aynı çalışmada Kesen ve Akyüz, prososyal motivasyon ile duygusal emeğin yüzeysel rol yapma alt boyutu arasında anlamlı bir ilişkinin bulunmadığını belirtmektedir. Bir üretim işletmesindeki çalışanların görüşlerinden elde edilen bulgulara göre, prososyal motivasyon ile örgütsel özdeşleşme arasında anlamlı ve pozitif yönlü ilişki bulunmaktadır (Koçak, 2019).

Alanyazındaki çalışmalar, prososyal motivasyonun çalışanların örgüte ilişkin tutumlarında ve davranışlarında belirleyici faktörlerden biri olduğunu göstermektedir.

Bu çalışmanın amacı, prososyal motivasyon ile duygusal emek arasındaki ilişkide örgütsel özdeşleşmenin rolünü belirlemektir. Bu bağlamda aşağıdaki sorulara yanıt aranmıştır:

- (1) Çalışanların prososyal motivasyonu ile örgütsel özdeşleşmesi arasında nasıl bir ilişki bulunmaktadır?
- (2) Çalışanların prososyal motivasyonu ile duygusal emek arasında nasıl bir ilişki vardır?
- (3) Çalışanların örgütsel özdeşleşmesi ile duygusal emek arasında nasıl bir ilişki vardır?
- (4) Çalışanların prososyal motivasyonu ile duygusal emek algısı arasındaki ilişkide örgütsel özdeşleşmenin aracı rolü var mıdır?

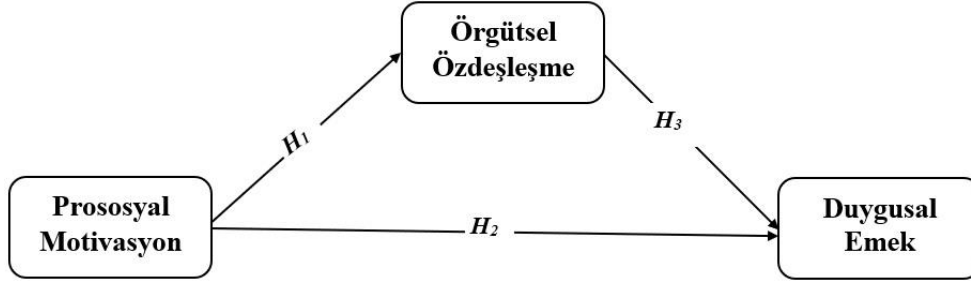
## YÖNTEM

Bu çalışma, nicel araştırma deseninde, ilişkisel tarama modeline göre tasarlanmıştır. İlişkisel tarama modeli, iki veya daha fazla nicel değişkenin kendi aralarındaki ilişkiyi belirlemek, değişkenlerin aralarındaki ilişkileri neden-sonuç bakımından etkileriyle birlikte incelemek amacıyla yapılmaktadır (Fraenkel ve Wallen, 2009).

### Araştırmanın Modeli ve Hipotezler

Literatürde, prososyal motivasyon, duygusal emek ve örgütsel özdeşleşme değişkeninin kendi aralarındaki ilişkiler incelenerek, araştırmanın amacına uygun olarak Şekil 1'deki model ortaya konulmuştur.

Şekil 1. Araştırmanın modeli



Araştırma sorularına yanıt bulabilmek ve Şekil 1’deki araştırma modelini test etmek amacıyla aşağıdaki hipotezler geliştirilmiştir.

H<sub>1</sub>: Çalışanların prososyal motivasyonu, örgütsel özdeşleşmeyi olumlu yönde etkiler.

H<sub>2</sub>: Çalışanların prososyal motivasyonu, duygusal emeği olumlu yönde etkiler.

H<sub>3</sub>: Çalışanların örgütsel özdeşleşmesi, duygusal emeği olumlu yönde etkiler.

H<sub>4</sub>: Çalışanların prososyal motivasyonu ile duygusal emeği arasındaki ilişkide örgütsel özdeşleşmenin aracı rolü vardır.

## Evren ve Örneklem

Bu araştırmanın evrenini Ordu İlinde orman ürünleri sektöründe faaliyet gösteren özel bir işletmenin çalışanları oluşturmaktadır. Çalışmanın konusu ve orman ürünleri sektörünün emek yoğun işleri barındırması evrenin belirlenmesinde önemli olmuştur. Araştırmanın örneklemini, çeşitli departmanlarda görev yapan 242 işletme çalışanıdır. Örneklem grup, çalışanlar arasından uygun örnekleme yöntemi kullanılarak belirlenmiştir. Örneklem büyüklüğü, farklı evrenler için kabul edilebilir asgari örneklem büyüklükleri arasında ve %95 güvenilirlik düzeyinin üzerindedir (Gürbüz ve Şahin, 2018). Gürbüz ve Şahin’e (2018) göre bu çalışmanın örneklem büyüklüğü (242), evren büyüklüğü 500 olan nicel yönelimli sosyal bilim araştırmaları için yeterli ve %95’in (0.05) üzerinde bir güvenilirlik düzeyindedir.

## Veri Toplama Aracı

Veri toplama aracında, Duygusal Emek, Örgütsel Özdeşleşme ve Prososyal Motivasyon ölçeklerine ait beşli Likert tipinde toplam 22 madde bulunmaktadır. Duygusal Emek ölçeğinin Yüzeysel Davranış (6

madde), Duyguların Bastırılması (4 madde) ve Derin Davranış (2 madde) olmak üzere üç alt boyutu vardır (Pala ve Sürgevil, 2016). Bu duygusal emek ölçeği, Türkiye’de güvenilirliği ve geçerliği test edilmiş, alt boyutlarda ifade edilmiş güncel bir ölçektir. Duygusal emek ölçeğine ilişkin bu özellikler araştırmacının ölçek tercihini kolaylaştırmıştır. Örgütsel özdeşleşme ve prososyal motivasyon ölçeğiyle ilgili kararda, ölçeklerin alanyazındaki bilinirliği, geçerliliği ve evrendeki katılımcılar tarafından yanıtlanabilirliği belirleyici olmuştur. Araştırmacı tarafından Türkçeye uyarlanan: Örgütsel Özdeşleşme (Mael ve Ashforth, 1992) altı ve Prososyal Motivasyon ölçeği (Grant, 2008) ise dört maddeden oluşmaktadır. Alannında uzman iki akademisyenin görüşü alınarak Türkçe’ye uyarlanan ölçeklerin güvenilirliği, evrenden ilk 60 kişilik örneklem grup üzerinden elde edilen veriler yardımıyla hesaplanmıştır. Bu kapsamda örgütsel özdeşleşme ve prososyal motivasyon için hesaplanan alfa değerleri sırasıyla;  $\alpha=.741$  ve  $\alpha=.815$ ’dir. Bu alfa değerleri, ölçeklerin yeterli güvenilirliğe sahip olduğunu gösterdiğinden veri toplama işlemine devam edilmiştir. Veri toplama, 28.12.2021- 11.02.2022 tarihleri arasında çevrimiçi anket tekniğiyle toplanmıştır. Anketin gönüllü olarak yanıtladığının beyanı ve anket yanıtlarının kabul edilebilmesi için katılımcılardan çevrimiçi anket formundaki “Gönüllü Katılım Onayı” kutucuğunu işaretlemesi istenmiştir.

Bu çalışma için Giresun Üniversitesi Etik Kurulunun 01.12.2021 tarihli ve 17/24 sayılı toplantısının E-50288587-050.01.04-62745 nolu kararı ile etik kurul onayı alınmıştır.

### **Verilerin Analiz**

Veriler, IBM SPSS 25.0 paket programıyla analiz edilmiştir. Verilerin normal dağılıp dağılmadığı, çarpıklık (skew index) ve basıklık (kurtosis index) değerlerine göre belirlenmiştir. Bu çalışmada kullanılan değişkenler: Duygusal emek, örgütsel özdeşleşme ve prososyal motivasyon için hesaplanan çarpıklık ve basıklık değerleri -1.5 ile +1.5 arasında değişmektedir. Bu bulgular, verilerin değişkenler arasında dağılımının normal olduğunu göstermektedir (Tabachnick ve Fidell, 2014). Veri toplama aracının Cronbach Alpha katsayısı  $\alpha=.819$  olarak hesaplanmıştır. Her bir ölçek için hesaplanan Cronbach Alpha katsayıları ise sırasıyla; Duygusal Emek için  $\alpha=.812$ , Örgütsel Özdeşleşme için  $\alpha=.785$  ve Prososyal Motivasyon için  $\alpha=.837$ ’dir. Veri toplama aracının ve ölçeklere ait maddelerin kendi aralarındaki iç tutarlılık değerleri kabul edilebilir (Nunnally ve Bernstein, 1994) ve oldukça güvenilirdir (Kayış, 2010). Pala ve Sürgevil (2016), duygusal emeğin alt boyutlarının orta-iyi düzeyde ( $\alpha=.778$ ,  $\alpha=.684$ ,  $\alpha=.531$ ) güvenilirliğe sahip olduğunu ifade etmektedir. Mael ve Ashforth (1992), örgütsel özdeşleşmenin güvenilirlik katsayısını  $\alpha=.87$  ve Grant (2008), prososyal motivasyonun alfa katsayısını  $\alpha=.90$  olarak hesaplamıştır. Normallik testi ve güvenilirlik analizi sonuçları Tablo 1’de verilmiştir. Ayrıca örgütsel özdeşleşme ve prososyal motivasyon ölçekleriyle ilgili veriler kullanılarak faktör analizi uygulanmıştır. Katılımcıların demografik özellikleri tanımlayıcı istatistikler (yüzde ve frekans) yardımıyla belirlenmiştir. Duygusal emek, örgütsel özdeşleşme ve prososyal

motivasyon değişkenlerinin kendi aralarındaki ilişkiler Pearson korelasyon katsayısı yöntemiyle hesaplanmıştır. Hipotezler, regresyon analizi ve SPSS PROCESS macro ile test edilmiştir.

**Tablo 1:** Normallik testi ve güvenilirlik analizi sonuçları

	$\bar{x}$	Ss.	Çarpıklık (Skewness)	Basıklık (Kurtosis)	Alfa ( $\alpha$ ) Katsayısı
Duygusal Emek	3.68	.668	-.358	-.158	.812
Örgütsel Özdeşleşme	4.19	.750	-1.088	.349	.785
Prososyal Motivasyon	4.68	.439	-1.073	-.053	.837

$\bar{x}$ : Ortalama, Ss: Standart Sapma,  $\alpha$ : Cronbach Alfa Katsayısı

Örgütsel özdeşleşme ve prososyal motivasyon ölçeklerine ilişkin faktör analizi sonuçları Tablo 2’de verilmiştir.

**Tablo 2:** Faktör analizi sonuçları

Örgütsel Özdeşleşme Ölçeği		Prososyal Motivasyon Ölçeği	
Ölçek Maddeleri	Faktör Yükleri	Ölçek Maddeleri	Faktör Yükleri
<b>m1:</b> Birisi çalıştığım kurumu eleştirse bunu kişisel bir hakaret gibi hissederim.	,897	<b>m1:</b> İşim aracılığıyla başkalarına faydalı olmayı önemserim.	,871
<b>m2:</b> Başkalarının çalıştığım bu işyeri hakkında ne düşündüğüyle çok fazla ilgilenmem.	,891	<b>m2:</b> İşim aracılığıyla başkalarına yardımcı olmak isterim.	,815
<b>m3:</b> İşyerinden bahsederken genellikle “onlar” yerine “biz” ifadesini kullanırım.	,890	<b>m3:</b> Başkaları üzerinde olumlu bir etki bırakmak isterim.	,812
<b>m4:</b> Çalıştığım kurumun başarıları benim başarımdır.	,856	<b>m4:</b> İşim aracılığıyla başkalarına iyilik yapmak benim için önemlidir.	,713
<b>m5:</b> Birisi çalıştığım kurumu övdüğünde, bu bana kişisel bir iltifat gibi gelir.	,781		
<b>m6:</b> Medyada/basında çalıştığım kurumu eleştiren bir haber olsa utanırım.	,625		
KMO Değeri: ,615		KMO Değeri: ,716	
Bartlett's Küresellik Testi: 247,649 p= ,000< ,05		Bartlett's Küresellik Testi: 117,604 p= ,000< ,05	
Açıklanan Toplam Varyans: %70,450		Açıklanan Toplam Varyans: %64,772	

Faktör analizi sonucu, örgütsel özdeşleşme ve prososyal motivasyon ölçeğinin tek faktörlü bir yapıdan oluştuğunu ortaya koymaktadır.

## BULGULAR

### Demografik Bulgular

Bu araştırmanın demografik bulgularına göre katılımcılarının 45'i (%18.6) kadın, 197'si (%81.4) erkektir. Cinsiyet ile ilgili bu sonuç, araştırmanın gerçekleştirildiği sektöre ve sektördeki işin özelliğine bağlanabilir. Katılımcıların eğitim durumu, kurumdaki kıdemi veya toplam çalışma süresi, yaşı ve aile gelir düzeyi ile ilgili demografik bulgular Tablo 3'te verilmektedir.

**Tablo 3:** Demografik bulgular

Eğitim Durumu	<i>f</i>	%	Kurumdaki Kıdemi	<i>f</i>	%
İlköğretim	35	14.5	5 yıl ve altında	98	40.5
Ortaöğretim/Lise	85	35.1	6-10 yıl	33	13.6
Ön Lisans	66	27.3	11-15 yıl	51	21.1
Lisans	40	16.5	16-20 yıl	29	12
Lisansüstü	16	6.6	20 yıl üstü	31	12.8
Toplam	242	% 100	Toplam	242	% 100
Yaş	<i>f</i>	%	Aile Gelir Düzeyi	<i>f</i>	%
20-25 yaş	20	8.3	4000₺-5000₺	36	14.9
26-30 yaş	38	15.7	5001₺-6000₺	58	24
31-35 yaş	56	23.1	6001₺-7000₺	35	14.5
36-40 yaş	39	16.1	7001₺-8000₺	45	18.6
41-45 yaş	48	19.8	8001₺-9000₺	20	8.3
46 yaş ve üstü	41	16.9	9000₺ üstü	48	19.8
Toplam	242	% 100	Toplam	242	% 100

*f*: frekans, %: yüzde

## Korelasyon Analizi

Duygusal emek, örgütsel özdeşleşme ve prososyal motivasyon değişkenlerinin aralarındaki ilişkiler Pearson korelasyon katsayısı hesaplama yöntemiyle belirlenmiştir. Korelasyon analizi sonuçları Tablo 4'teki gibidir.

**Tablo 4:** Korelasyon analizi sonuçları

Yıllar	$\bar{x}$	Ss	DE	YD <sup>a</sup>	DB <sup>a</sup>	DD <sup>a</sup>	ÖÖ	PM
Duygusal Emek (DE)	3.68	.668	1					
Yüzeysel Davranış (YD <sup>a</sup> )	3.54	.838	.822**	1				
Duyguların Bastırılması (DB <sup>a</sup> )	3.56	1.034	.725**	.235**	1			
Derin Davranış (DD <sup>a</sup> )	4.30	.741	.642**	.459**	.338**	1		
Örgütsel Özdeşleşme (ÖÖ)	4.19	.750	.213**	.297**	.015	.120	1	
Prososyal Motivasyon (PM)	4.68	.439	.241**	.246**	.144*	.082	.170**	1

\*\* :p<.01, \* : p<.05,  $\bar{x}$ : Ortalama, Ss: Standart Sapma, <sup>a</sup>: Duygusal Emek'in alt boyutlarıdır.

Korelasyon analizi sonucu, Duygusal Emek ile Örgütsel Özdeşleşme ve Prososyal Motivasyon arasında anlamlı (p<.01) ve pozitif ilişkinin olduğunu göstermektedir. Duygusal emek'in boyutlarından “yüzeysel davranış” ile örgütsel özdeşleşme ve prososyal motivasyon arasında anlamlı (p<.01) ve pozitif ilişkinin olduğu görülmektedir. Duyguların bastırılması ile prososyal motivasyon arasında istatistiksel olarak anlamlı (p<.05) ve pozitif ilişki bulunurken, duyguların bastırılması ile örgütsel özdeşleşme arasında anlamlı bir ilişki bulunamamıştır. Duygusal emek'in “derin davranış” alt boyutu ile örgütsel özdeşleşme ve prososyal motivasyon arasında da anlamlı bir ilişki bulunamamıştır (p>.05).

## Regresyon ve PROCESS Macro İle Aracılık Etkisi Analizi

Regresyon analiziyle prososyal motivasyonun örgütsel özdeşleşme ve duygusal emek üzerindeki etkisi araştırılmıştır. Ayrıca örgütsel özdeşleşmenin duygusal emek üzerindeki etkisi belirlenmiştir. Hayes (2013) tarafından geliştirilen SPSS PROCESS macro kullanılarak prososyal motivasyon ile duygusal emek arasındaki ilişkide örgütsel özdeşleşmenin aracılık rolü ortaya konulmuştur. Bu bağlamda öncelikle prososyal motivasyonun örgütsel özdeşleşme ve duygusal emek üzerindeki etkisi incelenmiştir. Daha sonra örgütsel özdeşleşmenin tek başına duygusal emek üzerindeki etkisi test edilmiştir. Son aşamada, örgütsel özdeşleşme ve prososyal motivasyon değişkenlerinin birlikte duygusal emek üzerindeki etkisi belirlenmiştir. Bu kapsamda, gerçekleştirilen regresyon analizi ve sonuçları sırasıyla Tablo 5'te verilmiştir.



**Tablo 5:** Duygusal emek ve örgütsel özdeşleşmeye ilişkin regresyon analizi sonuçları

<b>Örgütsel Özdeşleşme (Model 1)</b>	<b>B</b>	<b>SH</b>	<b><math>\beta</math></b>	<b>t</b>	<b>p</b>
Sabit	2.837	.511		5.550	.000
Prososyal Motivasyon	.290	.109	.170	2.666	.008
$R^2=.029, F_{(1-240)}=7.108, p=.008<.05, Durbin-Watson=2.343$					
<b>Duygusal Emek (Model 2)</b>	<b>B</b>	<b>SH</b>	<b><math>\beta</math></b>	<b>t</b>	<b>p</b>
Sabit	1.967	.446		4.406	.000
Prososyal Motivasyon	.365	.095	.241	3.844	.000
$R^2=.058, F_{(1-240)}=14.778, p=.000<.001, Durbin-Watson=1.795$					
<b>Duygusal Emek (Model 3)</b>	<b>B</b>	<b>SH</b>	<b><math>\beta</math></b>	<b>t</b>	<b>p</b>
Sabit	2.885	.238		12.106	.000
Örgütsel Özdeşleşme	.189	.056	.213	3.372	.001
$R^2=.045, F_{(1-240)}=11.368, p=.001<.005, Durbin-Watson=1.635$					
<b>Duygusal Emek (Model 4)</b>	<b>B</b>	<b>SH</b>	<b><math>\beta</math></b>	<b>t</b>	<b>p</b>
Sabit	1.522	.467		3.256	.001
Prososyal Motivasyon	.240	.095	.211	3.364	.001
Örgütsel Özdeşleşme	.157	.056	.177	2.823	.005
$R^2=.081, F_{(2-239)}=11.588, p=.000<.001 Durbin-Watson=1.725$					

Tablo 5'teki bulgulara göre, prososyal motivasyonun örgütsel özdeşleşme üzerinde anlamlı ve pozitif yönlü bir etkisi bulunmaktadır ( $R^2=.029, p<.05$ ). Prososyal motivasyon tek başına örgütsel özdeşleşmedeki %2.9 orandaki varyansı açıklayabilmektedir. Duygusal emek değişkenine ilişkin regresyon modellerinde: Model 2 ve Model 3'e göre, prososyal motivasyon ( $R^2=.058, p<.001$ ) ve örgütsel özdeşleşme ( $R^2=.045, p<.005$ ) ayrı ayrı duygusal emeği anlamlı bir şekilde, olumlu yönde etkilediği görülmektedir. Ayrıca, prososyal motivasyon ile örgütsel özdeşleşme değişkenleri birlikte duygusal emeği anlamlı bir şekilde etkilemektedir ( $R^2=.081, p<.001$ ). Başka bir anlatımla, duygusal emek algısındaki %8.1'lik varyans, prososyal motivasyon ile örgütsel özdeşleşmeye bağlıdır. PROCESS macro ile gerçekleştirilen analiz sonucunda, prososyal motivasyon ile duygusal emek arasındaki ilişkide örgütsel özdeşleşmenin kısmi düzeyde aracılık etkisinin olduğu belirlenmiştir ( $\beta=.05, BootLLCI=.0052, BootULCI=.0946$ ). Prososyal motivasyon ile duygusal emek arasındaki ilişkide örgütsel özdeşleşmenin %5'lik oranda ve düşük düzeyde bir etkisinin olduğu bulunmuştur. Başka bir deyişle, örgütsel özdeşleşme, prososyal motivasyonun duygusal emek üzerindeki etkisini olumlu yönde artırmaktadır. Analiz sonuçları, bu çalışmanın hipotezlerinin kabul edilebilir olduğunu ortaya koymaktadır.

## SONUÇ, TARTIŞMA VE ÖNERİLER

Bu çalışmanın amacı, prososyal motivasyonla duygusal emek arasındaki ilişkide örgütsel özdeşleşmenin rolünü belirlemektir. Bu bağlamda, öncelikle korelasyon analizi yapılmış; duygusal emek ve alt boyutları, örgütsel özdeşleşme ve prososyal motivasyon değişkenlerinin kendi aralarındaki ilişkiler belirlenmiştir.

Araştırmaya katkı sağlayanlar, çoğunlukla erkek katılımcılardır. Genellikle katılımcılar, ortaöğretim ve ön lisans eğitim düzeyine sahip, genç ve orta yetişkinlikte bireylerdir. Örgütteki çalışma süreleri bakımından katılımcılar incelendiğinde, beş yıl veya beş yılın altındaki katılımcıların en fazla oranı oluşturduğu görülmüştür. Katılımcıların gelir durumunun daha çok asgari ücret düzeyinde olduğu sonucuna varılmıştır.

Bu çalışma, duygusal emek ile örgütsel özdeşleşme ve prososyal motivasyon arasında düşük düzeyde, pozitif yönlü bir ilişkinin olduğunu ortaya koymaktadır. Ayrıca prososyal motivasyon ile örgütsel özdeşleşme, duygusal emeğin yüzeysel davranış ve duyguların bastırılması boyutu arasında düşük düzeyde pozitif yönlü anlamlı bir ilişkinin olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Öte yandan, duygusal emeğin derin davranış boyutu ile örgütsel özdeşleşme ve prososyal motivasyon arasında ise anlamlı bir ilişki bulunamamıştır. Alanyazında, benzer sonuçlara içeren araştırmalara rastlamak olasıdır. Koçak'a (2019) göre, prososyal motivasyon ile örgütsel özdeşleşme arasında pozitif ilişki bulunmaktadır. Örgütsel özdeşleşme ile kamu hizmeti motivasyonu (Miao vd., 2019) ve iş motivasyonu (Wegge vd., 2006) arasında pozitif yönde bir ilişkinin olduğu belirtilmektedir. Ayrıca bu çalışmada, örgütsel özdeşleşme ile duygusal emek arasındaki ilişki yönünden alanyazındaki çalışmalarca da desteklenmektedir. Nitekim Töre ve Erel (2020), duygusal emeğin alt boyutları; derin davranış, gerçek duygular ve yüzeysel davranış ile örgütsel özdeşleşme arasında olumlu yönde bir ilişkinin olduğunu ifade etmektedir. Benzer şekilde, örgütsel özdeşleşme ile duygusal emeğin duygusal çaba (Deniz ve Aydoğan, 2020), yüzeysel ve derin davranış boyutu arasında pozitif yönde bir ilişkinin olduğu ileri sürülmektedir (Anwar vd., 2019; Kırmızıgül vd., 2017; Mishra vd., 2012).

Bu çalışmanın sonuçlarına göre prososyal motivasyon, örgütsel özdeşleşme ve duygusal emeği olumlu yönde yordamaktadır (Regresyon Modeli 1 ve 2). Başka bir deyişle prososyal motivasyon, çalışanların örgütsel özdeşleşme ve duygusal emek algısına anlamlı bir katkı sağlamaktadır. Benzer şekilde, çalışanların örgütsel özdeşleşme duygusunun duygusal emeği düşük düzeyde ve anlamlı bir şekilde yordadığı belirlenmiştir. Kesen ve Akyüz (2016), duygusal emeğin derinden rol yapma ve doğal duygular boyutlarının çalışanların prososyal motivasyonunu pozitif yönde etkilediğini ileri sürmektedir. Fakat aynı çalışmada, duygusal emeğin yüzeysel rol yapma boyutunun prososyal motivasyon üzerinde anlamlı bir

etkisinin olmadığı ifade edilmektedir (Kesen ve Akyüz, 2016). Ayrıca bu çalışmanın sonucu, prososyal motivasyon ile duygusal emek arasındaki ilişkide örgütsel özdeşleşmenin kısmi düzeyde aracılık rolünün olduğunu ortaya koymaktadır. Çalışanların kendisini örgütle özdeşleştirilmesi, prososyal motivasyon ile duygusal emek arasındaki ilişkiye pozitif yönde aracılık etmektedir. Shin ve Hur'a (2020) göre, algılanan sosyal sorumluluk ile duygusal emeğin derin davranış boyutu arasındaki ilişkide prososyal motivasyonun olumlu yönde aracılık rolü vardır. Öte yandan, Shin ve Hur (2020), algılanan sosyal sorumluluk ile yüzeysel davranış arasındaki ilişkide prososyal motivasyonun aracılık rolünün olmadığını ifade etmektedir.

Bu çalışmaya ilişkin bulguların önceki çalışmanın bulgularından kısmen farklılaştığı görülmektedir. Araştırma bulgularının diğer çalışmaların bulgularından kısmen farklılaşması, konunun farklı bir evrende incelenmiş olmasıyla açıklanabilir. Ayrıca araştırma sonuçlarının değişkenlik göstermesi, alanyazında duygusal emeğin alt boyutları konusunda tam bir fikir birliğinin olmamasına ve araştırmalarda farklı ölçeklerin kullanılmasına bağlanabilir.

Orman ürünleri sektöründeki çalışanların veya örgüt üyelerinin topluma faydalı görevlerde bulunması sağlanarak bireylerin prososyal motivasyonu artırılabilir. Sektörde bireylere prososyal motivasyon duygusu yüksek örgütsel görevlerde ve işlerde bulunmalarına imkân tanınarak çalışanların duygusal emek algısı ve davranışı artırılabilir. Duygusal emekle ilgili olumlu tutumlar, örgütsel hedeflere ulaşmayı kolaylaştırabilir. Ayrıca orman ürünleriyle ilgili mal ve hizmet üretiminde bulunanların duygusal emek ve prososyal motivasyonundaki pozitif yönlü değişim, işletme içerisindeki iletişimi ve çalışma iklimini olumlu yönde etkileyerek, örgütsel verimlilik ve performansı olumlu yönde etkileyebilir.

Çalışanların duygusal emekle ilgili davranışlarda bulunmalarını sağlamak ve kolaylaştırmak için örgütsel özdeşleşme bağımlı güçlendirmek gerekebilir. Çalışanların örgütsel özdeşleşme bağımlı güçlendirebilmek için ise iş stresini azaltıcı, iş tatminini artıran, iş yükü ile ücret arasında dengenin olduğu, örgütsel desteğin ve güvenin hissedildiği, örgütsel ödüllendirmenin ve adaletin olduğu çalışma koşullarına ihtiyaç duyulabilir. Bu bağlamda işletme yöneticileri, işletmenin hedeflerine ulaşmasını sağlayabilmesi ve çalışanlarının olumlu yönde duygusal emek tutumu sergileyebilmesi için çalışanlarının prososyal motivasyonunu ve örgütsel özdeşleşme bağımlı artıracak işletme yönetimi stratejileri belirlemelidir.

#### **YAZAR BEYANI / AUTHOR STATEMENT**

Araştırmacı(lar) makaleye ortak olarak katkıda bulunduğunu bildirmiştir. Araştırmacı(lar) herhangi bir çıkar çatışması bildirmemiştir.



Bu çalışma için Giresun Üniversitesi Etik Kurulunun 01.12.2021 tarihli ve 17/24 sayılı toplantısının E-50288587-050.01.04-62745 nolu kararı ile etik kurul onayı alınmıştır.

## KAYNAKÇA

- Anwar, F., Ahmed, I., Waqas, M., Khairuzzaman, W., Ismail, W., & Islam, T. (2019). Effects of external prestige on emotional labour: mediation by organisational identification and moderation by perceived organisational support. *Middle East J. Management*, 6(2), 186-203.
- Ashforth, B., & Humphrey, R. (1993). Emotional labor in service roles: The influence of identity. *Academy of Management Review*, 18(1), 88-115.
- Ashforth, B., & Mael, F. (1989). Social identity theory and the organization. *Academy of Management Review*, 14(1), 20-39.
- Batson, C. (1987). Prosocial motivation: Is it ever truly altruistic? *Advances in Experimental Social Psychology*, 20, 65-122.
- Can, M., & Aykaç, E. (2020). Mesleki bağlılığın prososyal motivasyon davranışı üzerindeki rolü: mutfak çalışanları üzerine bir araştırma. *Journal of Tourism and Gastronomy Studies*, 8(3), 1836-1854.
- Deniz, G., & Aydoğan, E. (2020). Algılanan dışsal prestijin duygusal emek üzerindeki etkisinde örgütsel özdeşleşmenin aracılık rolü: Konaklama işletmelerinde bir araştırma. *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi*, 15(1), 141-164.
- Edwards, M. (2005). Organizational identification: A conceptual and operational review. *International Journal of Management Reviews*, 7(4), 207-230.
- Fraenkel, J., & Wallen, N. (2009). *How to Design and Evaluate Research in Education*. New York: New York McGraw-Hill.
- Fuchs, S. (2012). *Understanding Psychological Bonds between Individuals and Organizations: The Coalescence Model of Organizational Identification*. UK: Palgrave Macmillan.
- Grandey, A. (2000). Emotional regulation in the workplace: A new way to conceptualize emotional labor. *Journal of Occupational Health Psychology*, 5(1), 95-110.
- Grandey, A., & Sayre, G. (2019). *Emotional Labor: Regulating Emotions for a Wage*. Current Directions in Psychological Science: 28(2), 131-137.
- Grant, A. (2007). Relational job design and the motivation to make a prosocial difference. *Academy of Management Review*, 32(2), 393-417.
- Grant, A. (2008). Does intrinsic motivation fuel the prosocial fire? motivational synergy in predicting persistence, performance, and productivity. *Journal of Applied Psychology*, 93(1), 48-58.
- Grant, A., & Berry, J. (2011). The necessity of others is the mother of invention: Intrinsic and prosocial motivations, perspective-taking, and creativity. *Academy of Management Journal*, 54(1), 73-96.

- Grant, A., & Mayer, D. (2009). Good soldiers and good actors: Prosocial and impression management motives as interactive predictors of affiliative citizenship behaviors. *Journal of Applied Psychology*, 94(4), 900-912.
- Guy, M. (2019). Thinking Globally About the Public Service. M. Guy, S. Mastracci, & S.-B. Yang içinde, *The Palgrave Handbook of Global Perspectives on Emotional Labor in Public Service* (s. 25-50). Cham, Switzerland: Springer International Publishing;Palgrave Macmillan.
- Guy, M., Newman, M., & Mastracci, S. (2008). *Emotional Labor: Putting The Service In Public Service*. New York: M.E.Sharpe.
- Gürbüz, S., & Şahin, F. (2018). *Sosyal Bilimlerde Araştırma Yöntemleri Felsefe-Yöntem-Analiz*. Ankara: (5. Baskı) Seçkin Yayıncılık.
- Hall, D., Schneider, B., & Nygren, H. (1970). Personal factors in organizational identification. *Administrative Science Quarterly*, 15(2), 176-190.
- Hayes, A. (2013). *Introduction to Mediation, Moderation, and Conditional Process Analysis: A Regression-Based Approach*. New York: The Guilford Press.
- Hochschild, A. (1983). *The Managed Heart: Commercialization of Human Feeling*. Berkeley, CA: University of California Press.
- Hsieh, C.-W. (2019). Understanding Emotional Labor in Situational Contexts: How Mistreatment Matters. M. Guy, S. Mastracci, & S.-B. Yang içinde, *The Palgrave Handbook of Global Perspectives on Emotional Labor in Public Service* (s. 301-319). Cham, Switzerland: Springer International Publishing;Palgrave Macmillan.
- Kayış, A. (2010). Güvenilirlik Analizi (Reliability Analysis). Ş. Kalaycı içinde, *SPSS Uygulamalı Çok Değişkenli İstatistik Teknikleri* (s. 404-409). Ankara: Asil Yayın Dağıtım Ltd. Şti.
- Kesen, M., & Akyüz, B. (2016). Duygusal emek ve prososyal motivasyonun işe gömülmüşlüğü etkisi: sağlık çalışanları üzerine bir uygulama. *Ç.Ü. Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 25(2), 233-250.
- Kırmızıgül, B., Evliyaoğlu, M., Cevher, M., & Yılmaz, T. (2017). Otel işletmelerinde çalışanların duygusal emek davranışlarında örgütsel özdeşleşmenin rolü. *International Journal of Academic Value Studies*, 3(16), 257-267.
- Koçak, D. (2019). İstismarcı yönetimin prososyal motivasyon üzerindeki etkisinde örgütsel özdeşleşmenin aracı etkisi. *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 11(1), 517-528.
- Kolade, O., & Kehinde, O. (2013). Glass ceiling and women career advancement: Evidence from Nigerian construction industry. *Iranian Journal of Management Studies (IJMS)*, 6(1), 77-97.
- Krebs, D. (1975). Empathy and altruism. *Journal of Personality and Social Psychology*, 32(6), 1134-1146.
- Lee, C., Pillutla, M., & Law, K. (2000). Power-Distance, gender and organizational justice. *Journal of Management*, 26(4), 685-704.



- Lu, X. (2019). Understanding Emotional Labor at the Organizational Level. M. Guy, S. Mastracci, & S.-B. Yang içinde, *The Palgrave Handbook of Global Perspectives on Emotional Labor in Public Service* (s. 101-117). Cham, Switzerland: Springer International Publishing;Palgrave Macmillan.
- Mael, F., & Ashforth, B. (1992). Alumni and their alma mater: A partial test of the reformulated model of organizational identification. *Journal of Organizational Behavior*, 13,103-123.
- Miao, Q., Eva, N., Newman, A., & Schwarz, G. (2019). Public service motivation and performance: The role of organizational identification. *Public Money & Management*, 39(2), 77-85.
- Mishra, S., Bhatnagar, D., D’Cruz, P., & Noronha, E. (2012). Linkage between perceived external prestige and emotional labor: Mediation effect of organizational identification among pharmaceutical representatives in India. *Journal of World Business*, 47(2), 204-212.
- Nesje, K. (2015). Nursing Students’ Prosocial Motivation: Does it predict professional commitment and involvement in the job? *Journal of Advanced Nursing*, 71(1), 115-125.
- Nunnally, J. C., & Bernstein, I. H. (1994). *Psychometric Theory*. New York: McGraw-Hill.
- Pala, T., & Sürgevil, O. (2016). Duygusal emek ölçeği: Ölçek geliştirme, güvenilirlik ve geçerlilik çalışması. *Ege Akademik Bakış*, 16(4), 773-787.
- Reykowski, J. (1982). Motivation of Prosocial Behavior. V. Derlega, & J. Grzelak içinde, *Cooperation and Helping Behavior: Theories and Research* (s. 352-375). New York: Academic Press.
- Rigotti, T., Schyns, B., & Mohr, G. (2008). A Short Version of the occupational self-efficacy scale: structural and construct validity across five countries. *Journal of Career Assessment*, 16(2), 238-255.
- Shin, I., & Hur, W.-M. (2020). How are service employees' perceptions of corporate social responsibility related to their performance? Prosocial motivation and emotional labor as underlying mechanisms. *Corporate Social Responsibility and Environmental Management*, 27(6), 1-12.
- Song, B., & Ferguson, M. (2021). The Importance of Congruence Between Stakeholder Prosocial Motivation and CSR Attributions: Effects on Stakeholders’ Donations and Sense-Making of Prosocial Identities. *Journal of Marketing Communications*, 1-19.
- Steijn, B., & van der Voet, J. (2019). Relational job characteristics and job satisfaction of public sector employees: When prosocial motivation and red tape collide. *Public Administration*, 97(1), 64-80.
- Tabachnick, B., & Fidell, L. (2014). *Using Multivariate Statistics*. Boston: Pearson.
- Tajfel, H., & Turner, J. (1979). An Integrative Theory of Intergroup Conflict. W. Austin, & S. Worchel içinde, *The Social Psychology of Intergroup Relations* (s. 33-48). Monterey, CA: Brooks/Cole.
- Tortumlu, M., & Uzunbacak, H. (2021). Genç gönüllülerin kişilik özelliklerinin prososyal motivasyonlarına etkisi. *Pamukkale Üniversitesi İşletme Araştırmaları Dergisi (PIAR)*, 8(1), 101-114.
- Töre, E., & Erel, A. N. (2020). Effects of teacher organizational identification on emotional labor. *IJOEEC (International Journal of Eurasian Education and Culture)*, 5(10),1722-1748.



- Turner, J., Hogg, M., Oakes, P., Reicher, S., & Wetherell, M. (1987). *Rediscovering The Social Group: A Self-Categorization Theory*. Oxford, UK: Basil Blackwell.
- Valero, D., Keller, A., & Hirschi, A. (2019). The perceived influence of role models and early career development in native and migrant youth. *Journal of Career Development*, 46(3), 265-279.
- Wegge, J., Dick, R., Fisher, G., Wecking, C., & Moltzen, K. (2006). Work motivation, organisational identification, and well-being in call centre work. *Work & Stress*, 20(1), 60-83.

## JAPON MODERNLEŞMESİNE ALMAN KATKISI: YENİ ÜRETİM BİÇİMİNE ÖZGÜ YÖNETSEL BİLGİNİN AKTARIMI

İsmail Bahadır TURAN<sup>1</sup>

### Öz

Japonya, 1603-1838 arasında iç dinamikleriyle dönüşümü neredeyse olanaksız görülen katı bir feodal yapı içerisinde yönetilmiştir. Bu yapı, 1868'de Batılı büyük güçlerin Japonya'yı eşit olmayan anlaşmalara zorlamasıyla değişmiştir. İmparator Meiji, ülke yönetimini ele geçirmiş ve Japonya'nın modernleşmesini başlatmıştır. Bu modernleşme çabası, devlet eliyle sanayileşerek feodaliteden kapitalist üretim biçimine geçişe denk düşmektedir. Kurucu metin ise Meiji Anayasası'dır. Japonya, modernleşme yolculuğunda yabancı uzmanlardan da yararlanmıştır. Ancak Prusya tecrübesinin Japonya'ya daha uygun bir örnek olduğu inancı Alman uzmanları öne çıkarmıştır. Özellikle monarka egemen konum veren Prusya Anayasası, Japon yönetim kültürüne uygundur. Ayrıca Japon siyasi ve bürokratik elitlerinin Prusya'nın emperyal bir geçmiş ve amaca sahip olmadığına inanmaları, Prusya-Alman örneğine yönelmelerine yol açmıştır. Dolayısıyla Japon modernleşmesine Alman katkısı yön vericidir. Ancak ciddi bir yönetim birikimine sahip Japonya'nın, basitçe Alman örneğini alıp kullandığı iddia edilemez. Japonya, Alman tecrübesini kendine özgü yönetsel yapıyı oluşturmak için kullanmış ve modernleşme yolculuğunu başlatmıştır.

**Anahtar Kelimeler:** Japonya, Prusya, Meiji, Kapitalizm, Modernleşme

**JEL Kodları:** H83, N45, P10

## GERMAN CONTRIBUTION TO JAPANESE MODERNIZATION: TRANSFER OF ADMINISTRATIVE KNOWLEDGE OF THE NEW PRODUCTION STYLE

### Abstract

Between 1603 and 1838, Japan was governed within a rigid feudal structure, which was almost impossible to transform with its internal dynamics. This structure changed in 1868 when the Western great powers forced Japan into unequal agreements. Emperor Meiji, took over the country and initiated the modernization of Japan. This modernization effort coincides with the transition from feudalism to capitalist mode of production by industrialization by the state. The founding text is the Meiji Constitution. Japan has also benefited from foreign experts in its modernization journey. However, the belief that the Prussian experience was a more suitable example for Japan brought forward the German experts. In particular, the Prussian Constitution, which gives the monarch a sovereign position, is suitable for Japanese administrative culture. In addition, the belief of the Japanese political and bureaucratic elites that Prussia did not have an imperial past and purpose led them to turn to the Prussian-German example. Therefore, the German contribution to Japanese modernization is guiding. However, it cannot be claimed that Japan, which has a serious management experience, simply took the German example and used it. Japan used the German experience to create its own administrative structure and started its modernization journey.

**Keywords:** Japan, Prussia, Meiji, Capitalism, Modernization

**JEL Codes:** H83, N45, P10

<sup>1</sup> Dr. Öğr. Üyesi, Bahçeşehir Kıbrıs Üniversitesi, [ismailbahadir.turan@baucyprus.edu.tr](mailto:ismailbahadir.turan@baucyprus.edu.tr), <https://orcid.org/0000-0002-9938-0175>



## GİRİŞ

19. yüzyılda Avrupa dışında görülen modernleşme hareketleri incelendiğinde özellikle Türk ve Japon tecrübeleri dikkat çekicidir. Her iki modernleşme çabası, Batı'nın özellikle teknik ve bilimdeki üstünlüğünün yarattığı farkın kapatılmasını amaçlamaktadır. Ancak söz konusu alanlarda gelişme sağlanması, aynı zamanda devlet ve toplumsal yapının Batılı modellere göre dönüştürülmesini zorunlu kılmaktadır. İnkılap, Batılılaşmadan Batı gibi olmanın yollarını bulmaktır. Japonya, bu çabalarında amacına ulaşmış, devletlerin yaşamlarında kısa sayılabilecek birkaç on yılda dünyanın saygın ve önemli bir sanayi ülkesine dönüşmüştür. Bu çerçevede Türkiye'nin hemen hemen aynı dönemlerde başlamış olmasına rağmen modernleşme yolculuğunun halen sürdüğü söylenebilir. Dolayısıyla hala Japon modernleşmesinden çıkarabilecek dersler olduğu düşünülmektedir.<sup>2</sup>

Yerel güçlerin elinde parçalara ayrılmış olan Japonya, Tokugawa Ieyasu tarafından birleştirilmiş, imparatorun sembolik bir güç haline dönüştüğü merkezi feodalite denebilecek askeri bir yönetim kurulmuştur. 1603-1868 arasında süren Tokugawa Dönemi, feodal beylerin uzun süren iç savaş benzeri çatışmaları ve ülke genelinde yaşanan sefaleti sona erdirmiş, barışı ve iktisadi gelişmeyi sağlamıştır. Öte yandan Japonya, bu dönemde tamamen içe kapanmış, sıkı bir toplumsal düzen inşa edilmiştir. Ancak bu içe kapalı yaşam kendi dinamikleri yerine dışarıdan gelen etkiyle bir anda son bulmuştur. Dış dünyadaki gelişmelerden uzak kalan Japonya, ABD savaş gemilerinin limanlarına gelerek askeri güçle ticari anlaşmalara zorlaması, ardından diğer bazı Batılı ülkelerin aynı yolu izlemesiyle gerçek dünyayla yüzleşmek zorunda kalmıştır. Bu yüzleşme sonucunda Japonya, aleyhine olan ve ciddi sonuçlara yol açan çeşitli anlaşmalar imzalamaya mecbur kılınmıştır. Anlaşmaların yarattığı sorunların ve bu duruma düşmenin nedenlerini belirleyen Japonlar, anlaşmaların değiştirilmesine çalışmış, ancak yasalarının 'uygar' başka ifadeyle Batılı örneklerle göre düzenlenmesi talepleriyle karşılaşmışlardır. Bu talepler üzerine bürokratlar, akademisyenler ve öğrenciler başta olmak üzere çeşitli mesleklerden gruplar, İngiltere, Fransa gibi Avrupa'daki güçlü devletleri ve ABD'yi incelemek üzere araştırma ve eğitim seyahatlerine gönderilmişlerdir. Söz konusu seyahatler sırasında kapsamlı bilgi ve tecrübeler edinen Japonlar ile Japonya'da görevlendirilen İngiliz, Fransız ve ABD'li danışmanlar, askeri, idari, iktisadi ve yönetsel alan öncelikli olmak kaydıyla ülkenin bütüncül bir biçimde dönüştürülmesi için çalışmışlardır. Söz konusu danışmanlar arasında Almanlar ise daha geç girmiş, ancak etkileri çok daha kapsamlı ve kalıcı olmuştur. Öyle

<sup>2</sup> Japon Tarihi, Japon İktisat Tarihi ve Japon Modernleşmesine ilişkin ayrıntılı bilgi için Bkz. G.Sansom (1963), A History of Japan 1615-1867, Redwood: Stanford University Press; T. Morris-Suzuki (1991), History of Japanese Economic Thought, London: Routledge; K.G. Henshall (2012), A History of Japan from Stone Age to Super Power, London: Palgrave Macmillan; M. Umegaki (1988), After the Restoration: The Beginnings of Japan's Modern State, New York: University Press; E.K. Tipton (2003) Modern Japan A Social and Political History, London&New York: Taylor & Francis e-Library.

ki Meiji Anayasası'nın Prusya örneğinden önemli ölçüde etkilendiği, devlet yönetiminde örgütlenmenin Alman düşüncesine dayandığı söylenebilir.

Öncelikle çalışmada Tokugawa Dönemi'nde ülkenin durumu ortaya konacak, arka plan açıklanacak, ardından Japonya'yı değişime zorlayan gelişmeler incelenecek ve İngiliz, Fransız ile ABD'liler göz ardı edilmeksizin özellikle Alman danışmanların Japon modernleşmesi ve Meiji Anayasası ile anayasa üzerinden yönetsel alana etkileri irdelenecektir. Bu çerçevede çalışmanın temel savı, Japonya'nın feodal bir yapıdan kapitalist üretim biçimine dış etkilerle geçtiği, modernleşme girişiminin dış etkilerle dengeli bir ilişki kurmayı amaçladığıdır. Diğer bir sav ise Japonya'da feodal derebeyler elindeki siyasi gücün merkezileştirilmesi için modernleşme çabalarının bir araç olarak kullanıldığıdır. Öte yandan Japon modernleşmesine Alman etkisi ve katkısının kökenleri olarak iki ana sebep ortaya konacaktır. Alman bilgi birikimi ile tecrübesinin Japonya'da kurulmaya çalışılan yeni toplumsal gerçeklik için seçiminin ilk sebebi, Fransa, İngiltere ve ABD'ye göre Prusya'nın daha otoriter bir idari ve örgütsel yapıya sahip olmasıdır. Diğer neden ise Prusya'nın emperyal geçmişinin ve hedeflerinin bulunmamasıdır. Bu bağlamda söz konusu iki savın doğruluğu çalışmada irdelenecektir. Diğer taraftan çalışma boyunca kapitalizmin İngiltere'de oluşarak ortaya çıktığı, İngiliz kapitalizminin tüm ülkeleri eşitsiz-birleşik gelişime zorladığı, Fransa, Prusya ve ABD'nin sanayileşerek kapitalist üretim tarzına geçtiği, kapitalizmin sadece üretim yapısı ve örgütlenmesinde bir değişiklik olmadığı, tüm unsurlarıyla ve her alanda homojenliği dayatarak ulus-devleti de öncellediği temel varsayımına dayanılacaktır (Wood, 2003). Dolayısıyla modernleşme de kapitalist üretim tarzının pozitif dışallığı olarak ele alınacaktır. Ayrıca Tokugawa Dönemi sonrasındaki süreç, genellikle Meiji Restorasyonu olarak adlandırılmaktadır. Yukarıda değinilen hususlar bağlamında dönemin bir yenilenme ya da restorasyon olarak görülemeyeceği değerlendirilmektedir. Çünkü feodal bir yapıdan kapitalizme geçiş ancak yeni bir dönem olarak görülebilir. Dolayısıyla çalışmada özellikle Meiji Restorasyonu ifadesi kullanılmamış, Meiji Dönemi ya da Meiji modernleşmesi tercih edilmiştir. Ayrıca çalışmada Almanca kaynakların bilgileri, yazıldıkları dönemin dilbilgisi kurallarına göre verilmiştir.

Öte yandan Japonya'nın dışa açılım süreci, Batılı güçlerin danışmanlık vb. girişimler üzerinden Japonya'yı hemen her alanda değişime açma çabaları ile Alman etkisinin başlangıcını göstermesi bağlamında 1600-1890 arası dönem araştırmaya konu edilmiştir. Ayrıca Avusturya-Macaristan İmparatorluğu ile diğer Alman devletlerinin Japonya ile ilişki kurma ve etkileme çabaları, çalışmanın sınırlarını aşacağından dışarıda tutulmuştur. Amaç, Japon tarihinin ayrıntılı olarak ele alınması, Türk ve Japon modernleşmelerinin karşılaştırılması ya da anayasa tarihinin irdelenmesi değildir. Dolayısıyla söz konusu hususlar sadece ilgili oldukları ölçüde çalışmaya çekilmiştir. Yine vurgulanmalıdır ki tek tek Alman

danışman ve bilim insanlarının, somut etkilerinin izini sürmek çalışmanın sınırlarını aşacağı, bu doğrultuda ayrı çalışmalara konu edilebileceği düşünülmektedir.

## TOKUGAWA DÖNEMİ JAPONYA: TOPLUMSAL DÜZEN VE DEĞİŞİMİN DİNAMİKLERİ

Japonya’da, 1600’e kadar iç savaş benzeri kargaşa dönemi, Tokugawa Ieyasu’nun aynı yıl ülkede kontrolü ele geçirmesiyle sona ermiş ve Ieyasu, imparator tarafından Şogun ilan edilmiştir. İmparator, askeri ve siyasi gücü kişiliğinde toplayamadığından, Japonya’nın neredeyse tamamını kontrolü altına alan Tokugawa Ieyasu’ya en üst düzey askeri unvan olan ‘Şogun’ ile beraber çok geniş yetkiler vermek zorunda kalmıştır. Siyasi ve askeri iktidarı ele geçiren ve Ieyasu’nun soyundan gelenlerden oluşan Tokugawa ailesi, zamanla istikrarlı, sıkı kurallara bağlanmış ve merkezileştirilmiş bir idari yapı oluşturmuştur. Aynı zamanda Ieyasu, imparatorun siyasi etkisini mümkün olduğunca azaltmak amacıyla yönetim merkezini, başkent Kyoto’dan uzakta bulunan ve günümüzde Tokyo adıyla bilinen Edo’ya taşımıştır. Bu nedenle söz konusu periyot *Tokugawa Dönemi* yanı sıra *Edo Dönemi* olarak adlandırılmaktadır. Aynı zamanda bu dönem *Bakufu* olarak da tanımlanmaktadır. Bakufu, askeri gücü elinde tutan Şogun’un çevresinde oluşturulan idari yapıyı ifade etmektedir. Tokugawa Dönemi’nde ise Edo’da bulunan idari yapı için de aynı kavram kullanılmıştır. Öte yandan Bakufu, askeri hükümet anlamında ‘çadır hükümeti’ demektir. Bu kavramın seçilmesinin iki ayrı sebebi olduğu düşünülmektedir. Birincisi çadırın geçicilik ifade etmesidir. Çünkü gerçek tanrısal iktidar aslında imparatordadır. Diğeri de saray yerine çadır kullanılarak soyluluk ve sıradüzen bakımından sarayın altında yer alındığının vurgulanmasıdır (Watanabe, 2012, s. 51-52). İmparator yanında asıl askeri ve siyasi gücü elinde bulunduran Tokugawa Şogunluğu idari örgütlenmesi, en başta ‘Şogun’, Şogun’dan sonra en üst rütbeli yönetici, Japonca en yaşlı anlamına gelen, baş yönetici olarak ‘Tairo’ ve altı yaşlı üyeden oluşan, idari-adli kurulu ‘Roju’dan oluşmaktadır. Şogunluk ise babadan oğula geçen bir unvandır ve Tokugawa Dönemi’nde 15 Şogun hüküm sürmüştür (Meyer, 2014, s. 106-107).

Tokugawa ailesi, özellikle 16. yüzyılda ülkeye giren Hıristiyanlığın yayılmasını ve Hıristiyan misyonerlerin iç savaşı kışkırtmasını, önceki dönemde yaşanan kargaşa ve iç çatışmaların ana sebepleri olarak görmüştür. Bu nedenle ülkeyi dışarıya kapatırken içeride de sert, disiplinli bir düzen kurmuştur (Martin, 1992, s.199). Toplumsal düzende, ‘daimyō’ olarak adlandırılan, yaklaşık 270 feodal derebey en üst tabakayı oluşturmaktadır. Şogun da bu tabaka aracılığıyla ülkeyi yönetmektedir. Tokugawa Dönemi’nde feodal derebeyler, üç alt tabakaya ayrılmıştır. Bunların en üstünde bulunan ‘Shimpan’, Şogun ile aynı soydan gelen ailelerden oluşmaktadır. Shimpan’ın altında ise yerel düzeyde yönetsel ayrıcalıklara sahip ‘Fuday’ denilen toprak sahipleri yer almaktadır. Şogun, Shimpan ve Fuday’ın rakipleri olan, Japon adasının kıyılarında yaşayan geniş ailelerden oluşan ‘Tozoma’ en alt tabakadır. Özellikle ülkenin güneybatısında

yaşayan Tozoma tabakasının, idari organlarda yer alması yasaktır (Ooms, 1975, s. 14-21; Meyer, 2014, s. 107).

Feodal beyler, bir yıl Edo’da ertesi yıl kendi kalelerinde yaşamak zorundadırlar. Bu şekilde derebeylikleri kontrol altında tutulmak ve müttefiklik ilişkisine girerek Tokugawa Şogunluğuna yönelik tehdit olmaları engellenmek istenmiştir. Alt tabakaların vasalı olarak samuraylar da diktatörlükle sağlanan barış döneminde savaşçı özelliklerini giderek yitirmişler, kalelerde idari görevleri yürütmüşlerdir. Fakat bağlı buldukları feodal beylerden pirinç olarak aldıkları askerlik ücretleri giderek azalan samurayların iktisadi durumları da bozulmuştur. Çünkü savaşçı özelliklerini ve ayrıcalıklarını yitiren samuraylara ticaret ve esnafılık yasaklanmış, asker olarak aldıkları ücretler kaldırılmış, süreç içinde samuraylar maddi olarak varlıklarını devam ettiremeyecek hale gelmişlerdir (Martin, 1992, s. 199). Feodalite, ‘daimyō’ların belirli sayıda asker beslemesi ve vergi vermesi üzerinde yükselmektedir (Kölürbaşı, 2017, s. 18). Üretici güç ise köylülerdir. Dönemin Japonya’sındaki anlayışa göre üretici tek güç olmasına ve hemen savaşçı tabakasının bir alt kademesinde yer almasına rağmen köylüler, Tokugawa Dönemi’ndeki katı feodal düzenlemeler ve yüksek vergiler nedeniyle piyasaya yeterince ürün verememiş ve kendilerini bile beslemekte zorlanmışlardır. Nüfusun yaklaşık %80’ini oluşturan köylülerin, köylerdeki düzenleyici yapıda yer almalarına ve hatta yerel isyanlara rağmen siyasi olarak hiçbir etkileri olmamıştır. Halkın neredeyse en büyük bölümünü oluşturan köylüler ve diğer alt tabakalar, iktisadi zorluklar nedeniyle ülkede yaşananlara kayıtsız kalmışlar, siyasi gelişmelerden de etkilenmemişlerdir. Buna karşın başlangıçta samurayların hizmet personeli olarak sınıflandırılan zanaatkarlar ve tacirler zenginleşmişler, içerisinde buldukları zorlukları aşmak üzere toplumsal, iktisadi ve siyasi değişiklikler yapılması üzerine akıl yormuşlardır. Bu çerçevede giderek yoksullaşan samuraylar ile memnuniyetsiz esnaf ve tacirler, katı feodal sisteme karşı gizli bir muhalif hareket haline gelmişlerdir (Smith, 1959, s. 1-24). Söz konusu süreçte Hıristiyanlığın yasaklanması ve acımasız biçimde inanç mensuplarının katledilmesi, sürülmesi ve neredeyse bütünüyle ülkenin dış dünyaya kapatılması, bir ada toplumunda alışılmış olan etnik merkeziliği pekiştirmiştir. Ayrıca 1800’lü yılların başından itibaren okullarda vermeye başlayan eğitimin de etkisiyle Japonların üstün özellikleri bulunduğu ve farklı oldukları inancı yükselmiştir. Özellikle bu eğitimle birlikte alt tabakalardan gelen genç samuraylar, entelektüel ama fiilen işlevsiz elitler olarak Büyük Japonya ve özel bir devlet yapısı arzulayan milliyetçi fikirlere yönelmişlerdir. Öyle ki Çin ve Konfüçyüs etkisiyle oluşmuş devlet anlayışı yerine giderek Japonların tanrısal kökenleri ve Güneş Tanrıçası’ndan kaynaklanan hanedan geleneği vurgulanır olmuştur. Bu düşüncelerin somutlaşmaya başladığı bir dönemde örnek alınan Çin’in Afyon Savaşlarında Batılılara yenilmesi, özellikle devlet ve toplum düşüncesinde Çin etkisinden uzaklaşmasını hızlandırmıştır. Kısaca ‘Japon Ruhu – Çin Bilgeliği’ anlayışı Batılı büyük güçlerin gemilerinin Japon limanlarına gelmesinden önce aşınmaya başlamıştır. Ardından Batılı güçlerle karşılaşılmasıyla birlikte ‘Japon Tini –

Batı Bilgeliği/Bilimi' (*wakon yosai*) ikiliği bir öncekinin yerini almıştır (Beasley, 1989, s. 273). İşte Tokugawa yukarıda ana hatları çizilen bir düzen içerisinde iktisadi, siyasi ve askeri iktidarını kurmuş ve pekiştirmiştir. Ancak aşağıda açıklanacağı üzere bu sert ve sıkı şekilde yönetilen, değişime kapalı sistem kendi dinamikleri yerine dışarıdan bir etkiyle yıkılmıştır.

Görüldüğü üzere Japonya için Çin yerine Güneş Tanrıçası'ndan kaynaklandığına inanılan yeni kendini kavrayış ve Büyük Japonya ideolojisi, eğitilmiş, idari görevlere yetiştirilen genç samuray tabakası ve artan bilgi birikimi, değişime direnen feodal diktatörlüğü aşmak üzere hazırdır. Ancak belirtildiği üzere bu değişim, toplumun kendi içerisinde çıkmamış ya da çıkamamış, dış bir etki Japonya'nın yolunu değiştirmiştir. Tüccarların lonca sisteminin 1841'de kaldırılması, hemen sonrasında zor durumda kalan yabancı gemilere destek verilmesi emrinin yayınlanması gibi büyük değişim öncesindeki gelişmeler, sadece Tokugawa iktidarının son günlerini yaşadığının işaretleri olarak kabul edilmektedir (Beasley, 1989, s. 273,274). Ancak yine de loncanın kaldırılarak ticaret serbestisi sağlanması ve dış dünyayla kısıtlı da olsa bir şekilde ilişki kurulmasına izin verilmesi, feodal bir hiyerarşi, buna uygun katı mülkiyet ilişkileri ve hala eksik olan yasal güvenlik ile uyumlu değildir. Başka ifadeyle dışa açılmak ya da içeride belirli değişiklikler yapmak için mevcut sistemin de buna uyumlu hale getirilmesi gerekmektedir. Ancak Bakufu, sert feodal hiyerarşiyi gevşetmeye ve uzun yıllardır devam eden düzenlemelerin değiştirilmesine hazır değildir. Dolayısıyla dışarıdan ya da içeriden gelecek her türlü değişiklik mevcut sistemi sarsacak, bu da Şogunluk için sonun başlangıcı olacaktır. Burada değişikliğin başlangıcı dışarıdan gelen baskı ve özellikle ticaret talepleri olacaktır.

Bahsedilen dönemde ticaret yapılan ve kısıtlı da olsa irtibat içinde kalanlar Hollandalılar olmuştur. Bu ayrıcalığın sebebi Hollandalıların, 1637-1638 arasında Katolik Hıristiyan köylülerin ayaklanmasında diğer adıyla Shimabara İsyanı'nın bastırılmasında verdiği destektir. Ancak bu ticaret sadece Deshimo'daki liman üzerinden gerçekleştirilmiştir (Gordon, 2002, s. 49). Tüm bu tecrit durumunun Komodor Matthew Calbraith Perry komutasındaki ABD filosunun 8 Temmuz 1853'te Edo koyuna gelmesi ardından değiştiği düşünülebilir. Ancak aslında Japonya'nın dışa açılmasının sağlanması, açıklanacağı üzere başka bir dizi gelişmenin doğal ve kaçınılmaz sonucudur.

Napolyon Savaşları ardından giderek gelişen uluslararası ticaret, buharlı gemilerin yapımı, Batılı güçlerin Çin'e girişiyle birlikte, bilinmeyen bu ada devletine olan ilgi artmış ve Japonya'nın büyük Batılı devletlerin mallarının ihracına açılması, Hıristiyanlığın ve bunun tamamlayıcısı olarak Batı medeniyetinin 'nimetlerinden' yararlanmasının sağlanması amacıyla girişimler başlamıştır. İlk olarak Rus keşif grupları 1805'te Nagasaki'de Çar I. Alexander'ın sorunlu sınır bölgeleriyle ilgili görüşme talebini içeren mektubunu iletmek istemişlerdir. Benzer şekilde İngilizler Java üzerinden 1814-1815'te ticari ilişki kurmak amacıyla

girişimlerde bulunmuşlardır. Ancak tüm bu girişimler, mektuplar ve hediyeler, kabul edilmeksizin Bakufu tarafından geri çevrilmiştir. Tokugawa ailesinin, askeri üstünlüğünü bildikleri bu ülkelerin taleplerini yanıtsız bırakabilmelerinin temel sebebi, kıyılarıdaki kalelerine ve istihkamlarına duydukları büyük güvendir (Beasley, 1989, s.261-270). Ancak yeni bir güç, bu durumu değiştirecektir. ABD, kıta içerisindeki kolonileşmesini, büyümesini tamamladıktan sonra dışarıya dolayısıyla Japonya'ya daha fazla ilgi göstermeye başlamıştır. Bu ilginin bir yönü de özellikle Çin ile ticaret yapan şirketler ve Pasifik de faaliyet gösteren balina avcılarının, Hawai ve Japonya'nın kıtaya yakın üsler zinciri haline getirilmesini istemelerinden kaynaklanmaktadır (Schwebel, 1970, s. 92-95). Bu çerçevede 8 Temmuz 1853'te Edo'ya ulaşan Perry komutasındaki dört buharlı gemi, ABD Başkanı Millard Fillmore'un ticaret ve ABD gemilerinin Japon limanlarından yararlanması gibi talepleri içeren mektubunu getirmişlerdir. Perry, ABD Başkanı'nın temsilcisi olarak mektubu Şogun'a vermek istemiş, ancak talebi Nagasaki'de mektuba bir yanıt alacağı belirtilerek geri çevrilmiştir. Bu tavırdan memnun kalmayan Perry, bir yıl sonra tekrar geleceğini iletterek Japonya'dan ayrılmıştır. Gerçekten de bir yıl sonra 1854'te bu kez daha güçlü bir filoyle Japonya'ya gelmiş ve şiddet kullanımı tehdidiyle 31 Mart 1854'te ABD ve Japonya arasında Kanagawa Anlaşması imzalanmıştır (Meyer, 2014, s. 130; Morison, 1967, s. 318,319). Ancak öncesinde dikkat çekici bir gelişme daha yaşanmıştır. Edo'daki yönetim Bakufu, tüm feodal derebeylerine bir mektup göndererek ABD Başkanı'nın talepleriyle ilgili görüş bildirmelerini istemiştir. Fakat bu mektup Tokugawa Şogunluğu'nun askeri ve siyasi açıdan zayıfladığının bir göstergesi olarak değerlendirilmiştir. Ayrıca Japonya'nın dışarıya açılması fikri, ülkenin güneybatısında yer alan, Tokugawa'ya rakip 'Coşu' (*Choshu*) ve 'Satsuma' derebeylikleri dahil olmak üzere tüm derebeylerce reddedilmiştir. Tecrit, gerekirse barbarlara karşı savaşarak savunulmalıdır görüşü egemendir. Sadece az sayıdaki derebeyi, gerçek durumun, başka deyişle askerî açıdan yetersizliklerinin farkındadır ve Batı'nın silah tekniklerinin öğrenilmesi ile aynı zamanda Japonların moral motivasyonunun güçlendirilmesini talep etmişlerdir. (Schwebel, 1970, s. 273). Tecrit politikasının (*sakoku*) sonu olarak tanımlanan Kanagawa Anlaşması'na göre Japonya, Izu yarımadasındaki Şimoda ve Hokkaido'daki Hakodate limanlarını ABD gemilerine açmış ve bir ABD temsilcisinin Şimoda kentinde görevlendirilmesini kabul etmiştir. Limanlar, Şogun yönetiminin merkezi Edo ve İmparatorluk başkenti Kyoto'ya güvenli bir uzaklıktadır (Kajima, 1976, s. 6,7). Diğer taraftan Tokugawa Şogunluğu, ABD ile olası bir silahlı çatışmadan kaçınmak isterken, iktidarının taşıyıcısı konumunda olan derebeyleriyle dış ilişkiler merkezli bir anlaşmazlığa sürüklenmiştir. Gösterileceği üzere bu anlaşmazlık genişleyerek daha sonra devlet iktidarının ele geçirilmesi mücadelesine dönüşmüştür.

ABD ile yapılan anlaşmalar, İngiltere ve Çarlık Rusya'sı ile devam etmiştir. Hollanda da öncül olmasının getirdiği konumu kullanarak 30 Ocak 1856'da Dostluk Anlaşması imzalamış ve Bakufu'nun talebi üzerine ilk yabancı uzmanları, Japon donanmasını kuracak eğitimcileri göndermeye başlamıştır

(Kajima, 1976, s. 122,123). Öte yandan 1853-1856 Kırım Savaşı, Avrupalı güçlerin ilgisini Japonya'dan uzaklaştırmış, ABD ise bu durumdan önemli ölçüde yararlanmıştı. Bu kez en çok kayırılan ülke olarak ABD ile 29 Temmuz 1858'de bir anlaşma yapılmış, ardından bu anlaşmanın benzerlerini Japonya, aynı yıl içerisinde 10 Haziran 1858'de Hollanda, 19 Ağustos 1858'de Rusya, 26 Ağustos 1858'de İngiltere ve 3 Eylül 1858'de Fransa ile de imzalamak durumunda kalmıştır (Kajima, 1976, s. 16-21, 48-52, 124,125,129).

Prusya'nın durumu ise biraz farklıdır. Liderinin adı olan Friedrich Eulenburg'a atıfla Eulenburg Seferi olarak bilinen bir keşif seyahatiyle Japonya'ya gelen Prusya heyetinin uzun çabaları sonucu Japonya ile bir anlaşmaya varılabildiği. Ancak zayıf Şogun yönetimi yabancı düşmanlığını daha da körükleyecek yeni bir anlaşma imzalamayı ilk aşamada açıkça reddetmiştir. Çünkü bu tür anlaşmalar milliyetçi muhalefeti ve Japon toplumunun tepkisini güçlendirmektedir. Önce başarısız olan Prusya heyeti, ancak ABD ve Fransız diplomatlarının desteğiyle Japonları bir anlaşmaya ikna edebilmiştir. Gerçekte Prusya'nın başkaca bir amacı daha bulunmaktadır. Prusya, diğer Alman devletlerini temsil etmek gayesiyle Alman Gümrük Birliği'nin tüm üyeleri adına bir anlaşma yapmak istemiştir. Bu şekilde Alman devletleri arasındaki lider konumunu uluslararası alanda da pekiştirmiş olacaktır. Ancak Japon tarafı, sanki Alman Birliği ile ilgili mücadelelerden hiç bilgileri yokmuş gibi davranarak sadece Prusya monarşisiyle bir anlaşmaya yanaşmıştır. Bu çerçevede Prusya ve Japonya arasında 24 Ocak 1861'de diğer Batılı devletlerle yapılanlara benzer bir anlaşma imzalanmıştır (Martin, 1990, s. 37). Aslında Eulenburg Seferi ve sebepleri oldukça ilginçtir. Daha sonraları Prusya-Alman örneğinin izlenmesinin tercih edilmesinin sebepleri incelenirken açıklanacak olmasına rağmen bu noktada bir konuya kısaca değinmekte fayda bulunmaktadır. Japon tarafı Almanların ve özellikle Prusya'nın emperyal geçmişi ve amaçları olmadığı düşüncesinin de etkisiyle Alman sistemini kullanmayı tercih etmiştir. Aslında Prusya yönetimi, diğer ülkelerin Japonya aleyhine ağır eşitsizlikler içeren anlaşmalardan ve bu anlaşmaların getirdiği mali kazançtan çok da etkilenmemiştir. Avusturya-Macaristan İmparatorluğu ve İsviçre'nin Asya'daki ticari gelişmelerden uzak kalmamak için bölgeye heyetler göndermeleri üzerine geri planda kalmak istemeyen Prusya da aynı yönde bir girişimde bulunma kararı almıştır. Gerçekte sadece Hansa Birliği Asya'daki ticaretle yakından ilgilenmektedir. Her ne kadar Asya ile ticaretin verimli olacağını, Çin ve Siam ile mevcut anlaşmaların geliştirilmesinin gerekliliğini düşünenler olsa da Eulenburg Seferi'nin düzenlenmesine karar verenlerin gizli bir askeri amacı bulunmaktadır. Eulenburg Seferi daha en başından Prusya Donanma Komutanlığının bu gizli askeri amacına uygun olarak hazırlanmıştır. Bu amaç da deniz aşırı kolonilerin elde edilmesidir. Ancak sefer, çok farklı bir yöne evrilmiş ve Alman-Japon ilişkilerinin başlangıcını oluşturmuştur (Jacob, 2016, s. 57-60). Öte yandan Batılı güçlerle imzalanan anlaşmalara muhalefet özellikle yukarıda değinilen genç samuraylardan gelmiştir. Ülkenin her açıdan zayıflığının sonucu olan bu kapitülasyonların beraberinde getirdiği meydan okuma da değişim ve yenilik taleplerinin daha güçlü seslendirilmesine ve Tokugawa Şogunluğu'nun baskı altında

kalmasına yol açmıştır (Meyer, 2014, s. 130). Söz konusu gelişmelerin, adı geçen Batılı ülkelerin askeri üstünlüklerinin bir sonucu olduğu söylenebilir. Bu ezici üstünlük karşısında Japon İmparatoru'nda, toplum ve feodal derebeyler arasında hoşnutsuzluk artmış ve çözüm yolları aranmaya başlanmıştır.

Batıdan gelen bu meydan okumaya karşı strateji, Japonluk bilincine dönmek ve bu bilinçle birlikte Batılı teknikleri Japon kültürüne uyarlamak, ardından da Batılıların egemenlik kurma çabalarına karşı koymak olmalıdır düşüncesi ortaya çıkmıştır. Bu dönemde muhalefetin mottosu söz konusu düşünceye uygun olarak 'İmparatoru onurlandır, barbarları kov' (*sonnô jôï*) olmuştur. Aslında imparator ve saray, siyasi hesaplara göre hareket etmemektedirler. Başka deyişle imparator ve beraberindekilerin, Batılıların ülkeden çıkarılması ve tek taraflı ticari anlaşmaların imzalanmamasını istemesi siyasi saiklere dayanmamaktadır. Gerekçe, kibirdir (Martin, 1992, s. 203-205). Dolayısıyla imparatorun, toplumsal ve siyasi değişime liderlik etme gibi bir amacı aslında yoktur. Ancak yukarıda değinilen feodal derebeyler ve isyan eden genç samuraylardan oluşan muhalefet, temsil ettiği birleştiricilik bağlamında imparatoru, siyasi-toplumsal değişim ve Batılılarla mücadele için önder kabul etmişlerdir. Yine de imparator ve saraydaki soylu gruplar, bu siyasi-toplumsal muhalefet için öncü bir rol üstlenmemişler, çoğunluğun görüşüne göre hareket etmiş ve etkili siyasi bir figür olarak ortaya çıkmamışlardır. Daha sonra Meiji-Tenno adını alacak olan genç İmparator Mutsuhito ve Japon kültüründeki konumu, güçlü feodal derebeyler tarafından muhalif girişimlerin meşruiyetini sağlamak için kullanılmıştır. Her ne kadar siyasi ve askeri olarak güçlü olmasa da imparator olmaksızın ülkeyi tartışmasız biçimde yönetme olanağı bulunmamaktadır (Martin, 1992, s. 205,206; Togo, 2005, s. 2,3). Bu sırada Tokugawa Şoğunluğu, Batılılarla iş birliği yaparak bir yandan derebeyliklerin gücünü kırmak, emrinde güçlü, Batılı modellere göre düzenlenmiş bir ordu inşa etmek ve iktisadi bakımdan güçlenmek için bahsedildiği üzere demir-çelik sanayi kurma, yeni bir parayı dolaşıma sokma gibi reformlara girişmiştir. Ancak bu girişimler başarısız olmuş, yabancı düşmanlığı pekiştirmiştir (Akkemik, 2019, s. 86). Batılılara yönelik giderek artan bu tepkiler, sonunda Tokugawa Şoğunluğu tarafından rakip olarak görülen ve dışlanan iki büyük derebeylik 'Coşu' ve 'Satsuma'nın, İngiliz gemilerine saldırması ve İngilizlere yenilmeleriyle bir üst aşamaya geçmiştir.

Söz konusu yenilgi, Japon toplumu üzerinde etkili olmuş, tahkimlerine güvenilen limanların kolayca aşılabildiği tecrübe edilmiş, askerin ve devletin örgütlenmesi açısından Japonya'nın geri kalmışlığı inkâr edilemeyecek ve geçiştirilemeyecek şekilde görünür olmuştur. Aynı zamanda yeni bir motto 'Zengin ülke, güçlü ordu' (*fukoku kyôhei*) ortaya çıkmıştır (Beasley, 1999, s. 198-201). Bu mottunun ardında yatan Japon siyasi elitlerinin emperyal güçlerin genişleme çabalarının kurbanı olmaksızın Batılı güçlere yetişme amacıdır (Jacob, 2016, s. 64). Bu girişime karşılık olarak Tokugawa Şoğunluğu ise her iki derebeyliği askeri yöntemlerle cezalandırmak istemiştir. Ancak müdahale, Tokugawa Şoğunluğu döneminin sonunu



hazırlamış, Coşu ve Satsuma derebeylikleri bir arada hareket ederek Tokugawa birliklerini yenilgiye uğratmışlardır. Coşu ve Satsuma derebeyliklerinin bu zaferi de Japonya’da siyasi iktidarın değişmesine yol açmıştır. Önce 1866’da Şogun ölmüş ve hemen ardından mevcut imparator vefat etmiştir. Böylesi bir ortamda, daha sonra Meiji adını alan yeni İmparator Mutsuhito tahta geçmiştir. İmparator tahta geçince son Şogun Yoshinobu’dan tüm siyasi yetkileri devretmesini istemiştir. Şogun Yoshinobu’nun talebe uymasıyla birlikte ülke yönetimini ele geçiren İmparator Mutsuhito, 3 Ocak 1868’de yayınlanan fermanla tüm yönetsel güçleri aldığını ilan ederek tahta çıkmıştır (Beasley, 1999, s. 202,203). Bu değişim, yukarıda değinilen siyasi ve toplumsal gelişmelerle birlikte düşünüldüğünde Japonya’nın yolunu çizen önemli bir dönüm noktası olmuştur.

Limanların açılması ve Batılılarla ilişkiler, Japonya’da temel bazı iktisadi ve sosyal değişimleri de başlatmıştır. İlk olarak Batılıların getirdiği yeni fikirler, teknoloji, sanayi ve iş yapma yöntemleridir. Hızla bunları kabul eden Japonlar, bir anda çay ve ipek üretimleri için büyük pazarlara erişme olanağı yakalamışlardır. Söz konusu ürünlerin üreticileri giderek zenginleşmiş, aynı zamanda Batılı yaşam tarzını benimsemeye başlamışlardır. Yerli üreticileri, yabancı alıcılara ilişkilendiren/ aracılık eden ve Yokohoma tüccarları olarak adlandırılan yeni bir tüccar sınıfı ortaya çıkmış, artan enflasyon sebebiyle samuraylar ve kentlerdeki nüfus yoksullaşmıştır. Fiyat yapısı değişmiş, eski sanayiler ve tüccarlar ortadan kalkarken Batılıların taleplerini karşılayan yenileri oluşmaya başlamış, siyasi ve toplumsal açıdan da dikkat çekici gelişmeler yaşanmıştır. Belirtildiği üzere gümrük vergilerinin istendiği gibi düzenlenememesi ve yabancıların suç işleseler bile Japon yasalarına göre yargılanamaması ulusal aşağılanmalar olarak görülmüş ve bunlar yabancı düşmanlığı başlatmış, derinleştirmiştir. Dolayısıyla Japon milliyetçiliğinin gelişimine bu yabancı düşmanlığı eklemek mümkündür. Aynı zamanda siyasi gücün el değiştirmesinden önce imparator, Bakufu’ya karşı bir güç odağı olarak görülmeye başlanmış, değişim için imparatorun desteklenmesi düşüncesi gelişmiştir. Diğer taraftan siyasi gücün ele geçirilmesi fikri yükselmiş ve feodal beyler arasında bu amaçla yakınlaşmalar ile güç savaşları başlamıştır. Harekete geçirici güç olarak yabancı düşmanlığı başlarda çok güçlü olsa da Japon toplumu ve siyasi elitleri, Batılıların kovulmalarının bu aşamada olanaksızlığını anlamışlardır. Çünkü Japonlara göre Batı çok modern ve güçlüdür (Ohno, 2006, s. 41,42). Bu çerçevede Japonlar, Batılılarla yapılan aşağılayıcı anlaşmalardan kurtulmak ve askeri, siyasi baskılara boyun eğmek zorunda kalmamak için Batılılar gibi olmanın yolunu aramış ve bulmuşlardır. Başka ifadeyle Meiji modernleşmesinde iki temel amaç, Batılılarla yapılan tek taraflı sözleşmelerin düzeltilmesi, diğeri ise Japonluk ve Japon kültüründen taviz vermeksizin Batılı yöntemlerin kullanılarak askeri ve iktisadi açıdan güçlenmenin yollarının bulunmasıdır.

## MEIJİ DÖNEMİ: KAPİTALİZME GEÇİŞ VE MODERNLEŞMEYE YABANCI KATKISI

Önceki bölümde bahsedildiği üzere Tokugawa Dönemi'nde Japonya, feodal bir yapıya, samuraylar yani savaşılar, köylüler, esnaflar/zanaatkarlar ve tüccarlardan oluşan, değiştirilemez bir toplumsal sıradüzene sahiptir. Aynı zamanda ülke, birbirinden ayrılmış 270'in üzerinde Han'a başka ifadeyle feodal derebeylerin/'daimyō'ların kontrolündeki alanlara bölünmüştür. Süzeren-Vassal ya da koruyan-korunan ilişkisi içerisinde derebeyler, köylülerden artık ürün çekmekte, angarya koymakta ve aynı zamanda geleneksel hukuki, iktisadi ve siyasi gücü ellerinde tutmaktadırlar. Dolayısıyla ayırt edici özellikler bakımından dönemin Japonya'sını feodal bir yapı olarak tanımlamak mümkündür. Zaten bu döneme, 'Baku-Han' (*Bakufu-Han*) ya da Şogun-fief sistemi de denmektedir (Uematsu, 1993, s. 2,3; Ohno, 2006, s. 23,24). Benzer biçimde Uemaso (2003) dönemin Japonya'sını feodal bir yapı olarak görmekte, ancak İngiltere gibi kendine özgü ve bağımsız bir biçimde feodaliteden kapitalizme kendi iç dinamikleriyle geçtiğini savunmaktadır. Bu noktada soru, Edo ya da Tokugawa Dönemi boyunca son derece istikrarlı bir yapıda neden kapitalizme geçilmediği ya da en azından bu yönde düşüncelerin geliştirilmediği, girişimlerin görülmediği olacaktır. Ticaretin giderek artmasıyla kapitalizme geçildiği iddiası ise benzer şekilde daha önce yoğun bir ticaret varken niçin bu geçişin yaşanmadığına, kapitalizmin örneğinin neden İngiltere değil de ticaretin gelişmiş olduğu Hollanda'da ortaya çıkmadığına yanıt verememektedir (Wood, 2003). Dolayısıyla katı feodal bir düzen ve ada ülkesi Japonya'da, Batılı güçlerin gelişinin, tanrıların ülkesinin insanları olarak kendilerini üstün gören Japonların gururunu, geri kalmışlıklarıyla kırdığı, yukarıda değinilen Tokugawa Dönemi'ndeki düşünce değişimiyle birlikte siyasi birikim yoluyla yani devlet eliyle sanayileşerek kapitalizme geçişi başlattığı söylenebilir.

Bu geçiş ya da alışılmış ifadeyle modernleşme çabasının itici gücü, Batılı güçler ve ezici üstünlükleriyle yüzleşmekten kaynaklanmaktadır. Kapitalist üretim biçiminin Batılılara sağladığı üstünlüğün farkında olarak Japonya, öncelikle sanayileşme ve öncesinde bunun yönetsel ve hukuki altyapısını oluşturması gerektiğini anlamıştır. Zaten yeni imparator ve siyasi elitlerin, Meiji Dönemi'nde uyguladıkları politikalar bu yöndedir. Bir konunun burada açıklanması yararlı olacaktır. Ancak sermaye ve sermayenin birikimine ilişkin ayrıntılı bir tartışmaya girilmeyecektir. İddia edildiğinin aksine öncelikle Tokugawa Dönemi ve öncesinden gelen bir sermaye birikiminden bahsetmek mümkün değildir (Buluş, 2002, s. 135-195). Çünkü artı değer üretilmeyen tarıma dayalı feodal yapıda sermaye birikimi sağlanamayacaktır. Diğer taraftan sermaye sadece maddi değer olarak görülmemelidir. İş yapma bilgisi, sermayenin ayrılmaz bir parçasıdır ve Japonya'da böylesi bir birikim bulunmamaktadır (Marx, 2004, s. 60-79). Dolayısıyla İngiltere dışında görüldüğü üzere kapitalist üretim biçimi, Japonya'da devlet eliyle sanayileşerek kurulmuştur. Bir yandan tarımdan çekilen ağır vergiler, diğer yandan topraksız kalan

köylülerin işçi olarak ağır şartlarda sömürülmesi ile Kore, Tayvan ve kısmen Çin'in sömürgeleştirilmesi Japonya'nın gerekli sermaye birikimini temininde önemli rol oynamışlardır. Kapitalist bir iktisadi yapı ancak belirli kurumsal şartların sağlanmasıyla kurulabilecek ve işleyebilecektir. Meiji Dönemi'nde de tek elde toplanan siyasi otorite, ada olmanın sağladığı avantajla bütünleşik, sınırları belirli bir alan yaratmış, meşru şiddeti ve idari yapıyı tek elde toplayarak merkezileştirilmiş, silahlı gücü tek birime, düzenli orduya indirerek merkezi siyasi güce vermiş ve hukuk alanında birliği sağlamıştır. Aynı zamanda üretim biçiminin işleyişine yönelik olarak idari ve mali altyapı, ulaşım ağı, ulusal eğitim sistemi, tek para sistemi vb. oluşturulmuştur. Yine kapitalizmin her alanda homojenliği dayatmasıyla tek tip takvim, ölçü birimlerinin standartlaştırılması, nüfus sayımı gibi adımlar da atılmıştır (Vries, 2019, s. 363-366). Bu kapsamda olmak üzere Japon İmparatoru ve çevresindeki siyasi elitler, feodal yapıyı ortadan kaldırılarak tek bir merkezden yönetilen, ülkenin tümünü kapsayan bir idari örgütlenmeyi kurmayı, düzenlenmiş vergi geliri elde eden ve güçlü, imparatora bağlı düzenli bir ordu oluşturmayı öncelikli amaçlar olarak ortaya koymuşlardır. Diğer taraftan Japon halkının büyük bölümünü oluşturan köylülerin siyasi gücün el değiştirmesinden etkilenmemeleri ve değişimle ilgilenmemeleri, esnaf/zanaatkar ve tüccarların siyasi gücü etkileyecek konumda bulunmamaları dolayısıyla reformlar otoriter bir biçimde yukarıdan gerçekleştirilmiştir (Martin, 1992, s. 209- 211).

Öncelikle Coşu ve Satsuma derebeylikleri, geleneksel tüm güçlerini imparatora devretmişlerdir. Merkezi hükümetin güçlendirilmesini sağlamak üzere diğer küçük derebeylikleri de Coşu ve Satsuma'yı izlemiş, bölgelerindeki yetkilerinden vazgeçmişlerdir. İmparator ise derebeylerini, toplamda 276 olan bölgeleri diğer deyişle 'hanlıkları' yönetmek üzere bir çeşit vali olarak atama yolunu seçmiştir (Beasley, 1972, s. 335-349). Ancak bu durum yerelde güç dengesini değiştirmemiştir. Bu nedenle 1871'de hanlıklar kaldırılmış ve ülke 72 idari bölgeye ayrılmıştır. Beraberinde İçişleri Bakanlığı söz konusu 72 bölge için yöneticiler görevlendirmiş, idari işleri yürüten alt düzey samuraylar zorunlu olarak emekliye ayrılmıştır. Ardından da 1872'de samuraylık başta olmak üzere tüm feodal tabakalar ortadan kaldırılmış, samurayların kılıç taşıma ayrıcalıkları iptal edilmiş, her Japon erkeği için askerlik hizmeti zorunlu kılınmıştır. Eski samuraylar ise giderek artan şekilde merkezi idarede ve iktisadi alanda kendilerine yer bulmaya başlamışlardır (Martin, 1972, s. 209-210). Ayrıntılara girilmeyecek olsa da devlet eliyle feodal yapı, merkezi idare lehine kaldırılmaya başlanmıştır. Feodal yapının tasfiyesinin amacının ise değinildiği üzere Batılı örneklere göre ülkeyi reforme etmek, modernleştirmek başka ifadeyle kapitalist üretim biçimini kurmak ve işleyişini sağlamak üzere uygun sosyal, siyasi, iktisadi altyapıyı hazırlamaktır denebilir.

Bu aşamada karşımıza çıkan soru, Japonya'nın geri kalmışlığını nasıl aştığı, hangi yol ya da yöntemle modernleşmeyi başlattığıdır. Soru aynı zamanda, yabancı etkisini ama özellikle Alman etkisinin kaynağını

göstermektedir. Sorunun yanıtı, Batılı ülkelerin incelenmesi, üstünlüklerinin kaynağının öğrenilmesi ve Japonya'ya uygun olarak bunların hayata geçirilmesi, toplum ve devletin reforme edilmesi olarak verilmiştir. Öyle ki Japonya 1860'ta yani daha Tokugawa Şogunluğu zamanında Batılı ülkelerin üstünlüğünün dayandığı sebepleri öğrenmek için ABD'ye 77 kişiden oluşan bir heyet göndermiştir. Heyetin ilk amacı, tek taraflı ticaret anlaşmalarının ağır şartlarının Japonya lehine düzeltilmesini sağlamaktır. Ancak bu ziyaret farklı sonuçlara yol açmıştır. Öncelikle Japon heyeti, ABD'lileri kültürsüz, kaotik bir halk olarak görmüş, resmi görevlileri devlet işlerinde bile ciddiyyetten uzak olarak tanımlamışlardır. Hatta ABD Kongresindeki tartışmaları izleyen heyet, kongreyi Edo'daki balık pazarına benzetmiştir. ABD tarafı ise Japonları maymunla bir tutarak gelişmemiş sarı ırk olarak aşağılamıştır. Kısaca iki kültür arasındaki farklar hem ABD'liler hem de Japonlar tarafından aşılabilir olarak kabul edilmiştir. Ardından 1862'de bir başka heyet, ABD, İngiltere, Fransa, Hollanda başka ifadeyle Japonya ile ticaret anlaşmaları imzalayan ülkeleri ziyaret etmiştir. Bu ülkeler arasında Prusya da bulunmaktadır. Anlaşmaların yeniden düzenlenmesi amacına ulaşamamış olsa da heyet, en azından yeni limanların ticarete açılmasını geciktirmeyi başarabilmiştir. Bu ziyaretler sırasında Japon heyet üyeleri, Batılı karşıtlarınca eşit görülmemiş ve bu yaklaşım heyet üyelerinde rahatsızlık yaratmıştır. Özellikle kendisini aşağılanmış hisseden heyet üyelerinden Fukuzawa Yukichi, daha sonra Batılı düşünce ve kurumların örnek alınarak Japonya'nın dönüştürülmesinin fikri öncülerinden olmuştur. Japonya'ya dönüşü sonrasında izlenimlerini yayınlamış ve bu yayın da 'Japon aydınlanmasının' halk arasındaki rehber kitabı olarak kabul görmüştür (Martin, 1992, s. 206-207). Öte yandan Coşu ve Satsuma derebeylikleri de daha uzun süre kalarak gerçek anlamıyla misafir olunan ülkeyi öğrenmelerini sağlamak üzere İngiltere'ye öğrenci göndermişler, bu öğrenciler daha sonra yeni Japonya'nın kuruluşunda önemli roller üstlenmişlerdir. Bunlar arasında yer alan Coşu derebeyliğinden Hirobumi Ito, Meiji Dönemi'nin en önemli siyasetçisi olurken, Satsuma derebeyliğinden Mori Arinori diplomat ve eğitim sistemini reforme eden kişi olarak tarihe geçmiştir (Checkland, 1989, s. 139; Craig, 2000, s. 232-235; Hall, 1973, s. 66-67). Ancak Japonya'nın modernleşme serüveni sadece bu seyahatlere ve katılımcıların edindikleri bilgi ve tecrübeye dayandırılmayacak kadar kapsamlıdır. Çünkü gerekli eğitime ve teknik bilgilere sahip Batılı danışmanların yoğun şekilde verdikleri destek olmaksızın Japon siyasi elitlerinin başarılı olmalarından bahsedilemez. Zaten bunun farkında olarak Tokugawa Şogunluğu döneminde bile bu ülkelerin ve yabancı danışmanların desteğinin talep edildiği görülmektedir.

Meiji Hükümeti, bahsedildiği üzere feodal bir yapının tasfiye edilerek ülkenin çağdaşlaştırılması, bununla birlikte kapitalizmin kuruluşunun gerçekleştirilmesi ve hızlandırılması gerektiğinin farkında olarak hareket etmiştir. Bu çerçevede gelişmeyi sağlamanın yollarından biri, yabancı danışmanların bilgi ve tecrübelerinden yararlanmaktır (Shoya, 1978, s. 645). Başka şekilde ifade etmek gerekirse modernleşme için ihtiyaç duyulan rehberlik ve bilginin nasıl elde edileceği önemli bir soru olarak karşımıza çıkmaktadır.

Bu konuda başlıca iki yöntemden söz edilebilir. Değinildiği üzere ilki örnek alınacak ülkelere hem bir yandan inceleme ve gözlemlerde bulunacak hem de eğitim alacak kişilerin gönderilmesi, diğeri ise yabancı danışmanların ülke içerisinde görevlendirilmesidir. Ancak yabancı danışmanların görevlendirilmesiyle daha hızlı ve etkili sonuç alınabilmektedir. Çünkü söz konusu danışmanlar, aynı anda çok sayıda Japon'u yerinde eğitebilmektedir ve eğitilenler de hemen göreve sevk edilebilmektedirler. Ancak modernleşme ya da devlet ile toplumun yeniden yapılandırılması, yabancı danışmanların varlığına bağlı olarak sürdürülebilecek bir mücadele olmaktan çok uzaktır. Dolayısıyla Japonya her iki yolu birlikte kullanmayı tercih etmiştir. Diğer taraftan aşağıda yapılacak açıklamalar bağlamında hukukun, modernleşmedeki ve yönetsel alanın düzenlenmesindeki yerinin anlaşılması bakımından, 1800'lerin ikinci yarısından itibaren özellikle Kıta Avrupa'sında 'Yönetim Bilimi'nin (*Verwaltungslehre*) yerini İdare Hukuku'na (*Verwaltungsrecht*) bıraktığı, yönetim alanının İdare Hukuku'nun egemenliğine girmeye başladığı hususu göz önünde tutulmalıdır (Stolleis, 1992, s. 235-237).

Belirtildiği üzere Meiji Dönemi'ndeki reformlar, Tomomi Iwakura gibi saraydaki soylu kesimden gelen az saydakiler bir yana bırakılacak olursa daha çok genç samuraylar, ama özellikle Tokugawa Şogunluğu iktidarında baskı altına alınmış ve bir kenara itilmiş Coşu ve Satsuma derebeyliklerinden gelenler eliyle yürütülmüştür. Öyle ki 1873-1881 arasında diğere derebeyliklerinden samuraylar, hükümet organlarından ayrılmışlar ya da uzaklaştırılmışlardır. Bu çerçevede siyasi elitlerin türdeş bir yapı oluşturmasının Meiji Dönemi'ndeki reformların başarılı olmasının başlıca sebepleri arasında olduğu söylenebilecektir (Matsumoto, 2010, s. 4). O halde Japon modernleşmesinin çekirdeğinde yer alan devletin ve yukarıdan toplumun dönüştürülmesinde kullanılan araçların incelenmesi yararlı olacaktır. Meiji Dönemi'nde merkezi yönetim kurulurken yararlanılan en önemli araç, Batılı hukuk sistemi olmuştur. Siyasi elitler, büyük güçlerle boy ölçüşebilecek bir devletin yaratılması amacıyla merkezi bir yönetimin kurulması gerekliliğini savunmuşlar, bunun için de hukuk sistemi dahil olmak üzere Batılı tekniklerin alınmasının zorunlu olduğunu ileri sürmüşlerdir. Ancak Batılı usullerin ve tekniklerin alınması Japon gelenekleri ve dünya görüşünden vazgeçmek anlamına gelmemelidir (Matsumoto, 2010, s. 2). O halde soru, örnek alınacak ülke ya da ülkeler hangileri olmalıdır. Bunun cevabının bulunması Japon tarihinin en önemli seyahatlerinden birine bağlanmıştır.

Japonya ile diplomatik ilişki kuran 15 devletin ayrıntılı biçimde incelenmesi ve öğrenilmesine dönük olarak Japon Hükümeti görevlilerinin hemen hemen yarısının katıldığı, 1872 ve 1873'te düzenlenen, toplamda yaklaşık iki yıl süren araştırma seyahatleri gerçekleştirilmiştir. Bu seyahatler, heyet lideri Tomomi Iwakura'ya atıfla Iwakura Misyonu olarak adlandırılmıştır. Ortalama 30 yaşındaki genç samurayların yer aldığı seyahatlerden elde edilen sonuç, Batılıların Japonya'yı ülke olarak eşit görmemelerinin nedeninin

aynı toplumsal, siyasi ve hukuki düzene sahip olmamalarında yattığı düşüncesi olmuştur. Dolayısıyla seyahatlere katılan ve daha sonra Meiji modernleşmesinin merkezinde yer alacak olan heyet üyeleri, ağır eşitsizlikler içeren anlaşmaların revizyonunun ancak Japonya'nın Batı'daki bu sistemleri almasıyla mümkün olacağını düşünmüşlerdir. Kısacası ancak kapsamlı bir reform ve devletin dönüşümü, Batılı büyük güçlerin Japonya'yı ciddiye almasını sağlayabilecektir (Martin, 1992, s. 211, 212).

Almanlardan önce ABD'li, İngiliz ve Fransız danışmanlar Japonya'da hem sayı hem de konum bakımından önemli yer edinmişlerdir. Japonya'nın gelişmesine yardımcı olan uzmanlar, 'Yatoi' (*o-yatoi gaikokujin*) başka ifadeyle 'kiralık/sözleşmeli hizmetli' olarak adlandırılmışlardır. Adlandırmadan da anlaşılacağı üzere Yatoi, belirli bir iş ve belirli bir süre için, bir amirin yani Japon'un denetiminde iş gören kişiler olarak kabul edilmişlerdir (Martin, 1992, s. 213). İşte yaşayan makineler olarak istismar edildiklerinde yakının bu uzmanlar, Japonya'nın gelişmesinin temel taşlarını döşeyen kişilerdir. Meiji Dönemi'nin sekizinci yılında devlet görevlerinde yer alan yabancı uzman sayısı 476 ile en yüksek düzeye ulaşmıştır. İngilizler, 276 uzmanla en kalabalık gruptur. Ancak ağırlıklı olarak teknik konularda görev almışlardır. Fransızlar 96 danışmanla sayıca ikinci büyük ama en etkili grubu oluşturmuşlardır. ABD'liler ise 52 uzmanla en büyük üçüncü grup olarak faaliyet göstermişlerdir. Almanlar ise sadece 30 uzmanla ancak dördüncü sırada yer almışlardır ve modernleşme çabalarına katılmakta geç kalmış gözükmektedirler (Jones, 1980, s. 13). Değişimi görmek açısından yabancı uzmanların sayılarını zamana göre vermek yararlı olacaktır. İngiliz uzmanlar 1874'te 280, 1881'de 80 ve 1887'de 71; aynı tarihlerde ABD'liler 48, 21, 26; Fransızlar 110, 10, 11; İtalyanlar 3, 6, 5; Almanlar 39, 32, 44; Hollandalılar 14, 5, 5 kişiyle temsil edilmişlerdir (Jacob, 2016, s. 64). Özellikle İngiliz ve Fransız uzmanların sayısındaki ani azalma dikkat çekicidir. Bu azalma Japonya'nın Alman örneğini tercih etmeye başlamasıyla doğrudan ilişkilidir.

İlk dönemlerde İngiliz danışmanların çokluğu toplumsal alanda kendini belli etmeye başlamıştır. İngiliz Dili giderek toplumda yer edinmiş, İngiliz mühendisler ve tüccarlar yerleşik oldukları liman kentlerinde günlük yaşamı etkilemeye başlamışlardır. Özellikle İngiliz mühendislerin, demiryollarını inşa ettikleri, pamuk işleyen tekstil sanayisi ve gemi inşası endüstrisini kurdukları belirtilmelidir. Kısaca İngilizler, ağırlıklı olarak mühendislik ya da teknik konularda etkili olmuşlardır ve bu etki uzun süre devam etmiştir. Japon donanmasının neredeyse tamamı İngiliz tersanelerinde inşa edilmiş, Tokyo Üniversitesinde mühendislik fakültesi yine İngilizlerce kurulmuştur (Checkland, 1989, s. 13-75). Bu çerçevede İngilizleri, Japon sanayisi ve altyapısının kurucuları olarak görmek mümkündür. Ancak teknik alandaki bu eğilim sürse de devlet ve toplumun yeniden inşasında farklı örneklerin seçilmesine yol açan çeşitli gelişmeler yaşanmıştır. ABD'liler ise daha geri planda kalmışlardır. Bunda daha önce belirtildiği gibi ABD'deki iç savaş, diğer bölgelerdeki gelişmelere odaklanmak zorunda kalmaları vb.nin de etkisi olmuştur. Aslında

incelendiğinde Japon Dışişleri Bakanlığına danışmanlık gibi oldukça etkili pozisyonları ABD'lilerin üstlendiği söylenebilecektir (Martin, 1992, s. 214).

Iwakura Misyonu sırasında 1873'te, model olarak ağırlıklı biçimde Prusya'nın kontrolündeki Alman İmparatorluğu keşfedilmiştir. Prusya'daki tecrübeleri Japon heyeti üyelerinde, Fransız ve Anglo-Sakson düşünce ve yaşam tarzından farklı olan uzaklardaki ruh akrabalarını buldukları hissi uyandırmıştır. Bismarck'ın heyet üyelerine reel politika konusunda teorik bir sunum yapmasının da bu düşünceleri pekiştirdiği söylenebilecektir (Martin, 1992, s. 212). Ancak tüm bu olumlu düşünce ve yaklaşımlara rağmen yine de ilk aşamalarda Japonya'da Alman etkisi çok sınırlı kalmıştır. Merkeziyetçi yönetime sahip olan, devletin toprak üzerinde örgütlenmesi ve idari yapısı basit biçimde düzenlenmiş Fransa, Japonya için öncelikli örnek olmuştur. Örnek olma durumu, Fransa'nın Prusya karşısındaki askeri yenilgisi ve monarşiden cumhuriyetçi bir devlet formuna geçmesinden pek etkilenmemiştir. Özellikle Fransız askeri danışmanlar, düzenli Japon ordusunu oluşturmaya çalışırken idari alandan gelen uzmanlar da ağırlıklı olarak yeni kurulan Savaş Bakanlığında görev almışlardır. Aynı zamanda 1872'de kurulan Eğitim Bakanlığı da yine Fransız örneğine göre yapılandırılmıştır. Fransız kültürünün üstünlüğüne olan sarsılmaz inançlarıyla okul sistemlerini Japonya'ya taşıyan Fransızlar, Batılı aydınlanma düşüncelerini ağırlıklı olarak kırsal alanda yaşayan öğrencilere aktarmaya çalışmışlardır. Ancak oldukça yüksek okuma-yazma oranına sahip Japonya'da aileler, yerel düzeyde örgütlenen ve tamamen isteğe bağlı bu okullara çocuklarını göndermekten kaçınmışlardır. Bunun nedeni ise Japon kültürüne uygun olmadığını düşündükleri eğitim sistemidir (Nagai, 1971, s. 35-76). Hukuk sisteminin de bu bağlamda Fransa'dan alınması yadırganacak bir durum olmamaktadır. Yeni Japon Hükümeti, Avrupa'da en ileri normatif hukuk külliyatı olarak kabul ettikleri 'Napolyon Yasalarının' (*Code Napoléon*) resepsiyonu için Fransız hukuk bilimcilerini yeni oluşturulan Adalet Bakanlığında görevlendirmişlerdir. Özellikle Fransız Gustave Emile Boissonade, en etkili Batılı hukuk uzmanlarından biri olarak 26 yıl danışmanlık yapmıştır. Öyle ki Japon kamu ve özel hukuku Boissonade tarafından derlenmiş, ancak toplumun bir bütün olarak yeniden yönlendirilmesinde ya da yapılandırılmasında Alman örneklerin tercih edilmesi nedeniyle söz konusu derlemeler yürürlüğe girememiştir (Kroeschell, 1987, s. 45-67; Martin, 1992, s. 213). Yukarıda değinildiği gibi hemen tüm alanların diğer yabancı uzmanlarca doldurulmuş olması dolayısıyla ilk dönemlerde Alman danışmanlar için pek fazla faaliyet alanı kalmamıştır. Almanların faaliyet gösterdikleri hemen hemen ilk konu, tıp olmuştur. Alman doktorların etkisi oldukça önemlidir. Alman uzmanlarca sistematik tıp eğitimi sistemi inşa edilmiş ve yürütülmüştür (Wenz ve Vogt, 1987, s. 69-86). Gerçekten de modern Japon tıbbının kuruluşu ve gelişimi Alman doktorların başarıları arasında gösterilebilir. Japonya'yı ziyaret de eden Robert Koch'un en başarılı ve sevdiği öğrencilerinden Kitasato Shibasaburo, serum terapiyi ve veba bakterisini keşfedenlerden biridir (Shoya, 1978, s. 645). Genel olarak bakıldığında 16 Alman uzmanın Eğitim Bakanlığı, beş uzmanın Kamu

İşleri Bakanlığı, üç uzmanın Hokkaido'nun tarımda gelişiminin sağlanması amacıyla yürütülen çalışmalarda yer almak üzere Hazine Bakanlığı, bir uzmanın Maliye Bakanlığı ve iki uzmanın da İçişleri Bakanlığı emrinde görev aldıkları görülmektedir (Martin, 1992, s. 214). Öte yandan Alman uzman ve dolayısıyla etkisinin geri kalmışlığı bir dizi olayla birlikte hızla olumlu yönde değişmiştir.

## **ALMAN YÖNETİM BİLGİSİNİN AKTARIMI**

Japonya'da imparatorun siyasi gücü yeniden ele geçirmesi ve ülkede merkezi bir yönetimin kurulmasına katkıları olsa da Satsuma derebeyliği 1877'de yeni hükümete karşı bir ayaklanma başlatmıştır. Ayaklanmanın nedenleri çeşitli olmakla birlikte özellikle samurayların geleneksel haklarının kaldırılmasından kaynaklandığı söylenebilir. İsyarla birlikte Satsuma birlikleri ve İmparatorluk ordusu arasında yaşanan çatışmalar, bazı gerçeklerin ortaya çıkmasına yol açmıştır. Eski geleneksel güçlerin, imparatorluk güçlerini son derece zor durumlara düşürmesi Fransız askeri eğitime dair olumlu görüşleri değiştirmiştir. Çünkü Fransız askeri eğitimi fazlasıyla teorik bulunmakta, savaş alanında yetersiz kaldığı düşünülmektedir. Bu düşünce, Fransız sisteminin yetersiz ve Japonya'ya uygun olmadığı şeklindeki inancı pekiştirmiş ve tartışmalar, eğitim sistemini de kapsar olmuştur. Tartışmalar sırasında Fransız eğitim sisteminin, genç, milliyetçi Japonların beklentilerine uygun olmadığı fikri kabul görmüştür. Doğal olarak söz konusu tartışmalar ve değişiklik bir anda gerçekleşmemiştir. Zaten üst düzey Japon subaylar, uzun süredir Prusya ordusunu örnek almaktadırlar. Eğitim sistemi için de ABD'deki ilköğretim içeriği ve örgütlenmesi tercih edilmeye başlanmıştır (Martin, 1992, s. 215). Kısaca süreç içerisinde Fransız düşünce ve sistemine ilişkin düşünceler giderek olumsuz yönde değişmiştir. Bunda Japon siyasi elitleri ve bürokratlarının, dünyayı ve gelişmeleri daha iyi tanımaya başlamalarının etkisinin olduğu söylenebilir.

Öte yandan Japon devlet anlayışındaki yerine daha sonra değinilecek olmakla birlikte kısaca Japon yönetim anlayışına etkisi bağlamında ordunun Prusya örneğine göre kuruluşunun açıklanması gerekir. Japon yöneticiler, Asya'da egemenlik savaşlarında etkili olabilmek amacıyla güçlü bir orduya ihtiyaç duyduklarının farkındadırlar. Bu çerçevede kesin bir şekilde Prusya ordusundan uzmanları görevlendirmek istemişlerdir (Jacob, 2016, s. 64). Iwakura Misyonu sırasında heyet üyeleri, aralarında Helmuth Karl Bernhard von Moltke olmak üzere Alman subaylarla tanışmışlardır. Bahse konu amaçlarına ulaşmak için seçtikleri Alman askeri uzman ise Prusya ordusunun yapılandırılmasına son derece önemli katkıları olan Moltke'nin öğrencilerinden Jacob Meckel'dir. Iwakura Misyonu katılımcıları, özellikle Alman birliğinin kurulması sırasında 1870-1871'de yapılan savaşlar başta olmak üzere her alanda Prusya ordusunun ezici üstünlüğünü görmüşlerdir. Savaş Bakanı Yamagata Aritomo da Alman örneğinin seçilmesi yönünde hareket etmiştir. Tüm Japon erkeklerini kapsayan askerlik hizmetinin yürürlüğe girmesini de sağlayan Arimoto'nun başını çektiği hareket, Fransız uzmanların aşama aşama uzaklaştırılması ve Alman uzmanların göreve



getirilmesine yol açmıştır. Ayrıca 1877'deki Satsuma İsyanı sırasında ilk kez Japon Genelkurmay Başkanlığı oluşturulmuştur. Daha sonra değinilecek olan ordunun, devlet içerisinde gücünün başlangıcı bu gelişmedir denebilir. Çünkü Japon Genelkurmay Başkanı'na, her türlü parlamenter kontrolün dışında, doğrudan saraydaki siyasi elitlere ve imparatora ulaşabilen bir konum sağlanmıştır (Jacob, 2016, s. 64,65). Ordu ve Japon genelkurmayının bu ayrıcalıklı konumu gerek Meiji Anayasası gerekse devletin yönetim geleneğinde temel unsurlardan biri olmuştur. Bu konum, Japon yönetselliğinin anlaşılmasında da açıklayıcı bir öneme sahiptir. Ancak ilk aşamada hukuk sisteminin ele alınması yararlı olacaktır.

Meiji modernleşmesinin ilk dönemlerinde medeni hukuk başta olmak üzere Fransız hukuk sisteminin olduğu gibi Japonya'ya aktarılması düşünülmüştür. Özellikle Japonya'nın ilk Adalet Bakanı ve resepsiyonun itici gücü olan Shinpei Etō, Fransız Medeni Hukuku'nun Fransa yerine Japonya yazılarak tercüme edilmesinin yeterli olacağı inancı içerisindeydi. Ancak ilk temel sorunla bu noktada karşılaşmıştır: Japon Dilinde uygun hukuk terimlerinin bulunmaması. Diğerinin ise bireysel ilkelere dayanan Fransız Medeni Hukuku'nun, birey yerine geleneksel yapılara ve toplumsal düzene sahip yapıya uyarlanmasındaki zorluklar olduğu söylenebilir (Matsumoto, 2010, s. 5). Ancak asıl değişim, Japon siyasi elitlerinin, tek taraflı anlaşmalarda ısrar eden sömürgeci bir ülkenin hukuk sisteminin alınmasının ne kadar doğru olacağını düşünmeleriyle başlamıştır. Dolayısıyla bu yaklaşımın alternatifi olarak sömürgeci hevesleri görülmeyen Almanlar, ağır eşitsizlikler içeren ticaret vb. anlaşmaların aşılması ve yeni bir devlet düzeninin kurulması için uygun adaylar haline gelmişlerdir. Bu doğrultuda Berlin'deki Japon diplomatik temsilciği aracılığıyla 1878'de Devlet Hukukçusu Hermann Roesler görevlendirilmiş, ardından Alman askeri uzmanlar, hukukçular, eğitimciler ve sosyal bilimciler giderek artan bir biçimde ABD'li ve Fransız danışmanların yerini almaya başlamışlardır. Sadece İngilizler, mühendislik/teknik konularda egemenliklerini sürdürmüşlerdir (Martin, 1992, s. 215). Japonya'da imparator çevresinde giderek daha otoriter bir yapı kurulmaya başlandıkça Prusya liderliğindeki Alman İmparatorluğu daha uygun bir aday olarak somutlaşmıştır. İnceleme seyahatlerinden dönen heyetlerin Alman İmparatorluğu lehine düşünceleri de bu somutlaşmayı pekiştirmiştir. Öyle ki kısa bir süre içerisinde Japon devletince görevlendirilen ve en yüksek ücretleri alan Yatoi'ler Almanlar olmuştur. ABD'liler 12 ve Fransızlar 10 danışmanla temsil edilirken Almanlar 32 danışmanla bir anda en önemli Batılı heyet olarak ön plana çıkmışlardır. Ancak belirtilmelidir ki İngilizler çoğunluğu mühendis olmak üzere toplamda 96 kişiyle hala en büyük gruptur. Öte yandan değişim devam etmektedir. Özellikle Alman uzmanlar, Japon anlayışına daha uygun olduklarını göstermiş ve sonuç olarak 1887-1888 yıllarında Alman danışmanlardan oluşan grubun sayısı yaklaşık 70 kişiye ulaşmıştır (Jones, 1980, s. 148). Son olarak vurgulanması gereken bir nokta bulunmaktadır. Özellikle sosyal bilimler alanından gelen önemli uzmanların, Japonya gibi geri kalmış, feodal bir toplumda uzun süre yaşamayı neden göze aldıkları sorusu sorulabilir. Bu sorunun kaynağında örneğin Boissonade'nin aslı

olarak profesörlüğe atanma talebinin geri çevrilmesi, kültürel anlaşmazlıklar sebebiyle Roesler'in kürsüsünü kaybetmesi ya da Hukukçu ve Yargıç Albert Mosse'nin Yahudi inanç mensubu olması nedeniyle yaşadığı zorluklar gibi hususlar yatmaktadır (Matsumoto, 2010, s. 5). Kısaca önemli danışmanların kendi ülkelerinde artık bir kariyer beklentileri kalmadığı için Japonya'nın teklifini kabul ettikleri söylenebilecektir.

Diğer taraftan iki ülke ilişkileri, Japon devletinin emrinde Alman danışmanların sayısının artmasıyla sınırlı kalmamıştır. Alman İmparatorluğunun itibarlı üniversitelerinde öğrenim görmeye giden Japon sayısı da önemli sayılara ulaşmıştır. Söz konusu dönemde Japon bilim insanlarına verilen toplam 159 devlet bursundan 104'ü Alman İmparatorluğu içindir. Sadece sosyal bilimler değil mühendislik başta olmak üzere hemen her alanda çok sayıda Japon, Alman üniversitelerinde eğitim görmüştür. Dolayısıyla daha sonra bilim alanı başta olmak üzere Japon toplumunun elitlerini oluşturanlar, Alman üniversitelerinde eğitim görenlerden oluşmuştur denebilir (Hartmann, 1962, s. 463-481; Hartmann, 2000, s. 3-94). Aynı şekilde Japon üniversitelerinde görevli yabancı akademisyenlerin yaklaşık %38'i Alman akademisyenlerdir (Martin, 1992, s. 218). Ancak asıl modern Japonya'nın kuruluş metni olarak kabul edilen Meiji Anayasası'nın hazırlanmasına Alman akademisyenlerin etkisi, ülkenin siyasi ve toplumsal dönüşümüne yön verici olmuştur. Bu, aynı zamanda Alman yönetim bilgisinin Japonya'ya aktarılması anlamına da gelmektedir.

Daha önce değinildiği üzere Japonya'da, Fransız örneği yerine Alman hukuk sisteminin resepsiyonunun daha uygun olacağı inancı zamanla yerleşmiştir. Bu çerçevede öne çıkan isimlerden biri, özellikle Japon Ticaret Hukuku'nun hazırlanmasına katkısıyla ünlenen Hermann Roesler'dir. Meiji Hükümeti, aslında 'Özgürlük ve İnsan Hakları Hareketi' (*jiyūminken undō*) tarafından yapılan baskılar sonucu 1881'de bir anayasa hazırlama sözü vermiştir (Jacob, 2016, s. 66). Ancak yine de imparatorun halka bir armağanı olarak görülmesi dolayısıyla Meiji Anayasası, hazırlanma süreci boyunca devlet sırrı olarak gizli tutulmuştur. Çünkü yazımında yabancı uzmanların etkisinin ortaya çıkması, halkın gözünde anayasanın itibarını zedeleyecek bir durum olacaktır. Söz konusu hassasiyet düşünüldüğünde Alman Devletler Hukuku'nun Japonya'ya uygun hale getirilmesinde temel kaynak kişi olan Roesler'in Japon Hükümeti nezdindeki konumunun ne denli önemli olduğu anlaşılacaktır. Diğer taraftan Avrupa ile karşılaştırıldığında temel hak ve özgürlüklerde oldukça önemli eksiklikler olsa da kamuoyunda anayasa son derece olumlu bir yankı uyandırmıştır (Shoya, 1978, s. 646). Roesler, anayasaya yönelik çalışmalar sırasında, imparatora merkezi ve egemen bir konum ön görmüştür. Bu bağlamda Roesler için parlamenter değil, temsili yönetim Japonya'ya daha uygundur ve dolayısıyla en son karar verici imparator olmalıdır. Bu çerçevede imparatora tanınan konum açısından Meiji Anayasası, Prusya Anayasasını örnek almıştır. Aslında

anayasa bulunsa da Japonya’da ‘anayasal monarşiden’ bahsetmek pek mümkün değildir. Çünkü imparator yine tek ve güçlü egemen olarak yerini korumaktadır. Mosse ise muhafazakâr Roesler’in bu ‘sahte anayasal monarşisi’ yerine ılımlı sol liberal bir yaklaşımı Japon muhataplarına önermiştir. Ancak Roesler’in önerisi Japon siyasi elitlerince çok daha uygun bulunmuştur. Aynı zamanda Roesler, önerilerinde Japonya’nın tarihini ve geleneklerini dikkate almakta ve Japonya’nın bütünüyle Batılılaşmasına karşı görüş bildirmektedir. Kısaca Japonya’nın özgünlüğü korumasını istemektedir (Jacob, 2016, s. 67). Aslında alanyazın incelendiğinde Japon modernleşmesinin kurucu metni olarak Meiji Anayasası’nın doğrudan Prusya’dan alındığı ya da Prusya Anayasası ile önemli benzerlikler içerdiği sıkça dile getirilmektedir. Gerçekte Meiji Anayasası, Alman danışmanların ya da uzmanların desteğiyle yazılmış olmasının da etkisiyle biçimsel benzerlikler sergilemektedir. Ancak Meiji Anayasası ve dolayısıyla Japonya’nın modernleşmesinin tümüyle Alman sistemi örnek alınarak yapıldığını iddia etmek güçtür. Çünkü zengin bir tarihe ve kültürel olarak derin kökleri bulunan egemenlik ve yönetme geleneğine sahip bir ülkenin, sanki böylesi bir miras yokmuş gibi bir başka tecrübe üzerine devlet ve yönetim sistemini oluşturduğunu düşünmek yanlış olacaktır. Yukarıda değinildiği üzere eğitim sistemi değişikliğinde, kırsal alanda bile Japon kültürüne uygun olmayan öğelerin sert biçimde reddiyle karşılaşmaktadır. Zaten Japon üstünlüğü fikrinin pekiştiği bu dönemde böylesi bir tavrın doğal bir tepki olduğu söylenebilecektir. Öte yandan Batılı düşüncelerin ve tecrübelerin Japon yönetim geleneğiyle etkileşimi, sadece Meiji Anayasası’nın oluşumunu sağlamamış aynı zamanda anayasal yönetimin gelişimi, anayasa yapım geleneği ve anayasal gerçekliğin gelişimini de kalıcı şekilde etkilemiştir (Junko, 2002, s. 163,164). Etki, bununla sınırlı kalmamıştır. Özellikle sosyal politika ve mali konulardaki çalışmalarıyla tanınan Paul Mayet de Japonya’nın modernleşmesine ciddi katkılarda bulunmuştur. Ancak Mayet ve katkıları, genel olarak alanyazında pek ele alınmamıştır. Mayet, ilk olarak feodal yapının çözülmesine dönük olarak derebeylerin miras bırakabildikleri devletten aldıkları ödemelerin kaldırılması konusunda çalışmalar yapmış ve 1875’te çıkarılan bu yöndeki bir kanunda çalışmaları dikkate alınmıştır. Japon Maliye Bakanlığına danışman olarak destek veren Mayet, toprak vergisinin reformunda da görev almış, özellikle sanayileşmenin finansmanı amacıyla tarım konusunda araştırmalar yapmış ve Japon Hükümetince bu önerilerden yararlanmış (Shoya, 1978, s. 641-662). Kısaca Mayet, Japonya’da sigorta, sosyal politika ve tarım alanlarında önemli görevler üstlenerek Japonya’nın modernleşmesine azımsanmayacak katkılar sağlamıştır. Ayrıca belirtmelidir ki söz konusu alanlar aynı zamanda yeni üretim biçiminin kurulması açısından en hassas konular arasında yer almaktadırlar.

Yukarıda Alman modelinin Japonya’da giderek etkili olması ve kabul görmesinin temel iki nedeni açıklanmıştır. Kısaca özetlemek gerekirse bunlardan ilki Fransa başta olmak üzere diğer Batılı ülkelerde, dönem için aşırı ve sapkın sayılan monarşi ve devletin siyasi gücünü geriletecek özgürlükçü taleplerin

yönetilememesi, siyasi ve toplumsal alanda görülen çalkantıların Japon kültürüne kabul edilemez olmasıdır. Diğerine ise her ne kadar Prusya ordusunun gizli bir niyeti olsa da Alman İmparatorluğunun sömürgeci geçmişe ve amaçlara sahip olmadığına, dolayısıyla ağır şartlar içeren anlaşmaların Japonya lehine düzeltilmesinde farklı bir ajandası bulunmayacağına dair Japon tarafının inancıdır (Jacob, 2016, s. 59-72; Martin, 1992, s. 215,216). Bu çerçevede Alman tecrübesinden yararlanılması ve özellikle 1850 tarihli Prusya Anayasası'nın örnek alınması düşüncesi pekişmiştir. Burada temel düşünce, mevcut döneme göre Batılı ülkelerdeki özgürlükçü ve demokratik anayasaya sahip devlet yerine monarşik prensibin güçlü kılındığı bir yönetmel düzenin oluşturulmasının gerektiğidir. Çünkü belirtildiği gibi itaat ve düzenin önemli kültürel öğeler olduğu Japonya için monarşinin gücünü koruyan Prusya Anayasası'nın çok daha uygun bir seçenek olarak görüldüğü söylenebilir. Gerçekten de Japon Kabinesi 1880'de oy birliğiyle Prusya'daki anayasal sistemin alınmasına karar vermiştir. Anayasanın ilanı ile ilgili açıklamada da diğer Avrupalı ülkelerin aksine sadece Prusya'nın Japonya'ya benzediği ve Prusya sisteminin ülkeyi birleştiren bir model olduğu vurgulanmıştır (Martin, 1992, s. 216). Dolayısıyla Prusya ordusunda somutlaşan Alman disiplin ve düzen anlayışının Japon kültürüyle uyumu hemen göze çarpmaktadır. Meiji Dönemi'ndeki değişim sürecinde kaotik bir ortamdaki kaçınmak ve adım adım modernleşmeyi yukarıdan aşağıya gerçekleştirilmek için en uygun modelin Prusya-Alman tecrübesi olarak öne çıkması anlaşılır olmaktadır.

Japonya'nın yönetmel alanda değişimine en önemli katkılar ise Rudolf von Gneist ve Lorenz von Stein'dan gelmiştir. Diğer taraftan hukuk alanında çalışan Mosse ve Roesler, hem Meiji Anayasası'nın yazımına yardım etmişler hem de Fransa'dan esinlenen hukuk sistemini Alman örneğine göre değiştirmişlerdir. Japonya'daki dönüşümün yönünün anlaşılması açısından bir noktanın vurgulanması gerekir. Kurulmaya çalışılan yeni düzende Japon kültürüne en uygun seçimin yapılması ülkenin geleceğini de önemli ölçüde etkilemiştir. Bahsedilen biat kültürü, yeni Japon siyasi ve toplumsal alanın kurulmasının anahtarı olmuştur. Bunun yolu da Prusya'da olduğu gibi askeri yapıdan geçmektedir. Kısaca özetlemek gerekirse Meiji Dönemi'nde kurulan yeni düzen, aslında Prusya örneğinde olduğu gibi askeri yapı üzerine inşa edilmiş ve bu bağlamda anayasada ilk kez Japonluk fikri, yeni düzende Japon toplumsal düzeniyle ilişkilendirilmiştir. Prusya-Alman örneğine göre oluşturulan sivil ile askeri yapının ayrılığı ve emir-komuta zincirinin siviliden askere doğru kurulmaması, emir-komuta düzenin koparılması devlet içinde ayrı bir askeri devletin oluşumuna yol açmıştır. Çünkü sivil ve askeri yapı arasındaki dengeleyici ve tamamlayıcı emir-komuta yetkisi pratikte Japon İmparatoru tarafından hiçbir zaman kullanılamamıştır (Martin, 1992, s. 218; Turan, 2020, s. 58-105). Oluşturulmaya çalışılan bu düzen, kurucu metin olarak Meiji Anayasası'nın da ruhunu yansıtmaktadır. Ito da anayasanın ruhunun kaynağı ve içeriğini şüpheye yer bırakmayacak biçimde ortaya koymuştur.

Ito'nun, Meiji Anayasası'nın 11 Şubat 1889'da ilan edilmesinden beş gün sonra yaptığı konuşma, yeni Japonya'nın ideolojisinin çekirdeğinde yer alan ve yukarıda değinilen düşünceyi açıklamaktadır. Konuşmasında Ito, egemenlik konusundaki tartışmalar sırasında Montesquieu'nün güçler ayrılığı teorisini geliştirdiğini, ancak bilim insanlarının gerçek yaşamda test ettiklerinde güçler ayrılığının kullanılmayacağını gördüklerini belirtmektedir. Ito'ya göre egemenlik tek elde birleştirilmeli ve bölünmemelidir. Bu görüşünü pekiştirmek için verdiği örnek de Alman Organizmacı Devlet Kuramı'na atıf olarak görülebilir. Devleti bir bedene benzeten Ito, vücudun farklı parçaları olduğunu, ancak beyin merkezli olarak sinir sistemiyle hepsinin birbirine bağlandığını söylemektedir. Bu teori de yeni Japon siyasetindeki egemenlik yorumuyla örtüşmektedir. Çünkü ancak egemenlik tek elde ve bölünmez olduğunda, tek bir monarkta birleştiğinde, devleti ve memurlarını harekete geçirici güç olmaktadır. Başka deyişle devlet, ancak bu şekilde eyleme geçebilmekte, yönetebilmektedir (Zöllner, 1990, s. 65). Ito'nun ve dolayısıyla Japon siyasi ve bürokratik çevrelerinin bu yaklaşımı aslında kökenini Stein'in düşün dünyasında bulmaktadır. Çünkü buradaki organizma olarak devlet anlayışından son derece farklı bir yaklaşımı olan Steinci devlet kuramının, Japon modernleşmesini tanımlamak için daha doğru olduğu düşünülmektedir. Söz konusu yaklaşım, ayrıca gösterilecektir.

Japon heyetler, Avrupa'da gerçekleştirdikleri gezilerde Alman akademisyenlerle kısa sürede dikkat çekici ilişkiler geliştirmişlerdir. Farklı Japon bilim insanı, bürokrat ya da siyasetçilerin kurdukları irtibatlar olsa da genel olarak Ito'nun 1882 yazında Alman İmparatorluğu'na yaptığı ziyarete ayrı bir önem verilmiştir. Daha sonra Japonya'nın başbakanı olacak Ito, Berlin'de Gneist ile bir araya gelmiştir. Gneist, Prusya'daki hukuk devletinin kuramcısı olarak görülen dönemin önemli akademisyenlerindedir ve Ito'yu etkilediği bilinmektedir. Öte yandan asıl etkinin kaynağı Stein olarak gösterilmektedir. Japon ve Alman alanyazınında da Devlet Bilimi (*Staatwissenschaft*) ve Yönetim Bilimi alanlarındaki en büyük otorite olarak Stein'in Meiji Anayasası ve özellikle yönetsel alanın düzenlenmesine fikri etkisi ciddi ve kapsamlı araştırmalara konu olmuştur (Turan, 2022, s. 66-73). Ancak bu etkinin sadece anayasa ve devlet yapısıyla sınırlı kaldığı düşünülmemelidir. Stein'in etkisi çok daha geniş bir alanda görülmektedir. Aynı zamanda bu etki, sadece Ito üzerinden gerçekleşmemiştir. Daha sonra Japon Dışişleri Bakanı olan Mutsu Munemitsu da Viyana Üniversitesinde ders veren Stein'in Devlet Bilimi'nden önemli ölçüde etkilenmiştir (Ueno, 1998, s. 127-159; Turan, 2002, s. 277-294). Yine belirtildiği üzere çok sayıda Japon siyasetçi, bilim insanı ve bürokrat Stein ile görüşmüş, ders almış ve uzun yazışmalar yapmışlardır. Öyle ki Stein'a yapılan bu öğrenim ziyaretleri, 'Stein Hac Ziyareti' (*Stein pilgrimage*) olarak adlandırılmaktadır (Ueno, 1998, s. 127; Nawrocki, 1993, s. 101). Iwakura, Viyana'dan yazdığı bir mektupta, Stein'in öğretilerinin kendisini derinden etkilediğini, sonunda Anglo-Amerikan ve Fransız radikal liberallerin ülkelerini yok olmanın eşiğine getiren yıkıcı düşüncelerine karşı mücadele için en uygun öğretiyi bulduğundan bahsetmiştir (Matsumoto, 2010, s.

4). Bu bağlamda Stein'in yönetmel alanın kuruluşuna etkisinin ayrıntılandırılması yerinde olacaktır. Ancak öncelikle Stein'in Japonya'daki siyasi ve bürokratik çevrelerdeki itibarından kısaca bahsetmek konumunun özgünlüğünü ve sadece anayasa ya da hukuk değil, iktisadi ve mali konular başta olmak üzere çok çeşitli alanlarda etkisini göstermesi bakımından yararlı olacaktır. Son döneme kadar Türkçe alanyazında hiç incelenmeyen, hiçbir eseri ya da yazısı Türkçeye çevrilmeyen, 19. yüzyılın son genelci/hezarfen bilginlerinden, hukukçu, iktisatçı, maliyeci, sosyolog, filozof olarak tanınan Stein ve mirasına yönelik çalışmalar, Almanya başta olmak üzere sadece Avrupa'da değil Japonya gibi daha birçok ülkede günümüzde de yürütülmektedir.

Meiji Dönemi'nde 1885-1912 arasında görev yapan yedi başbakanın dördü Stein ile bizzat tanışmış ve Stein'ı Viyana Weidlingau'daki evinde ziyaret ederek görüşmüşlerdir. Bu dört başbakan sırasıyla Ito, Kuroda Kiyotaka, Aritomo ve Saionji Kinmochi'dir. Diğer başbakanlardan Matsukata Masayoshi ve Ôkuma Shigenobu da Stein ile yazışarak görüşlerini almışlardır. Özellikle Masayoshi, Maliye Bakanı olduğu dönemde 1885-1887 arasında Stein ile mektuplaşmış ve maliye politikalarında yapılacak reformlarla ilgili değerlendirmelerini almıştır. İmparatorluk Sarayı Yasasının düzenlenmesi başta olmak hukuki sistemin düzenlenmesinde de Stein'in bilgisine başvurulmuştur (Nawrocki, 1993, s. 96-99). Aslında belgelenememiş başka çok sayıda irtibat ve etkiden bahsetmek olanaklıdır. Örneğin Japonya'da çok ünlü olan ve itibar gören felsefe profesörü Inoue Tetsujirô'nun 1944'teki ölümünden sonra 1973'te yayınlanan yaşam öyküsünde Viyana'daki evinde Stein'ı birçok kez ziyaret ettiğinden bahsetmiştir (Nawrocki, 1993, s. 100,101). Hükümet ve bürokratik çevrelerden yapılan bu ziyaretler ve temaslar Japonya'da bir fenomene dönüşmüş ve Viyanalı profesörle görüşmek oldukça önemli bir konu haline gelerek 'Stein Modu'ndan (*Shutain môde*) bahsedilir olmuştur. Aynı zamanda belirtilmelidir ki Stein ile görüşen Japon yetkililerin tamamı ülkelerinde çok önemli ve hassas görevlere getirilmiş ve son derece başarılı bir kariyer hayatları olmuştur. Dolayısıyla Ito'nun önerisiyle Stein'in 3 Kasım 1883'te Japonya'daki modern anayasal monarşinin inşasına katkıları dolayısıyla II. Sınıf Yükselen Güneş Nişanı ile onurlandırılması şaşırtıcı değildir (Nawrocki, 1993, s. 101).

Stein'in yaratmak istediği Devlet Bilimi ve Yönetim Bilimi, kapitalist üretim biçiminin gerilimlerinin bir devrime yol açmadan çözülmesini odağına almıştır. Gerilim, burjuva ve işçi sınıfı arasında Karl Marx'ın çözülemez olarak gördüğü sınıf çatışmasıdır. Stein içinse bu sınıf anlaşmazlığı uzlaştırılabilir. Bu noktada Stein, sosyal monarşi kavramını oluşturur. Devletin başında monark sınıf çatışmalarını önleyecek bir konumda bulunmalıdır. Bunu da sosyal monarşi olarak başarabilir. Sınıflar arasında geçiş olanaklı kılınmalıdır. Bu geçişin yöntemi ise bireyin kendi en üst belirlenimine ulaşmasını sağlamaktan geçmektedir. Dolayısıyla devletin amacı devrimi önlemek üzere bireyin kendi en üst belirlenimine ulaşmasını sağlamak ve buna dönük olarak gerekli maddi ve manevi şartları oluşturmaktır. Bunun için de devlet, eyleme geçmeli

yani yönetmelidir (Turan, 2022, s. 108-201). Dolayısıyla yukarıda yapılan açıklamalar doğrultusunda söz konusu yaklaşım, Japon siyasi elitleri ve bürokratlarının dikkatini çekmiş, Japon devlet anlayışı ve toplum yapısı için en uygun öğretinin Steincı Devlet Bilimi ve Yönetim Öğretisi olduğu kabul edilmiştir. Ancak Meiji Anayasası'nda doğrudan Stein'a atfedilecek düzenlemelere rastlamak mümkün değildir. Öncelikle Stein, yaşı ve sağlık sorunlarını dile getirerek Japonya'ya gitme önerilerini geri çevirmiştir. Diğer neden ise Japon Hükümetince zaten Stein'ın anayasanın yazımına katılmasının talep edilmemesidir. Öte yandan Stein'ın eserleri, Ito'nun çalışma arkadaşı ve hükümet görevlilerinden Kawashima Jun tarafından 1887-1888'de önce İngilizce ardından da Japoncaya çevrilmiştir. Öyle ki 1889'daki anayasa taslağının Stein'ın bu tercümeleleri ışığında hazırlandığı düşünülmektedir (Zöllner, 1990, s. 67). Stein, Tokyo İmparatorluk Üniversitesinde hukuk profesörü olan Hozumi Nobushige'yi de büyük ölçüde etkilemiştir. Hemen her konuşmasında haklılığını kanıtlamak üzere Stein'dan alıntılar yapan Nobushige, yeni Japonya'nın kuruluşu sırasında çok sayıda önemli yasa tasarısının hazırlanmasına önemli katkılar sağlamıştır (Turan, 2022, s. 224-225).

Stein'ın Japonya'nın modernleşmesine etkisi ve Japonların Stein'ı bu denli önemsemelerinin nedeninin yukarıda değinilen 'sosyal monarşi' kavramı bağlamında açıklanması yetersiz kalacaktır. Stein, bir anayasanın ülkenin tarihi gerçeklerinden kopuk olamayacağını, anayasa ve ülkenin tarihi arasında sıkı bir ilişki bulunmaması durumunda anayasanın işlevsiz kalacağını ve karışıklıklara yol açacağını söylemektedir. Bu tür başarısız bir anayasa örneği olarak Türk tarihinden kopuk olmasını neden göstererek 1876 tarihli Kânûn-ı Esâsî'yi vermektedir. Avrupa'da söz konusu dönemde toplumsal alanda yaşanan sorunlar ve karışıklıklar da ülkelerin tarihlerine uygun hazırlanmayan anayasalardan kaynaklanmaktadır (Zöllner, 1990, s. 68). Stein'ın güçler ayrılığı konusundaki yaklaşımı ve bu yaklaşımın Japonya'daki devlet anlayışına etkisinde ise iki ayrı görüşten bahsedilebilir.

Öncelikle Stein, organizmacı devlet anlayışına önemli bir katkıda bulunmuştur. Organizma, varlığını sürdürmek için sürekli olarak rasyonel kararlar almak zorundadır. Ancak devletin, her zaman doğru karar aldığından bahsetmek mümkün değildir. İşte Stein, bu açmazı devlete 'kişilik' (*Persönlichkeit*) tanıyarak çözmektedir (Stein, 1869, s. 5). Bu şekilde Stein aynı zamanda idealizmden realizme yani gerçek yaşama geçiş yapmaktadır. Böylece devletin keyfi ve hatalı eylemleri açıklanabilir olmaktadır (Turan, 2022, s. 109-112). Japonya'da da organizmacı yaklaşım, devleti insan bedenine benzeterek örgütlenme anlayışı çok etkili olmuştur. Japon Senatör Kaieda Nobuyoshi'nin Stein'ı ziyaretinde çizdiği ve devleti insan bedeninin parçaları olarak gören not, bu açıdan dikkat çekicidir. Çizimde örneğin baş imparatorluk sarayındaki bakanlıklar kurulu (*Ritenministerium*); boğaz, hükümet; polis, eğitim ve adalet, göğüs kafesi; maliye, mide; dışişleri ve içişleri, kollar; ordu ve donanma, eller; ticaret ve tarım, uylukları oluşturmaktadır. Burada

vurgulanan üst ve alt beden parçalarının damarlar yoluyla birbirlerine bağlandığı, devletin de benzer biçimde tek bir yapı olarak görülmesi gerektiğidir. Bu Japoncada da kullanılan *kokutai* yani devlet bedeni ya da yapısıdır. Ito da aynı benzetmeden bahsetmektedir. İnsan bedeninde olduğu gibi devlette de irade ve eylem birlikteliği olmalıdır (Zöllner, 1990, s. 70-71). Söz konusu birliktelik yani devlette iradenin ve eylemin birlikteliği, güçler birliğini anlatmaktadır. Açıklandığı üzere Japonya için de en uygun yönetim anlayışı, imparatorun şahsında birleşmiş bir yönetim olarak görülmektedir. Zaten Stein'in 'Yönetim Öğretisi El Kitabı' (*Handbuch der Verwaltungslehre*) Watanabe Renkichi tarafından Japoncaya tercüme edilmiştir. Bu tercümelerde ilk dikkat çekici nokta Stein kişilik kavramının, 'insan bedeni' olarak Japoncaya çevrilmesidir (Zöllner, 1990, s. 71). Dolayısıyla Japonların, insan bedeni benzetmesinin Stein'in kişilik sahibi organizma olarak devlet yaklaşımıyla örtüştüğu görülmektedir. Etkilenmeler Stein'in kitabı incelendiğinde hemen fark edilmektedir. Japon ordusunun yukarıda açıklanan konumu buna bir örnektir. Çünkü Stein'a (1876, s. 2) göre de ordu, devlet kişiliğinin organize olmuş fiziksel şiddetidir ve ordu, devlet başkanından başka kimseye itaat etmemelidir. Stein'in eseri irdelendiğinde görülmektedir ki görevleri açık biçimde belirlenmiş ve aralarındaki uyum ile eşgüdüm, yönetme (*Verwalten*) eylemi üzerinden sağlanmış bir devlet yapısı etkin çalışacaktır. Ancak ayrıntılarına girilmeyecek olsa da Stein'in öğretisinde yasama ve yürütme ayrı görevleri yerine getirirken devlet başkanının kişiliğinde birleşeceklerdir (Stein, 1876, s. 17,18). Yalnız bu aşamada Stein'in otoriter bir rejim yanlısı olduğu anlamı çıkarılmamalıdır. Tam aksine Stein, her bireyin kendi en üst belirlenimine ulaşmasının sağlanmasını isterken bu en üst belirlenimin sonucunun özgürlük olduğunu belirtmektedir (Turan, 2022, s. 73-181). Görüldüğu üzere Japon yönetselliğinin kurucu metni olan Meiji Anayasası ve yeni devlet yapısının temel taşlarını oluşturan yaklaşımlar, Japon tarihi ve kültürü çekirdekte tutularak ağırlıklı olarak Alman kaynaklardan beslenmiştir denebilir.

## SONUÇ

Japonya ve Türkiye'nin modernleşme yolculukları dikkat çekici benzerlikler içermektedir. Japonya, 'Batılılaşmadan' bir sanayi ülkesi olma ve günümüz uygarlığına katkı sağlamada uluslararası alanda genel kabul gördüğu üzere başarı sağlarken Türkiye çeşitli sorunlarını henüz aşamamıştır. Bu farklılığa yol açan nedenlere ilişkin birçok açıklama yapılabilir. Japonya açısından ise başarının başlangıcı, kapalı bir ülkeyi değişime zorlayacak dış güçlerle kaçınılmaz bir karşılaşmadır. Öte yandan başarının sağlanmasının sebepleri arasında, ada ülkesi ve kapalı, Japon üstünlüğüne inan, daha homojen bir toplum olmanın da direnciyle sömürge haline gelmeden kendi başarısını hikayelerini yazmaları sayılabilir.

Japonya, kapalı ve iç dinamiklerin değişimi zorlayamadığı feodal bir yapı içerisine hapsolmüştür. Avrupa'da tecrübe edilenin aksine feodal yapının çözülmesini sağlayacak veba, savaş gibi nedenlerle toprak-köylü dengesinde gerçekleşen bir değişim görülmemektedir. Dolayısıyla feodal yapı öyle ya da böyle



baskıyla da olsa sürdürülmektedir. Ancak Batılı üstün güçlerin gelişi, Japonya'yı eşit olmayan anlaşmalara zorlamaları ve Japonların bu güçler karşısında acizliklerini fark ederek sömürülmeksizin benzer bir gelişmişlik düzeyine ulaşmak istemeleri üzerine eyleme geçmeleri, katı bir biçimde organize olmuş feodal yapının çöküşünü sağlayan ana unsur olmuştur. Bu çerçevede Batılı güçler gibi olmak isteyen Japonya, devlet eliyle sanayileşerek kapitalist üretim aşamasına geçmiş, sermaye birikimini de gerek tarım kesiminden aldığı vergilerden gerek topraksız kalanları ağır şartlarda çalıştırarak sömürmekten gerekse kolonilerinden çekerek sağlamıştır. Yeni üretim biçimine sanayileşerek geçiş, aynı zamanda modernleşmeye denk gelmektedir. Çünkü kapitalizm kendini kurarken her alanda homojenliği dayatmaktadır. Japonya'da bu geçiş sürecinin yol haritası da başka ifadeyle kurucu metni de Meiji Anayasası olmuştur.

Japonya, tarihinden ve kültüründen gelen unsurları merkezde tutmuş, kurucu metin için en doğru örneği Prusya Anayasası'nda bulmuş, Alman tecrübesini Japonya açısından en uygun yol olarak tercih etmiştir. Gerçektenbu yöndeki çabalar irdelendiğinde Alman tecrübesinin çok sayıda alanda Japon modernleşmesine katkıda bulunduğu ve etkilediği görülmektedir. Bu seçimin ise iki ana sebebi bulunmaktadır. Bunlar, Prusya'nın diğer örneklerle göre daha otoriter bir idari ve örgütsel yapıya sahip olması ile Prusya'nın emperyal geçmişinin ve hedeflerinin bulunmadığına ilişkin Japonların inancıdır. Fakat görüldüğü gibi hedef doğrudan Japonya olmasa bile aslında Prusya donanmasının gizli bir ajandası vardır.

Öte yandan Japon yönetselliğinin oluşumu da önemli ölçüde ve geniş çerçevede Alman yönetim ve hukuk bilimine dayanmıştır. Meiji Anayasası'nın ve devlet yapısının kuruluşu özellikle Alman yaklaşımıyla içsel olarak bağlantılıdır. Bu bağlantının en önemli kaynağı ise Alman Organizmacı Devlet Kuramı ama bundan da çok Stein'in devlet ve yönetim kuramlarıdır. Bu çerçevede Japonya, her ne kadar bir anayasa yürürlükte olsa da sadece görünürde bir anayasal monarşi olmuş, Meiji Anayasası'nda kendisine egemen bir konum verilen imparator, güçler birliği kapsamında ülkeyi yönetmiştir. Bu yolun yeğlenmesinin önemli nedenleri vardır. Biat kültürüne uygunluğu, Japon siyasi ve bürokratik çevrelerinin Avrupa ve ABD'deki cumhuriyetçi ve özgürlükçü akımları yıkıcı bulmaları, dolayısıyla sosyal çatışma ve karışıklıklara yol açmadan ülkeyi modernleştirmek istemeleri, yönetim alanının bu şekilde örgütlenmesinin ana sebebidir. Bu noktada eserleriyle sınıf çatışmalarının uzlaştırılabileceğini gösteren Stein ve öğretileri, Japon modernleşmesi için yol gösterici bir deniz feneri olmuştur.

Diğer taraftan vurgulamak gerekir ki Japon ve Türk modernleşme süreçlerinin benzeşmesinin incelenmesi dışında Japonya'nın Batılı güçlerle kurduğu ilişkiler, bu ilişkilerin yönetsel alan başta olmak üzere Japon devlet ve toplum yapısına etkileri son derece ilgi çekici araştırma alanları olarak ortada durmaktadır. Özellikle Alman etkisinin Meiji Modernleşmesi bağlamı dışında da ele alınmasının alana

önemli katkı yapacağı düşünülmektedir. Çünkü bu etkinin ve Almanya ile ilişkilerin, Meiji döneminin hemen ardından bir anda yok olduğunu söylemek doğru olmayacaktır. Dolayısıyla söz konusu benzeşme kapsamında Alman ve diğer Batılı ülkelerin Japon modernleşmesine katkıları, bu katkıların sağlanmasının amaçları ve içeriklerinin araştırılması, Türk modernleşme serüveni için yol gösterici olabilecektir.

#### YAZAR BEYANI / AUTHOR STATEMENT

Yazar, çalışmanın tümünü tek başına hazırlamış ve herhangi bir çıkar çatışması bildirmemiştir.

#### KAYNAKÇA

- Akkemik, A. (2019). *Japonya'nın İktisadi ve Sosyal Tarihi, Cilt 1: Savaş Öncesi Dönem (~1945)* (1.Basım), İstanbul: İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları.
- Beasley, W. G. (1989). The Foreign Threat and the Opening of the Ports, M. B. Jansen (Ed.), *The Cambridge History of Japan, Volume 5, The Nineteenth Century*, (s. 259-307) içinde. Cambridge: Cambridge University Press.
- Beasley, W. G. (1999). *The Japanese Experience: A Short History of Japan*, (1.Baskı), Los Angeles: University of California Press.
- Buluş, A. (2002, Aralık). Japon kapitalizminin kökenleri ve Osmanlı Devleti ile bir karşılaştırma, *Divan: Disiplinlerarası Çalışmalar Dergisi*, 13, 135-195.
- Checkland, O. (1989). *Britain's Encounter with Meiji-Japan 1868-1912*, (1.Baskı), London: Palgrave Macmillan.
- Craig, A. M. (2000). *Choshu in the Meiji-Restoration*, (2.Baskı), Maryland: Lexington Books.
- Gordon, A. (2002). *A Modern History of Japan from Tokugawa Times to the Present*, (3.Baskı), Oxford: Oxford University Press.
- Hall, I. P. (1973). *Mori Arinori*, (1.Baskı), Cambridge Mass.: Harvard University Press.
- Hartmann, R. (1962, Aralık). Einige Aspekte des geistig-politischen Einflusses Deutschlands auf Japan vor der Jahrhundertwende, *Mitteilungen des Instituts für Orientforschung. Die Deutsche Akademie der Wissenschaften zu Berlin*. 12(3), 463-481.
- Hartmann, R. (2000). *Japanische Studenten an der Berliner Universität. Kleine Reihe 1*. (1.Baskı), Berlin: Mori-Ôgai Gedenkstätte der Humboldt-Universität.

- Jacob, F. (2016, Haziran). Die Deutsche Rolle bei der Modernisierung des japanischen Kaiserreiches: zur deutschen Kolonialerfahrung in Japan seit der Eulenburg-Expedition. *Revue d'Allemagne et des pays de langue allemande*. 48(1). 57-73.
- Jones, H. J. (1980). *Live Mashines. Hired Foreigners and Meiji-Japan*, (1.Baskı), Vancouver: University of British Columbia Press.
- Junko, A. (2002). Japan und die Preussische Verfassung, G.Krebs (Ed.). *Monographien aus dem Deutschen Institut für Japanstudien, Band 32*, (s.163-185) içinde. München: Iudicium Verlag.
- Kajima, M. (1976). *Geschichte der japanischen Außenbeziehungen. Von der Landesöffnung bis zur Meiji-Restoration*. (1.Baskı), Wiesbaden: Steiner Verlag.
- Kölürbarşı, S. N. (2017). *Japonya. Modern Bir İmparatorluğun Anatomisi*, (1.Baskı), İstanbul: Küsurat Yayınları.
- Kroeschell, K. (1987) Das moderne Japan und das deutsche Recht, B. Martin (Ed.), *Japans Weg in die Moderne. Ein Sonderweg nach deutschem Vorbild?* (s. 45-68) içinde. Frankfurt am Main: Campus Verlag.
- Martin, B. (1990). The Prussian Expedition to the Far East (1860-1862), *The Journal of the Siam Society*, 78(1), 35-42.
- Martin, B. (1992). Die Öffnung Japans durch den Westen: Annahme und Abwehr der westlichen Herausforderung (1853-1890), J. Elvert (Ed.). *Staatenbildung in Übersee: die Staatenwelt Lateinamerikas und Asiens*, (s.197-220) içinde. Stuttgart: Steiner Verlag.
- Matsumoto, N. (2010). Transfer europäischer Rechtsnormen nach Japan, *Europäischer Geschichte Online*, Mainz: Institut für Europäischer Geschichte. <http://ieg-ego.eu/en/threads/europe-and-the-world/european-overseas-rule/transfer-europaeischer-rechtsnormen/naoko-matsumoto-transfer-europaeischer-rechtsnormen-nach-japan> adresinden erişildi.
- Marx, K. (2006). *Kapital, Ekonomi Politiğin Eleştirisi, II. Cilt*, (6.Baskı), Ankara: Sol Yayınları.
- Meyer, W. M. (2014). *Japonya Tarihi. Hanedanlık Döneminden Günümüz Japonyası'na*, (1.Baskı), İstanbul: İnkılap Kitabevi.
- Morison, S. E. (1967). *Old Bruin. Commodore Matthew C. Perry 1794-1858*, (1.Baskı), Boston: Little, Brown and Co.

- Nagai, M. (1971). Westernization and Japanization: The Early Meiji Transformation of Education. D. Shively (Ed.), (s. 35-76) içinde. *Tradition and Modernization in Japanese Culture*, Princeton New Jersey: Princeton University Press.
- Nawrocki, J. (1993, Haziran). Der japanische Nachlaß Lorenz von Steins (1815-1890). *Oriens Extremus*. 36(1). 83-113.
- Ohno, K. (2006). *The Economic Development of Japan. The Path Traveled by Japan as a Developing Country*. (1.Baskı), Tokyo: Grips Development Forum.
- Ooms, H. (1975). *Charismatic Bureaucrat. A Political Biography of Matsudaira Sadanobu, 1758-1829*, (1.Baskı), Chicago: University of Chicago Press.
- Schwebel, G. (1970). *Die Geburt des modernen Japan in Augenzeugenberichten*, (1.Baskı), Düsseldorf: Karl Rauch Verlag.
- Shoya, R. (1978). Sozialreform im Meiji-Japan und im Wilhelminischen Deutschland. Das Wirken von Paul Mayet. *Zeitschrift für Sozialreform*. 9/10 (24). 641-662.
- Smith, T. C. (1959). *The Agrarian Origins of Modern Japan*, (1.Baskı). Stanford: Stanford University Press.
- Stein, L. v. (1869). *Die Verwaltungslehre, Die vollziehende Gewalt, erster Theil, zweite durchaus umgearbeitete Auflage*, (2.Baskı). Stuttgart: Verlag der J. G. Cotta'schen Buchhandlung.
- Stein, L. v. (1876). *Handbuch der Verwaltungslehre mit Vergleichung der Literatur und Gesetzgebung von Frankreich, England, Deutschland und Österreich. zweite, bis auf die neueste Zeit fortgeführte Auflage*, (2.Baskı), Stuttgart: Verlag der J. G. Cotta'schen Buchhandlung.
- Stolleis, M. (1992), *Geschichte des öffentlichen Rechts in Deutschland. Zweiter Band. 1800-1914*, (1.Baskı), München: C. H. Beck.
- Togo, K. (2005). *Japan's Foreign Policy, 1945-2003, The Quest for a Proactive Policy*, (1.Baskı). Boston, Leiden: Brill Academic Publisher.
- Turan, İ. B. (2020). *Kameralizm ve Devlet Bilimi. Alman Yönetim Düşüncesinin Tarihi: Kameral-Polizem Bilimden Devlet Bilimine*. (1.Baskı).Ankara: Orion Kitabevi.
- Turan, İ. B. (2022). *Alman İdealist Felsefesinden Gerçeklik Bilimine Lorenz von Stein (1815-1890). Yaşamı ve Eserleri*. (1.Baskı). Ankara: Bahçeşehir Kıbrıs Üniversitesi Yayınları.
- Uematsu,T. (1993, Ocak). Wakon Yosai, The Ideology of Japanese Economic Development, *Kobe University Economic Review*, 39, 1-20.



- Ueno, T. (1998, Mart). Mutsu Munemitsu ve His Lecture Notes from Lorenz von Stein, *The Keiai Journal of International Studies*. 1, 127-159.
- Umesao, T. (2003). *An Ecological View of History: Japanese Civilisation in the World Context*, (1.Baskı), Rosanna: Trans Pacific Press.
- Vries, P. (2019). Was Meiji Japan Capitalist? J. O. Hesse vd. (Ed.), (s. 363-380) içinde. *Moderner Kapitalismus*, Tübingen: Mohr Siebeck Verlag.
- Watanabe, H. (2012). *A History of Japanese Political Thought, 1600-1901*, (1.Baskı), Tokyo: International House of Japan.
- Werner, W., Vogt, A. (1987) Der Einfluß der deutschen Schulmedizin auf die Herausbildung einer westlichen Medizin in Japan, B. Martin (Ed.), (s. 69-86) içinde. *Japans Weg in die Moderne. Ein Sonderweg nach deutschem Vorbild?* Frankfurt am Main: Campus.
- Wood, E. M. (2003). *Kapitalizmin Kökeni, Geniş Bir Bakış*, (1.Baskı), Ankara: Epos Yayınları.
- Zöllner, R. (1990, Haziran). Lorenz von Stein und kokutai, *Oriens Extremus*. "100 Jahre Meiji-Verfassung": *Staat, Gesellschaft und Kultur im Japan der Meiji-Zeit*. 33(1). 65-76.

## INTERNATIONAL POLITICS AND ETHICS: POSITIVE, NEGATIVE AND RECIPROCAL DUTIES ON GLOBAL POVERTY

Burak BAŞKAN<sup>1</sup>

### Abstract

Global poverty has been an issue at the centre of ethical debates, because it has devastating effects on human life and it is the main source of various inequalities in society. This paper, which deals with the moral duties of humanity to reduce global poverty, argues that humanity has both positive duties to help the existing poor and negative duties to prevent the emergence of new poor and to find a permanent solution to poverty. The argument that ensures paper's originality is that the poor, who claim positive rights for themselves, are obliged to fulfil their 'reciprocal negative and positive duties' towards the benefactors in return. By defending the opinion that a hierarchy should be determined for the interpersonal distribution of negative and positive duties, the paper also contributes to a fair distribution of duties between both those who request aid and those who aid.

**Keywords:** Global Poverty, Ethics, Positive Duties, Negative Duties, Reciprocal Duties

**JEL Codes:** D60, D63, D64, F02, F35, I14, I31, I32

## ULUSLARARASI SİYASET VE ETİK: KÜRESEL YOKSULLUK ÜZERİNE OLUMLU, OLUMSUZ VE MÜTEKABİL GÖREVLER

### Öz

Küresel yoksulluk, gerek insan yaşamı üzerindeki yıkıcı etkileri gerekse toplumdaki çok çeşitli eşitsizliklerin ana kaynağı olması nedeniyle etik tartışmaların merkezinde yer alan bir konudur. Yoksulluğun azaltılması için insanlığın ahlaki görevlerini konu edinen bu çalışma, insanlığın mevcut yoksullara yardım etmeyi içeren pozitif görevleri ile yeni yoksulların ortaya çıkmasını engelleyecek ve yoksulluğa kalıcı çözümlerin getirilmesine önayak olacak negatif görevleri olduğunu ortaya koymaktadır. Çalışmanın özgünlüğü ise yoksulların pozitif hak taleplerini, hayırseverlere yönelik 'mütekabil pozitif ve negatif görevler' yerine getirmeleri koşuluna bağlamasından kaynaklanmaktadır. Çalışma, negatif ve pozitif görevlerin kişiler arası dağılımında bir hiyerarşi belirlenmesi gerektiği görüşünü savunarak hem yardım talep edenler hem de yardımda bulunanlar arasında adil bir görev dağılımının düzenlenmesine katkı sağlamayı amaçlamaktadır.

**Anahtar Kelimeler:** Küresel Yoksulluk, Etik, Pozitif Görevler, Negatif Görevler, Mütekabil Görevler

**JEL Kodları:** D60, D63, D64, F02, F35, I14, I31, I32

<sup>1</sup> Dr. Öğr. Üyesi, Erzurum Teknik Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, [burak.baskan@erzurum.edu.tr](mailto:burak.baskan@erzurum.edu.tr), <https://orcid.org/0000-0002-2885-5911>



## INTRODUCTION

Poverty is an important global problem that has affected the life of a non-negligible part of humanity around the world. The 2022 Global Multidimensional Poverty Index revealed that 1.2 billion people (equal to 19.1% of the total population of the world) live in extreme multidimensional poverty across 111 developing countries. 593 million people in those countries (corresponding to the half of the population who live in extreme poverty) are children under 18 years old. Sub-Saharan Africa hosts the largest number of extremely poor people (with nearly 579 million people) and South Asia hosts the second largest number (with nearly 385 million poor people) (UNDP and OPHI, 2022, p. 2). As a consequence of extreme poverty, the number of people affected by extreme hunger has reached 828 million in 2021. 150 million new people were added to the total number as the COVID-19 pandemic emerged. In that year, 2.3 billion people across the world also suffered from food insecurity. Nearly 1.15 billion of them live in Asia; and 795 million live in Africa (FAO, IFAD, UNICEF, WFP and WHO, 2022). Extreme poverty also exacerbated malnutrition-based disorders among children around the world. In 2020, 149.2 million children around the world (corresponds to 22% of children under 5 years old) faced with severe health problems stemming from stunting. 45.4 million children around the world (corresponds to 6.7% of children under 5 years old) were affected by wasting and 38.9 million children globally (corresponds to 5.7% of children under 5 years old) suffered from overweight (WHO, UNICEF and World Bank, 2021). The most dramatic effect of poverty is the high mortality rate among children, whose chances of living a healthy life are directly related to the environment in which they are born and the economic circumstances of their families. In 2020, nearly 5 million children under 5 years old died due to inadequate economic conditions (UNICEF, WHO, World Bank Group and UN Population Division, 2021, p. 12).

The negativity of poverty and hunger is acknowledged by almost the whole world public under the auspices of the United Nations (UN), the most important global organisation in the world. The Universal Declaration of Human Rights adopted by the United Nations General Assembly (UNGA, 1948) has determined “the right to a standard of living adequate for the health and well-being of himself and of his family, including food, clothing, housing and medical care and necessary social services ...” as the basic right for all human beings. According to the Office of the High Commissioner for Human Rights (OHCHR), ending poverty and ending hunger have been determined as two of the seventeen sustainable development goals of the UN (2022). The rights and duties stemming from the issues of poverty and hunger are taken for granted globally as a consequence of the UN’s regulations and decisions. However, comprehensive theoretical discussions and ethical justifications are important in order to ensure the normative basis of the struggle with global poverty and hunger. Therefore, this paper aims to make an intellectual and ethical contribution to these problematic areas.

The ethical discussions in this paper basically rely on the terms of positive/negative rights as well as positive/negative duties. Positive rights are defined as “the rights one holds to some specific good or service, which some other has a duty to provide” (Fagan, 2003). In conjunction with positive rights, a positive duty refers to the need “to perform some specified action or any action that would bring about a certain specified sort of result” (Narveson, 2001, p. 57). Negative right, on the other hand, means having “the right to be free to do some action or to do no action.” Possessing negative rights ensures being free from the intervention of others. Some examples of negative rights are the right to create a specific conception of the world, the right to express the thoughts freely and the right to decide on the best option for the self (Capone, 2011, p. 749). Accordingly, a negative duty refers to the “duty to refrain from some specified sort of action or from any action that would bring about a certain specified sort of result” (Narveson, 2001, p. 57). The main goal of negative duties is to avoid from harming the others because of a specific active action. Therefore, negative duties are restraining, while positive duties are encouraging.

The current paper problematizes poverty around the world and aims to discuss positive, negative and reciprocal aspects of duties for combating the global poverty problem. Accordingly, it is argued in the paper that we have both positive duties to relieve the existing poor population and negative duties stemming from the negative effects of global order on poverty such as withdrawing our support or denying the benefits available from the order. Moreover, this paper also adds a third dimension to the discussion of global poverty by burdening the poor and the institutions representing them with ‘reciprocal duties. These include the reciprocal negative duties based on not harming the benefactors and the reciprocal positive duties based on making all possible essential efforts to overcome poverty. Hence, the paper defends the indivisible unity of positive and negative duties and makes an objection to the tendency of possible malicious intentions against the benefactors. The claim of the destitute for positive rights depends on the fulfilment of these reciprocal duties. The originality of the paper, therefore, stems from its three-legged position that overcomes the dichotomy of positive duties and negative duties. Finally, this article aims to contribute the fair distribution of the responsibility of fighting against poverty to all humanity by proposing an interpersonal hierarchy of positive and negative duties.

### **IS IT WRONG TO HELP THE POOR?**

The question of whether helping the poor is wrong or not can be an appropriate starting point for ethical discussions on positive rights and duties. One of the most radical standpoints regarding the ethical discussions on poverty belongs to Thomas Robert Malthus (1798/1998, p. 4) who emphasised the negative outcomes of uncontrolled population growth in the long term. He argued that an uncontrolled population increases arithmetically, while subsistence production increases arithmetically. Thusly, population is far





more powerful than the production of subsistence for humanity. From this standpoint, the Malthusian perspective claimed that aiding the destitute is counter-productive; such charitable activities simply cause the survival and reproduction of even more human beings. This might result in presumptive food crises and the world could encounter a worse situation than before (Gomberg, 2002, p. 37). The Malthusian perspective, at this point, makes a moral distinction between letting a human die, which is morally blameless but regrettable, and killing him/her, which is morally unacceptable except in extraordinary cases (Sieger, 2011, p. 277).

The Malthusian standpoint may not accord with reality, because the increase in the world population has been accompanied by significant efficiency benefits in food production, which brought about a 32% decline in the prices of primary nutrients between 1985 and 2000. Furthermore, there are no empirical data to support the argument that reducing severe indigence worsens people's situations and causes more deaths in the future. Conversely, there are remarkable data revealing that birth rates are more likely to drop when indigence is reduced and the economic conditions of women improve. Hence, the minimisation of indigence and the enhancement of the conditions of women might be more beneficial ways of addressing overpopulation (Pogge, 2002, p. 7). More importantly, Singer (1972, p. 240) accepted that high rates of population growth can pose a problem in the future in terms of preventing poverty. However, defending such an argument cannot justify or at least necessitate the position that people should not do anything about those who live in severe poverty at the moment. In other words, he suggested that defending population control in the long term does not hinder someone from helping the poor in the short term.

Liberals have pointed out that rights and duties are often at odds with each other, which they say is a big problem with positive duties. In liberal understanding of justice, rights and duties are justified insofar as they respect individual's rights to freedom and self-ownership. No one can be forced to share their personal property with someone else or to labour so as to be benefited by someone else (Varden, 2011, p. 281). Accordingly, Locke (1690/2003, p. 161) drew the boundaries of state/government action by stating that "The supreme power cannot take from any man part of his property without his own consent: for the preservation of property being the end of government..." As Shue (1996, p. 37-38) highlighted, however, a real distinction between positive and negative rights (or between subsistence rights and security rights) might be illusory; since the state with its institutions such as police forces, criminal courts, penitentiaries, schools, and taxes, has to create a huge system of coercion in order to prevent, detect, and punish the violations of personal security.

For liberals and libertarians, moreover, a salient reason for being oversensitive about property rights and private ownership is their pessimistic belief that people always tend to evade responsibility and



eventually lose their motivation for working. According to Bastiat (1850/1998, p. 6), for instance, human beings naturally tend to escape from toil and since labour is a toil in itself, human beings will choose to plunder whenever plunder is preferable to work. In a similar vein, Malthus (1798/1998, p. 116) argued that human beings cannot be motivated without fearing to fall or hoping to rise in society, and without possessing rewards for hard work or facing punishment for idleness. Most people are motivated to work for their own interests, or probably for the sake of their families, but not for the destitute who might be regarded as ‘undeserving’ or for the government. For liberals and libertarians, hence, ensuring property rights is vital for providing incentives for working hard (Weede, 2008, p. 40). However, considering that there may be a threshold amount that can demotivate each person in proportion to his/her wealth, an ethical standard that determines an amount negligible for a positive duty holder can be set. A \$5 tip, for instance, may be a huge amount for a low-income person, but an insignificant amount for a billionaire. In this situation, a billionaire would not be demotivated by paying a \$5 tip.

As another objection within the liberal tradition to positive rights and duties, Lomasky (1987, p. 94) claimed that the non-interference with the liberties of others is less costly than the provision of something for them. However, there is no guarantee that abstaining from interfering with the liberties and negative rights of others necessitates less effort and toil than making contributions to the provision of needy people’s positive rights. If a person’s life goals necessitate the accumulation of considerable wealth, then realizing those goals without clashish with someone else's negative rights may be more time consuming and may require more work. If we interpret positive rights modestly, then contributing to others' positive rights (for example, donating 10% of our labour or income to provide basic needs for others) might require less burden than the negotiations and labour we must perform to respect the negative rights of others (Lippke, 1995, p. 337). Moreover, people may pay more in order to guarantee their negative rights such as security. For instance, people may prefer housing with high security measures and be willing to pay a significant price for this security. Likewise, some people may accept paying a high price in order to hire a private bodyguard for their personal security.

### **WHY DO PEOPLE HAVE POSITIVE DUTIES TO HELP THE POOR?**

The postulate that people's deaths and/or suffering due to a lack of nutrition, housing, or medical treatment are unacceptable is the starting point for defending positive duties. In order to combat this unacceptable outcome stemming from extreme poverty and hunger, an ethical position can be determined as follows: “If it is in our power to prevent something bad from happening, without thereby sacrificing anything of comparable moral importance, we ought, morally, to do it.” (Singer, 1972, p. 231). Singer, who used the drowning child metaphor to support his ethical position, explained that while passing near a shallow



pond, if a person notices a child drowning in that pond, that person must rescue the child despite some harm to himself/herself, such as wet clothes. In such a situation, according to him, a person has a moral duty to rescue the child since the death of the child is worse than insignificant disadvantages stemming from jumping into the pond such as wet clothes. This metaphor follows the assumption that rescuing a child who is about to drown is the same as tackling indigence and the scarcity and uneven distribution of wealth (Widdows, 2011, p. 153).

On this point, a possible counter argument can be the difference between two instances represented by a drowning child in front of us and a poor child in another part of the world. The action to save a drowning baby does not reflect an individual's responsibility for remote poor people (Cohen, 2005, p. 327). At this point, James (2007, p. 238-239) asserted the concept of "unique dependence" which defines the situations when a needy person relies on us and only us for help. When a child falls into a pond and he/she is about to drown, it means that he/she is uniquely dependent on us, because no one else is able to save him/her. In this situation, our refusal to help him/her will end up with his/her imminent death. For James, this situation is different from that situation of possible recipients of humanitarian aid, since they are not uniquely dependent on us. However, it is possible to find cases in which needy people distant from the benefactor may feel as unique dependence as a child who is about to drown. This is the case especially in the areas of conflict where vulnerable victims are uniquely dependent on the aid of humanitarian agencies (Ruamps, 2022, p. 650). Consideration of responsibility to help on an individualistic basis may cause us to overlook humanity's collective responsibility for severe, deep-rooted problems. Moreover, as Singer (1972, p. 232) underlined, the efforts to disregard the needy people who are distant are not compatible with values such as impartiality, universalizability and fairness.

For some, a different nationality might also matter when helping a person. On this point, Wellman (2005, p. 314) referred to the drowning child metaphor and supposed that an American sees an Australian child drowning in the pond. In this situation, the fact that the rescuer and the person in need are from different countries does not mean that the rescuer does not have a moral duty to help the person in need. This is because every life in the world has the same value. Moreover, the rescuer and the helpless person might both be in different countries. When it is assumed that the pond is on the Mexican side of the border with the US and a child from Mexico falls in the water. Being on the US side does not prevent a person from rescuing that child. Hence, the distance, nationality and location of the needy are ethically irrelevant and the important thing in these different fictional cases is helping a needy at a negligible cost (Wellman, 2005, 315).



It is possible to come across poor people in every country in the world, albeit in varying numbers. 99.8 million undernourished people live in economies with upper-middle incomes. High-income economies have 19 million people who seek to survive under severe food insecurity conditions (FAO, IFAD, UNICEF, WFP and WHO, 2022, p. 143). From here on out, one could argue that it is better to do good things for poor people nearby than for poor people far away. This is because a person can know the bad situations in their own area better and help them for less money (Cohen, 2005, p. 335). However, people have a very effective international media network that can enlighten them about the existing situation of people in other parts of the world, and people have phones and credit cards that enable them to give aid to those who are starving and to charities that can have a mediating role between the benefactors and the needy (Wellman, 2005, p. 317). Especially, social media has emerged as an element that ends the dominance of traditional media, which can act reticent towards the problems of humanity.

Furthermore, the proportion of the population that is below the minimum hunger level as compared with the proportion of the population that is not below that level changes between different continents, regions and countries. The percentage of the population living in extreme multidimensional poverty is 0.1% in Europe and 1% in East Asia and the Pacific, while it is 30.9% in Sub-Saharan Africa, 6.9% in South Asia and 6.8% in Arabic countries. The percentage even varies within the same continent: For example, it is 76.3% in Niger and 74.3% in South Sudan, while it is 30.9% in Sudan (UNDP and OPHI, 2022, p. 33). With reference to the aforementioned data, it is possible to argue that the number of hungry people in relation to the number of potential benefactors varies between regions and states. In the case of Niger, for instance, the maximum proportion of potential benefactors is 25.7%, since the proportion of the extremely poor population is 74.3%. In this situation, a potential benefactor has positive duties for more than one hungry person if it is accepted that benefactors should help only local indigents. On the other hand, in the case of South Africa, for instance, the proportion of potential benefactors is greater than 95%, since the proportion of the hungry population is less than 5%. In this case, the burden of positive duties on potential benefactors is far less than it is in the case of Somalia.

### **DOES THE GLOBAL ORDER HARM THE POOR?**

The rise of global capitalism and the spread of neoliberalism have made it much more unequal around the world (Pflaum, 2015, p. 383). It is argued that the market economy, which has characterised the existing global economic order, is a system in which the inequalities in a society are internalised (Beetham, 1997, p. 88). From this viewpoint, Pogge (2005, p. 55) based his ethical position on the argument that the global organisational system created by people is the main source of the existing severe inequalities and chronic poverty, and added that if this global system had not been designed as it currently is, it could be possible to



prevent inequality and poverty. Such an ethical position locates the struggle with the current global order at the core of the issue and lays the burden of negative duties on the shoulders of organisations and humans in the developed world.

Various policies and practices carried out by the actors of the capitalist world cause the unequal distribution of wealth and create extreme poverty and hunger throughout the globe. The US cotton subsidies might be an appropriate example of how the rest of the world suffers from the policies of developed countries. The size of the subvention to US cotton farmers from the government was \$24 billion, which sharply decreased the global cotton prices and restricted the competitiveness of the developing countries in the cotton sector (Kinnock, 2011). Similarly, the people who have died because of indigence-related matters would have lived, if the WTO Treaty had not been contracted. The governments of wealthy countries adopted protectionist policies that influenced employment, revenues, economic growth and tax incomes and these resulted in an annual loss of nearly \$700 billion in terms of export income in poor countries (Pogge, 2002, p. 18). Furthermore, the loans provided by international financial institutions such as the World Bank and the IMF to developing countries create severe problems in the future because of the obligation to pay them back. The debts of developing countries exacerbate social conditions and diffuse poverty through society (Krishnamurthy, 2015, p. 234). High levels of debt result in countries' loss of their capacity to manage the affairs of their citizens effectively, to provide welfare services for assuring their citizens' basic needs for living, and to utilise their energy and resources for their short-term and long-term policies for furthering the wellbeing of society. While 16 million people in Tanzania were struggling to survive with AIDS in 2000, for instance, the Tanzanian government spent nine times more on debts than it spent on health services (Barry, 2015, p. 109).

As a counterargument to the claim that the global order has a devastating impact on extreme poverty, Risse (2005, p. 9) asserted that the global system is not harmful to the poor and that, on the contrary, humanity has made remarkable progress in terms of prosperity level. He argued that developments in terms of the production of medicines and nourishment were achieved by those countries that established the existing global system (Risse, 2005, p. 14). He concluded that the global order has contributed to the wellbeing of the poor, rather than worsening their situation. However, Risse made the comparison between the past and present situation in those countries with reference to average or aggregate figures, such as GNP per capita. For instance, he used averages such as the increase in life expectancy or he presented the rise in income per capita between 1905 and 1999 from 1.093\$ to 3.100\$ as proof of the development in the developing world. However, average and aggregate data cannot explain the contribution of such an



economic development to the reduction of global poverty at the individual level and it is obvious that the development and burden of capitalism spread to the world unevenly.

The statistical data show that the devastating effects of global inequality and extreme poverty continue to increase and poverty remains one of the world's biggest problems. According to the World Social Report 2020, the gap between countries in terms of absolute income differences has been growing globally since 1990. Even so, the report detected an increase in income inequality in developed countries at the national level in this period (UN DESA, 2020, p. 20). The USA, a prominent developed country, has experienced an increase of 1.2% in income inequality from 2020 to 2021 (Semega and Kollar, 2022, p. 5). The richest 1.1% of the world's population possesses 45.8% of the total wealth in the world. At the bottom of the pyramid, 55% of the world's population shares only 1.3% of the total global wealth (Credit Suisse Research Institute, 2021, p. 17). The 22 richest men in the world have as much wealth as all the women in Africa. If a person began to save \$10,000 every day when the pyramids in Egypt were built, he/she would have reached one-fifth of the average wealth of the world's 5 wealthiest billionaires today (Oxfam, 2020, p. 10). In addition to all these data revealing sharp inequalities around the world, there has been a salient deterioration in terms of undernourishment and hunger in recent years. Following a period of constant rates from 2015 to 2019, undernourishment prevalence increased from 8% to 9.3% in 2020 and to 9.8% in 2021. (FAO, IFAD, UNICEF, WFP and WHO, 2022, p. 10). On the other hand, even if there may emerge a decline in the numbers forming the poorest proportion of the world's population in the future, such a decline will not prevent the people who still suffer from the global order from complaining about it (Pogge, 2005, p. 57). Since the destructiveness of poverty at the individual level is independent of the total number of poor people, a future decline cannot trivialise the situation of the current poor.

Economic inequality is also the main source of many other inequalities such as social and political inequalities around the world and in societies. Thereby, inequalities of income and wealth should not be so great as to convert economic power into political power and harm political freedoms for the least privileged (de Vita, 2007, p. 109). In many cases, not harming others requires more than a passive state of inaction. Compelling the global system into a reformation process will necessitate positive steps that initially take their source from the more basic negative duty of not harming the poor (Hoskins, 2011, p. 199). Therefore, the negative characteristic of duty in this case stems from the intention instead of the action.

### **WHAT CAN BE DONE TO ELIMINATE HARMS OF THE GLOBAL ORDER?**

One of the most significant points in ethical discussions on poverty might be whether people are morally responsible for the activities of institutions that they support or benefit from. Wellman (2005, p.



318) used ‘slave-owning parents’ metaphor to show that people are responsible for the activities of such institutions even though they personally do not harm poor people. He supposed that we are part of a slave-owning family and that we benefit from our parents in many ways such as the provision of a good life or the payment of our university fees. In such a situation, people like us who owe something to their parents cannot claim to be exempt from any ethical criticisms. From this viewpoint, the duties of a person who is burdened with the human rights of other people can be stated as “not to cooperate in the imposition of a coercive institutional order that avoidably leaves human rights unfulfilled without making reasonable efforts to aid its victims and to promote institutional reform” (Pogge, 2002, p. 171).

The case of Henry David Thoreau, who was an influential thinker of the term “civil disobedience”, might be an appropriate example of resistance against the unjust activities of governments. Thoreau (1849/2017, p. 9) distinguished those who served the state conscientiously, and thus often necessarily resisted the state and who were mostly treated as the enemies of the state, from those who served the state not primarily as human beings but as organic machines through their bodies. He praised the free exercise of moral sense and ethical judgement and presented disobedience to the state as a preferable option. Thoreau, like other abolitionists in the US, believed that the main aim of the Mexican War was to expand the practice of slavery to the South and West. He criticized the 1848 peace treaty, which granted the United States 500,000 square miles of new territory. As a result, he refused to pay his deferred tax, since he associated the payment of this tax with supporting the American-Mexican War caused by the American government (Cain, 2000, p. 35).

Under the umbrella of today’s prevailing capitalist world order, the objections of individuals against huge organisations can be seen as ineffective and impractical. Although individual objections mostly do not have a significant effect on the decisions of institutions, it can be argued that collective objections in some cases can force companies to take a step back. From this point forward, there are encouraging examples, such as Apple, one of the world’s leading technology companies. The company was challenged by the boycotts as a reaction to bad working conditions of its workers at Foxconn, one of Apple’s supplier firms in China (Harris, 2012). Following this powerful challenge, the company has undertaken important steps such as reducing the working hours of the workers, solving the exploitation problem of underage workers, and improving the working conditions of women in order to improve the conditions of its workers (Gupta and Randewich, 2013).

Consequently, a significant issue is whether negative duties alone are sufficient in all cases to cope with global poverty or not. Even if people can avoid harming others, they are still obligated to perform some positive duties such as assistance and (if negative rights are violated by others) disincentive duties in order



to prevent others from violating negative rights. For instance, the right to bodily integrity is an important feature of an individual and it may necessitate some assistance duties such as medical treatment or health facilities. In this situation, positive assistive duties can be more important than non-intervention duties (Cruft, 2005, p. 36-37). Moreover, distancing ourselves from the institutions that cause poverty is analogous to refusing to give money for the construction of an unsafe pond. Even though this action could help stop the building of unsafe ponds in the future, it is not enough to fix the safety problem in the ponds that are already there. People can still take some further actions such as forcing the pond administration to employ a lifeguard or preventing the child from running dangerously towards the pond. This is also analogous to forcing the institutions to reform in order to change the existing corrupt global order and help those who are still suffering from severe poverty.

These ‘further actions’ also include the provision of an environment that will give the poor a belief of the possibility of overcoming poverty. Human characteristics such as optimism and hope are increasingly accepted as psychological capital that can act as a buffer against misfortune and is helpful for achieving greater prosperity (Pleeging and Burger, 2020, p. 171). Hope is a significant motivator for individuals to undertake risks and to succeed. Therefore, poor people’s sense of hope provides an opportunity to escape from poverty trap (Duflo, 2012). At this point, hope should be rational. In other words, trustworthy political structures on which poor people’s hope can be actualised needs to be designed; by this way, they will possess a good reason to be hopeful (Blöser, 2022).

### **OVERCOMING THE DICHOTOMY OF NEGATIVE-POSITIVE DUTIES: TOWARDS A ‘RECIPROCAL DUTIES’ APPROACH**

So far, ethical discussions about poverty reduction have primarily focused on the conflicting nature of rights and duties. At this point, there seems to be a need to reconcile those conflicting rights and duties through reciprocity of duties by adopting a duty-based approach instead of a right-based approach. A rights-based approach places all responsibility on the benefactor's shoulders and necessitates an inherently coercive structure. While this situation trivializes ‘volunteering’ in aid, it makes ‘necessity’ as the main determinant of poverty reduction initiatives. On the other hand, O’Neill (1987/2016, p. 37) determined duties and obligations, instead of rights, as the basis for ethical questions in her approach. For her, theories of rights disregard human agency and human is accepted as passive that awaits for others’ respect to his/her rights. Therefore, when a person claims welfare rights or social rights, he/she does not act actually, but expect others to act as a part of their acceptance of obligations. Therefore, obligations outweigh rights, and they are superior to rights. Rights are relative to obligations. Rights have no effect on their own but are effective when they correspond to an obligation. The realization of rights does not arise from the person who holds





them. However, the person who will realize the rights is the person who feels an obligation towards the other (Weil, 1952, p. 3). Hence, as O'Neill (1987/2016, p. 37) underlined, action matters *vis-à-vis* the passivity of solely claiming rights. When action becomes the main determiner in the rights-duties relationship, claiming negative or positive rights necessitate a reciprocal action in return. Thereby, action and reciprocal action can be seen as the manifestation of good will on both sides (namely, the person who demands aid and the person who aids).

Reciprocity in duties (that is, the reciprocal negative and positive duties of recipients) is important for the moral claim of recipients' negative and positive rights. Accordingly, the reciprocal duties of recipients guarantee the duties of benefactors. At this point, it should be noted that 'reciprocal duties' introduced in this paper are different from the 'correlative duties' asserted by Shue (1996), which are based on a right-based understanding and focus on the satisfaction of rights. The reciprocal duties introduced in this paper are purely duty-centred. The fundamental aim in 'reciprocal duties' understanding is to determine reciprocal duties in return to others' duties, not others' rights. Therefore, the causal link in reciprocal duties is established in a different way from Shue's correlative duties.

From this viewpoint, the 'reciprocal negative duty' of the recipient is not to harm the benefactor, that is to say that he/she does not misuse the aid endowed to him/her. At this point, unilateral fund misuse by recipients can be seen in various forms, ranging from large-scale corruption and looting to minor corruption (Cooksey, 2002, p. 46). Poverty aid can be abused by both poor people and national or local governments, which are primarily responsible for poverty. In the first circumstance, the poor may abuse the aid given to them by spending money for nonessential or inappropriate purposes or by wasting material goods such as shelter, food and clothing. In the second circumstance, the institutions representing the poor may spend foreign aid on strengthening their power. For instance, foreign aid on reducing poverty within the Third World countries mostly arrived to the governments, and to the rulers who are responsible for the existing poverty with their policies, rather than the destitute seen on aid campaign posters and aid advertisements. In most cases, the aid was spent according to the political and personal interests of those rulers (Bauer, 1984, p. 49-50). Another form of the misuse of aid is bureaucratic waste, in which aid resources are used for lawful but non-productive or unnecessary purposes. For instance, aid projects may include redundant workforce, equipment, computers, workshops, seminars and study tours with ambiguous practical utility (Cooksey, 2002, p. 47). Therefore, misuse of aid as specified here results in recipients' losing of moral claim for both positive and negative rights.

Furthermore, the recipients of aid also possess reciprocal positive duties to ensure the moral basis for their claim for negative and positive rights. Positive duties of recipients stem from the unappreciative



attitudes, slackness or malicious intentions of the recipients in some cases. From this point forward, aid can cause dependency among recipients towards the benefactor, as can be seen in the example of aid programmes in the mid-1950s that increased the dependency of the Third World countries on the West, rather than decreasing it (Bauer, 1984, p. 49). Individually, long-term and consistent humanitarian aid can lead to dependency on aid (Ruamps, 2022, p. 649). For instance, the case of Sudan's Red Sea State revealed how people especially living in rural areas become dependent on food aid supplied by foreign NGO's and especially by the UN World Food Programme (Assal, 2008, p. 4). Long-term aid can make people lazy and unmotivated, which can lead to a cycle of poverty and aid that never ends. Aid can therefore be claimed as a positive moral right as long as the recipients show goodwill and fulfil their positive duties to benefactors. At the institutional level, the governments and institutions receiving foreign aid have a positive duty to use the aid in the most efficient and effective manner possible and to seek sustainable ways of minimising poverty and hunger in the country. On the other hand, at the individual level, on the other hand, the positive duty of the recipients is to seek all means and opportunities to get out of poverty including active job hunting and working whenever possible.

### **CONSTRUCTING A HIERARCHY FOR RESPONSIBILITIES AND DUTIES**

Reciprocity in duties has been asserted with the aim of constructing a relationship of goodwill between the needy and the benefactor. However, it is also important to construct a similar relationship of goodwill among benefactors themselves. From this viewpoint, a hierarchy of responsibilities and duties has to be determined in order to prevent an unfair distribution of burdens among people. Moreover, such a hierarchy should be applicable for both positive and negative duties.

In terms of positive duties, a first criterion can be determined based on responsibilities. It means that the more responsible a person or an institution is for the emergence of poverty and hunger, the more duties that person or institution should have in terms of positive duties to neutralise the destructive effects of poverty and hunger. Referring back to the drowning child metaphor, Lötter (2015, p. 159) asked the following questions: Who is responsible for taking care of the drowning child? Who is responsible for ensuring the pond's safety? Who is responsible for teaching the child how to be safe when swimming? From this point of view, a person who is passing by a pond by chance should not have the same positive duties as the person whose negligence might cause the child to drown. Positive duties should be determined hierarchically, beginning from the parents responsible for protecting the child from possible dangers and the authorities responsible for ensuring the safety of the pond, to less responsible outer environment. In a similar vein, ex-colonialist states, capital owners who benefit from the uneven wealth distribution of global



capitalism, and corrupt regimes that impoverish people should have comparatively greater positive duties to help the poor.

Another determiner of the hierarchy in terms of positive duties is the fact that the negligible amount for aiding (what Singer (1972) calls “without sacrificing anything of comparable moral importance”) changes from person to person. The wealth of the world's billionaires, or 2153 people, is greater than the total wealth of 4.6 billion people. 6.9 billion people around the world own less than half the wealth of the richest 1% of the world. If only 0.5% of the wealth of the richest 1% of the world is taxed in a 10-year period, 117 million jobs in health, elderly care, education and other sectors can be created and care deficits can be closed (Oxfam, 2020, p. 10). Hence, beginning with the wealthiest people in the world, a hierarchical distribution of positive duties that comprises everyone who can pay a negligible amount from their wealth can make a significant contribution to the minimization of poverty.

A hierarchy is also required in terms of negative rights in order to separate those who cause more harm than others do. Caney (2007, p. 291) specified the possible causes of poverty as an unjust global political and economic order, local actors such as, an oppressive elite or a well-intentioned but incompetent elite, a corrupt government unconcerned with the bad conditions of its people, scanty natural resources, and the mental and/or physical disabilities of individuals. Aside from limited natural resources and individuals' disabilities, other actors are directly responsible for the worsening of global poverty through their actions that cause political, social, and economic harm to others. Based on the hierarchical distribution of negative duties, those who actively cause global poverty must be initially targeted and their harmful actions must be restricted until the negative rights of people are fully guaranteed. The people or institutions that cause more indirect harm should have hierarchically fewer negative duties as compared to those that cause direct harm. In the final analysis, anyone who is able to earn enough to live without poverty by means of the global order will have negative duties at varying rates towards the people impoverished by that order.

## CONCLUSION

Global poverty has been a significant problem in terms of its prevalence and severity, of its effects on people's deprivation of fundamental needs such as food, shelter and healthcare, and of its relation to basic ethical debates on the rights and duties of human beings. In today's world, people's loss of life due to extreme poverty and hunger is the problem of all humanity. Although it is accepted in the basic texts and legislation of the UN that poverty and hunger are human rights issues, it is important to set normative foundations for the issue by discussing it theoretically and ethically. The problem of global poverty has been

discussed from various perspectives in this paper in order to make a modest theoretical and ethical contribution to efforts to reduce global poverty.

The main argument of the paper is based on a three-legged position that aims at overcoming the dichotomy of positive and negative duties and proposing ‘reciprocal duties’ as a new dimension to ethical discussions on poverty. First, people have positive duties towards people who live in extreme poverty and are in urgent need of aid. Second, people have a negative duty to withdraw their support from institutions that cause global inequality and poverty, thereby forcing the global economic system to undergo radical structural reformation. Third, the recipients possess reciprocal positive and negative duties towards the benefactors. These duties include responsibilities and duties such as not wasting donations, making every effort to get out of the current state of poverty, and actively seeking employment and can be interpreted as a sign of goodwill towards those who aid. Thus, people's claim for positive rights depends on the fulfilment of their reciprocal positive and negative duties and responsibilities. These reciprocal duties and responsibilities constitute the ethical basis for claims for positive rights.

Finally, a goodwill relationship among benefactors is important for reducing the discouraging effects of aiding on benefactors. Therefore, the paper argues that a hierarchy should be constructed for the interpersonal distribution of positive and negative duties in order to guarantee a fairer cohesion between responsibilities and duties. According to this hierarchy, the more responsible an institution or person is for global poverty and inequality, the more duties that institution or person owes to the poor. Such a hierarchy can also serve as an incentive not to harm the poor, as it places progressive duties on the shoulders of those responsible.

#### **YAZAR BEYANI / AUTHOR STATEMENT**

Araştırmacı, çalışmanın tümünü tek başına gerçekleştirmiştir. Araştırmacı, herhangi bir çıkar çatışması bildirmemiştir.

Researcher carried out the study alone. Researcher has not declared any conflict of interest.

#### **REFERENCES**

- Assal, M. A. M. (2008). Is it the fault of NGOs alone? Aid and dependency in Eastern Sudan. *Sudan Working Paper*, 5(19), 1-19.
- Barry, C. (2015). Sovereign debt, human rights, and policy conditionality. In R. E. Goodin & J. S. Fishkin (Eds.), *Political theory without borders* (pp. 107–132). Chichester, West Sussex: Wiley Blackwell. doi:10.1002/9781119110132.ch6



- Bastiat, F. (1998). *The law*. (Trans: D. Russell). New York: Foundation for Economic Education. (Original work published 1850).
- Bauer, P. T. (1984). *Reality and rhetoric: Studies in the economics of development*. Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press.
- Beetham, D. (1997). Market economy and democratic polity. *Democratization*, 4(1), 76-93. doi:10.1080/13510349708403503
- Blöser, C. (2022). Global poverty and Kantian hope. *Ethical Theory and Moral Practice*. doi:10.1007/s10677-022-10280-1
- Cain, W. E. (2000). Henry David Thoreau 1817-1862: A Brief Biography. In W. E. Cain (Ed.), *A historical guide to Henry David Thoreau* (pp. 11-60). New York: Oxford University Press.
- Caney, S. (2007). Global poverty and human rights: The case for positive duties. In T. Pogge (Ed.), *Freedom from poverty as a human right: Who owes what to the very poor?* (pp. 275-302). Oxford: Oxford University Press.
- Capone, (2011). Negative rights. In D. K. Chatterjee (Ed.), *Encyclopedia of global justice* (pp. 749-750). Berlin: Springer Dordrecht. doi:10.1007/978-1-4020-9160-5
- Cohen, A. I. (2005). Famine relief and human virtue. In A. L. Cohen & C. H. Wellman (Eds.), *Contemporary debates in applied ethics* (pp. 326-342). Oxford: Blackwell Publishing.
- Cooksey, (2002). Can aid agencies really help combat corruption. *Forum on Crime and Society*, 2(1), 45-56.
- Credit Suisse Research Institute. (2021). *Global wealth report 2021*. Retrieved from <https://www.credit-suisse.com/media/assets/corporate/docs/about-us/research/publications/global-wealth-report-2021-en.pdf>
- Cruft, R. (2005). Human rights and positive duties, ethics and international affairs. *Ethics and International Affairs*, 19(1), 29-37. doi:10.1111/j.1747-7093.2005.tb00487.x
- de Vita, A. (2007). 4. Inequality and poverty in global perspective. In T. Pogge (Ed.), *Freedom from Poverty as a Human Right Who Owes What to the Very Poor?* (pp. 103-132). New York: Oxford University Press.
- Duflo, E. (2012). Human values and the design of the fight against poverty. *Tanner Lectures*. Retrieved from [https://economics.mit.edu/sites/default/files/2022-08/2012.05%20TannerLectures\\_EstherDuflo\\_draft.pdf](https://economics.mit.edu/sites/default/files/2022-08/2012.05%20TannerLectures_EstherDuflo_draft.pdf)
- Fagan, A. (2003). Human rights. *The internet encyclopaedia of philosophy*. Retrieved from <https://iep.utm.edu/hum-rts/>
- Food and Agriculture Organization [FAO], International Fund for Agricultural Development [IFAD], United Nations International Children's Emergency Fund [UNICEF], World Food Programme [WFP] & World Health Organisation [WHO]. (2022). *The state of food security and nutrition in the world 2022. Repurposing food and agricultural policies to make healthy diets more affordable*. Rome, Italy: Food and Agriculture Organization of the United Nations. doi:10.4060/cc0639en



- Gomberg, P. (2002). The fallacy of philanthropy. *Canadian Journal of Philosophy*, 32(1), 29-66.
- Gupta, P., & Randewich, N. (2013, 25 January). Apple steps up labour audits, finds underage workers. *Reuters*. Retrieved from <https://www.reuters.com/article/uk-apple-audit-idUKBRE90008220130125>
- Harris, P. (2012, 29 January). Apple hit by boycott call over worker abuses in China. *The Guardian*. Retrieved from <https://www.theguardian.com/technology/2012/jan/29/apple-faces-boycott-worker-abuses>
- Hoskins, Z. (2011). Correlative obligations. In D. K. Chatterjee (Ed.), *Encyclopedia of global justice* (pp. 198-199). Berlin: Springer Dordrecht. doi:10.1007/978-1-4020-9160-5
- James, S. M. (2007). Good samaritans, good humanitarians. *Journal of Applied Philosophy*, 24(3), 238–254.
- Kinnock, G. (2011, 24 May). America's \$24bn subsidy damages developing world cotton farmers. *The Guardian*. Retrieved from <https://www.theguardian.com/global-development/poverty-matters/2011/may/24/american-cotton-subsidies-illegal-obama-must-act>
- Krishnamurthy, M. (2015). International financial institutions. In D. Moellendorf & H. Widdows (Eds.), *The Routledge Handbook of Global Ethics* (pp. 230-250). Abingdon, Oxon: Routledge.
- Lippke, R. L. (1995). The elusive distinction between negative and positive rights. *The Southern Journal of Philosophy*, 33(3), 335–346. doi:10.1111/j.2041-6962.1995.tb00748.x
- Locke, J. (2003). *Two treatises of government and a letter concerning toleration*. I. Shapiro (Ed.). New Haven Connecticut: Yale University Press. (Original work published 1690).
- Lomasky, L. E. (1987). *Persons, rights, and the moral community*. Oxford: Oxford University Press.
- Lötter, H. (2015). Poverty. In D. Moellendorf & H. Widdows (Eds.), *The routledge handbook of global ethics* (pp. 158-169). Abingdon, Oxon: Routledge.
- Malthus, T. R. (1998). *An essay on the principle of population*. London: Electronic Scholarly Publishing Project. (Original work published 1798)
- Narveson, J. (2001). *The libertarian idea*. Hertfordshire: Broadview Press.
- O'Neill, O. (2016). Rights, obligations and world hunger. In *Justice across boundaries: Whose obligations?* (pp. 29-42). Cambridge: Cambridge University Press. (Original work published 1987)
- Oxfam. (2020). *Time to care: Unpaid and underpaid care work and the global inequality crisis*. Oxford: Oxfam GB.
- Pflaum, M. (2015). The limitations of reductive wealth redistribution strategies for curtailing inequality in the era of global capitalism. *Journal of Economics and Political Economy*, 2(3), 383-399. doi:10.1453/jepe.v2i3.383
- Pleeging, E., & Burger, M. (2020). Hope in economics. In S. C. van den Heuvel (Ed.), *Historical and multidisciplinary perspectives on hope* (pp. 165-178). Cham, Switzerland: Springer.



- Pogge, T. (2002). *World poverty and human rights*. Cambridge: Polity Press.
- Pogge, T. (2005). Severe poverty as a violation of negative duties. *Ethics & International Affairs*, 19(1), 55-83. doi:10.1111/j.1747-7093.2005.tb00490.x
- Risse, M. (2005). Do we owe the global poor assistance or rectification?. *Ethics & International Affairs*, 19(1), 9-18. doi:10.1111/j.1747-7093.2005.tb00485.x
- Ruamps, C. (2022). Ethics of humanitarian action: On aid-recipients' vulnerability and humanitarian agencies' distinct obligation. *Ethics & Behavior*, 32(8), 647-657. doi:10.1080/10508422.2022.2088536
- Semega, J., & Kollar, M. (2022). Income in the United States: 2021. *U.S. Census Bureau current population reports P60-276*. Washington, D.C.: U.S. Government Publishing Office.
- Shue H. (1996). *Basic rights: Subsistence, affluence and U.S. foreign policy*. Princeton: Princeton University Press.
- Sieger, L. E. (2011). Duties to the distant needy. In D. K. Chatterjee (Ed.), *Encyclopedia of global justice* (pp. 276-278). Berlin: Springer Dordrecht. doi:10.1007/978-1-4020-9160-5
- Singer, P. (1972). Famine, affluence and morality. *Philosophy and Public Affairs*, 1(3), 229-243.
- Thoreau, H. D. (2017). *Civil disobedience*. Los Angeles, CA: Enhanced Media. (Original work published 1849).
- United Nations [UN]. (2022). *The sustainable development goals report 2022*. New York. Retrieved from <https://unstats.un.org/sdgs/report/2022/The-Sustainable-Development-Goals-Report-2022.pdf>
- United Nations Department of Economic and Social Affairs [UN DESA]. (2020). *The world social report 2020: Inequality in a rapidly changing world*. New York: United Nations. Retrieved from <https://www.un.org/development/desa/dspd/wp-content/uploads/sites/22/2020/02/World-Social-Report2020-FullReport.pdf>
- United Nations Development Programme [UNDP] & Oxford Poverty and Human Development Initiative [OPHI]. (2022). *2022 global multidimensional poverty index (MPI): Unpacking deprivation bundles to reduce multidimensional poverty*. New York. Retrieved from <https://hdr.undp.org/system/files/documents/hdp-document/2022mpireportenpdf.pdf>
- United Nations General Assembly [UNGA]. (1948, December 10). Universal declaration of Human Rights. *General Assembly Resolution 217A*. Retrieved from <https://www.un.org/sites/un2.un.org/files/2021/03/udhr.pdf>
- United Nations International Children's Emergency Fund [UNICEF], World Health Organisation [WHO], World Bank Group & UN Population Division (2021). *Levels and trends in child mortality: United Nations Inter-Agency Group for Child Mortality Estimation (UN IGME) report 2021*. Retrieved from <https://www.who.int/publications/m/item/levels-and-trends-in-child-mortality-report-2021>
- Varden, H. (2011). Duties, positive and negative. In D. K. Chatterjee (Ed.), *Encyclopedia of global justice* (pp. 281-284). Berlin: Springer Dordrecht. doi:10.1007/978-1-4020-9160-5



- Weede, E. (2008). Human rights, limited government and capitalism. *Cato Journal*, 28(1), 35-52.
- Weil, S. (1952). *The need for roots: Prelude to a declaration of duties towards mankind*. (Trans: A. Wills). London: Routledge.
- Wellman, C. H. (2005). Famine relief: The duties we have to others. In A. L. Cohen & C. H. Wellman (Eds.), *Contemporary Debates in Applied Ethics* (pp. 313-325). Oxford: Blackwell Publishing.
- Widdows, H. (2011). *Global ethics: An introduction*. Durham: Acumen Publishing.
- World Health Organization [WHO], United Nations Children's Fund [UNICEF] & World Bank. (2021). *Levels and trends in child malnutrition: UNICEF / WHO / The World Bank Group joint child malnutrition estimates: Key findings of the 2021 edition*. Geneva, Switzerland: World Health Organization. Retrieved from <https://apps.who.int/iris/handle/10665/341135>



## TÜRKİYE'DE REEL DÖVİZ KURUNUN BELİRLEYİCİLERİ: DOĞRUSAL VE DOĞRUSAL OLMAYAN ARDL BULGULARI\*

Burcu BERKE<sup>1</sup>

### Öz

Makro değişkenlerin artması veya azalması reel döviz kurunda değer kaybı veya değerlenme yaratabilir ve bu koşullarda, Türkiye ekonomisinin dış rekabetçi yapısı diğer ticaret partnerleri karşısında iyileşebilir veya kötüleşebilir. Bu çalışmanın temel amacı Türkiye için 1994-2019 döneminde reel döviz kurunun makroekonomik belirleyicilerini veya spesifik olarak verimliliğin reel döviz kuruna etkilerini hem doğrusal (ARDL) hem de doğrusal olmayan (NARDL) yöntemler kullanarak araştırmaktır. Uzun dönemde diğer kontrol değişkenlerinin (doğrudan yabancı yatırım, dışa açıklık ve kamu tüketimi) etkileri kontrol edildikten sonra doğrusal model, verimlilikteki artışın reel döviz kurunun değerini düşürdüğünü veya bir anlamda Balassa-Samuelsan hipotezinin geçerli olmadığını gösterirken, doğrusal olmayan model ise verimlilikteki hem pozitif hem de negatif şokların reel döviz kurunu düşürdüğünü veya reel değer kaybı yarattığını ortaya koyarak doğrusal model sonuçlarını doğrulamaktadır. Ampirik bulgular, Türkiye ekonomisi için dış rekabetçi yapının diğer ticaret partnerleri karşısında iyileşebileceğini göstermektedir. Bu sonuçlar konuyla ilgilenenler için önemli politika implikasyonlarına sahiptir.

**Anahtar Kelimeler:** Reel Döviz Kuru, Verimlilik, Türkiye, ARDL, NARDL

**JEL Kodları:** F31, F41, O47, C01

## DETERMINANTS OF REAL EXCHANGE RATE IN TURKEY: LINEAR AND NONLINEAR ARDL FINDINGS

### Abstract

An increase or decrease in macro variables may cause a depreciation or appreciation in the real exchange rate, and under these conditions, the external competitiveness of the Turkish economy may improve or deteriorate against other trading partners. The main purpose of this study is to investigate the macroeconomic determinants of the real exchange rate or specifically the effects of productivity on the real exchange rate for Turkey in the period 1994-2019, using both linear (ARDL) and non-linear (NARDL) methods. After controlling for the effects of other control variables (foreign direct investment, openness and government consumption) in the long run, the linear model shows that the increase in productivity decreases the value of the real exchange rate or, in a sense, the Balassa-Samuelsan hypothesis is invalid, on the other hand, the nonlinear model confirms the linear model results by revealing that both positive and negative shocks in productivity lower the real exchange rate or create real depreciation. Empirical findings show that the external competitiveness of the Turkish economy can improve against other trading partners. These results have important policy implications for those interested.

**Keywords:** Real Exchange Rate, Productivity, Turkey, ARDL, NARDL

**JEL Codes:** F31, F41, O47, C01

\*Bu çalışma 13-15 Mayıs 2022 tarihleri arasında gerçekleştirilen EconAnadolu konferansında sözlü bildiri olarak sunulmuştur.

<sup>1</sup>Doç. Dr., Niğde Ömer Halis Demir Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, [burcuberke@ohu.edu.tr](mailto:burcuberke@ohu.edu.tr), <https://orcid.org/0000-0002-3987-3592>

## GİRİŞ

1973 yılında Bretton Woods sisteminin yıkılarak reel döviz kurlarının dalgalanmaya bırakılmasının ardından bu kurlar reel ekonomi (üretim ve istihdam) ve dış ticarete önemli etkiler yaratmıştır. Literatürde gelişmekte olan ülkelerin ekonomik büyüme için “istikrarlı ve rekabetçi bir reel kur” politikası hedefledikleri ve bu türden bir politika amacının refahı iyileştirmesine karşın, reel döviz kurunun denge değerinden sapmasının (misalignment)<sup>2</sup> (aşırı değerlenmesinin veya aşırı değer kaybının varlığının) ihracat büyümesini engelleyip makroekonomik istikrarsızlık yaratabilmesinin yanı sıra bu kurdaki hareketlerin ardındaki faktörlerin araştırılmasının gerekliliği iyi bilinmektedir. Çünkü, reel ve nominal şoklar reel döviz kurunun kısa ve uzun dönemli davranışlarında etkilidir (Odedokun, 1997, s.63; Chowdhury, 1999, s.3; Joyce ve Kwas, 2003, s.155; Roberto ve Martin, 2014, s.1).

Satın alma gücü paritesi<sup>3</sup> (PPP) yaklaşımına göre iki para arasındaki döviz kuru iki ülkenin nispi fiyatları olarak görülmektedir. Reel döviz kurunun<sup>4</sup> uzun dönemde PPP’ye yakınsadığı kabul edilmekle birlikte intibak hızının yavaş olduğu veya kısa ve uzun dönemde denge değerinden sapmasının varlığı dikkati çekmektedir. Bir diğer ifadeyle, PPP sürekli geçerli olmayıp özellikle kısa dönemli sapmalar vardır. Reel şoklara dayanan mevcut modeller (parasalcı ve varlık piyasası yaklaşımları) özellikle Bretton Woods sisteminin çöküşünden sonra yaşanan kısa vadeli döviz kuru volatilitisini açıklayamamaktadır. Dolayısıyla, reel döviz kuru sabit olmayıp PPP’den sapmaları kalıcı değildir. Bu konuya alternatif yaklaşım verimliliğin yanı sıra diğer makroekonomik değişkenleri de dikkate alarak uzun dönemli denge reel döviz kurunun belirleyicilerini modellemeye çalışmaktır (Rogoff, 1996, s.647, 648; Joyce ve Kawas, 2003, s.156; Taylor ve Taylor, 2004, s.139).

Reel kurun değerlendirilmesi bir yandan, ithalatları ucuzlatıp ihracatları pahalılaştırarak ülkenin cari dengesinde sorunlar üzerinden dış rekabetçi gücünü azaltırken, diğer yandan, bu kurun değer kaybı ise ithalata bağımlı ekonomilerde özellikle ham materyaller ve sermaye malları için yüksek üretim maliyeti demek olup ekonomik aktiviteyi etkilemektedir. Firmalar açısından onların karları azaldığından fiyat artışına odaklanmalarıyla enflasyonist etki oluşabilmektedir. Sonuçta, üretim, refah ve ihracatlar düşüp ödemeler dengesi kötüleşmekte ve işsizlik artmaktadır. Dolayısıyla, düşük büyüme oranları ve cari hesap

<sup>2</sup> “Bu, reel döviz kurunun uzun dönemli denge değerinden sürdürülen bir ayrılımdır veya gerçek ve denge döviz kuru arasındaki farktır” (Chowdhury, 1999, s.8; Ozekhome, 2021, s.492).

<sup>3</sup> “İşlem maliyetleri ve dış ticaret engellerinin yokluğunda özdeş malların farklı paralar cinsinden ifade edildiğinde aynı fiyata sahip olması gerektiğini belirtir” (Rogoff, 1996, s. 647; Taylor ve Taylor, 2004, s.135; Iyke ve Odhiambo, 2017, s.303).

<sup>4</sup> “PPP’de reel döviz kuru nominal döviz kurunun, yurtiçi fiyat endeksinin yabancı fiyat endeksine oranıyla çarpımı şeklinde tanımlanır veya ulusal para birimi başına yabancı para demektir. En popüler reel kur göstergeleri, deflatör, tüfe ve birim işgücü maliyetleri endeksleridir. Bir anlamda reel döviz kuru, ticareti yapılmayan ve yapılabılır malların yurtiçi nispi fiyatıdır” (Zietz, 1996, s.147).

açıklarının yanı sıra para ve finansal krizlerle karşılaşabilmektedir (Kumar, 2010, s.34, 35; Ozekhome, 2021, s.488, 491).

Literatürde uzun yıllardır reel döviz kurlarının makroekonomik belirleyicileri tartışılmakla birlikte, Türkiye için bu meselenin detaylı olarak ele alınmadığı veya bir diğer ifadeyle, özellikle verimlilikteki değişmelerin kısa ve uzun dönemde reel döviz kurunda yaratabileceği olası etkilerin yeterince ortaya konulmadığı görülmektedir. Bu kapsamda çalışmanın temel amacı Türkiye’de 1994-2019 döneminde reel döviz kurunun makroekonomik belirleyicilerini (verimlilik, doğrudan yabancı yatırımlar, küreselleşme veya dışa açıklık ve kamu tüketimi) doğrusal veya simetrik ARDL yönteminin yanı sıra doğrusal olmayan veya asimetrik ARDL (NARDL) yöntemini kullanarak araştırmaktır. Çalışmanın takip eden kısmında Balassa-Samuelson hipotezinin açıklanmasının ardından konuya ilişkin seçilmiş bir yazın incelemesi yapılacaktır. Takiben, Türkiye için belirtilen dönemde reel döviz kurunun makroekonomik belirleyicileri ampirik olarak araştırılacak ve dolayısıyla bu kısımda veri seti, model, yöntem ve ampirik bulgulara yer verilecektir. Son olarak çalışma bu bulgulardan çıkan olası politika önerilerinin yanı sıra sonuç ile tamamlanacaktır.

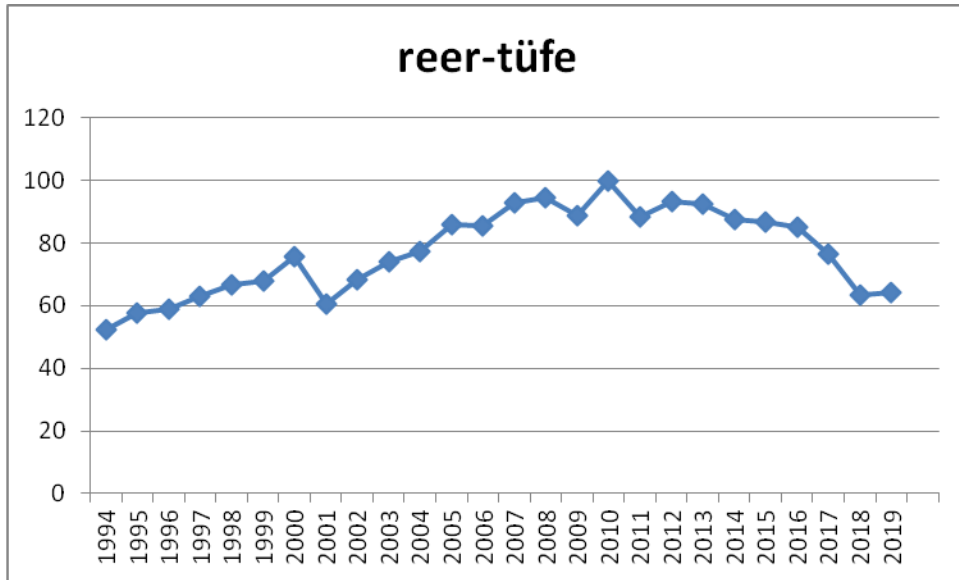
### **Balassa-Samuelson Hipotezi**

Satın alma gücü paritesinin geçersizliği veya işlem maliyetleri ile dış ticaret engellerinin (tarifeler ve tarife dışı engeller) varlığında reel döviz kurları uzun dönemde PPP’den sapabilmektedir. Kurlardaki volatilitenin nedenleri, tam istihdamın varlığında reel döviz kuru ve verimlilik ilişkisini keşfeden Balassa (1964) ve Samuelson (1964) tarafından sorgulanmıştır. Çalışmalarında ülkeler arasında ticareti yapılan mallardaki verimlilik farklılıkları nedeniyle reel döviz kurlarının PPP’den kalıcı biçimde saptığını bulmuşlardır (Iyke ve Odhiambo, 2017, s.297). “Balassa-Samuelson hipotezi” (BSH) reel döviz kurunun PPP’den sapmalarını ticareti yapılan ve yapılamayan sektörler arasındaki verimlilik farklılıklarına bağlamakta veya iki ülke arasındaki verimlilik farklılıklarını, PPP bazlı döviz kurunun denge döviz kurundan sapmasına katkı sağlayan bir faktör olarak görmektedir. Verimlilik, iki ülke arasında ticareti yapılabilir malların üretiminde daha büyük iken, ücretler ve fiyatlardaki farklılıklar nispeten büyüktür ve bunun ise PPP ve denge döviz kuru arasında bir fark yaratacağı ileri sürülmektedir (Bahmani-Oskooee ve Rhee, 1996, s.364; Yu ve Xinpeng, 2011, s.588).

Bu hipotezde ticareti yapılmayan malların fiyatları zengin ülkelerde daha yüksek olma eğiliminde olup, temel neden “yoksul ülkelere göre zengin ülkelerin daha yüksek mutlak verimlilik düzeylerine sahip olmaları”dır. Çünkü, gelişmiş ülkeler ticareti yapılan mallar veya imalat sektöründe nispi olarak daha fazla verimlidirler. Ticareti yapılmayan mallar ise hizmetler sektöründe daha çok yoğunlaştığından, ticareti yapılan sektöre göre bu türden sektörlerde teknolojik üstünlük oluşturma için daha az alan vardır.

Dolayısıyla, BSH’nin temel öngörüsü, hızlı büyüyen ülkelerde reel döviz kurlarının değerlenme eğiliminde olması iken yavaş büyüyen ülkeler için ise bu kurun değer kaybının varlığıdır (Rogoff, 1996, s.648, 658, 660, 661). Bir diğer ifadeyle, BSH’de ticareti yapılmayan malların göre ticareti yapılan malların verimliliği ulusal ülkede daha hızlı büyüdüğünde reel döviz kuru değerlenmelidir. Dolayısıyla, bu hipotez, reel döviz kurundaki uzun vadeli hareketleri açıklamaktadır (Canzoneri vd., 1999, s.245, 246). Ayrıca, BSH’ye göre ticareti yapılabilir mallar sektöründe toplam faktör verimliliğinde bir artış ücretleri sadece bu sektörde değil ancak sektörler arasında işgücü hareketliliği nedeniyle ticareti yapılmayan sektörde de arttırmakta veya reel kurda bir değerlenme yaratmaktadır. Ancak, hipotez ticareti yapılmayan sektörde toplam faktör verimliliğinde bir artışın bu malların fiyatlarını sadece düşürdüğü veya bir reel değer kaybı yarattığı fikrini içermektedir. Bu durumda ücretler değişmez, çünkü onlar ticareti yapılabilir mallar sektöründe belirlenir (Fischer, 2004, s.185; Iyke ve Odhiambo, 2017, s.298).

**Grafik 1:** Türkiye’de 1994-2019 döneminde reel efektif döviz kurunun seyri

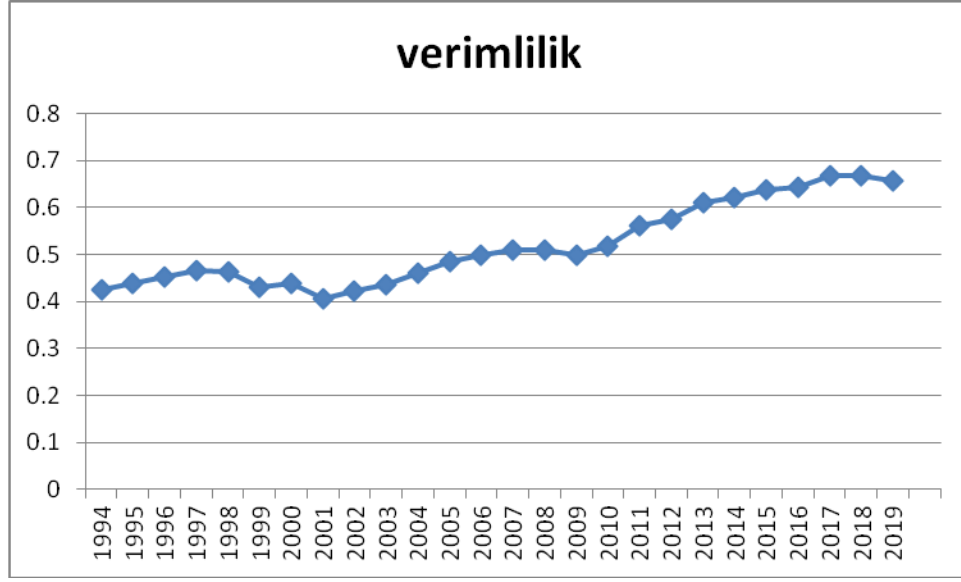


**Kaynak:** Yazar tarafından *eurostat* veri tabanı kullanılarak oluşturulmuştur.

Türkiye’de 1994-2019 döneminde reel efektif döviz kurunun seyrinin izlendiği grafik 1’e bakıldığında, Türkiye için 37 dış ticaret partneri karşısında tüketici fiyat endeksi bazlı ölçülen reel efektif döviz kuru (*reer-tüfe*) nispeten dalgalı bir seyir izlemekle birlikte, bu kur ticareti yapılabilir ve yapılamayan mallar arasındaki nispi fiyat olup rekabetçi veya değer kaybetmiş bir reel döviz kuru ise denge düzeyinin

altındadır<sup>5</sup> (Roberto ve Martin, 2014, s.2). Ayrıca, ilgili grafikte reel efektif döviz kurunun küresel finansal kriz sonrasında hızla azaldığı veya giderek düştüğü görülmekte ve son yıllarda reel kurda değer kaybının varlığı dikkati çekmektedir.

**Grafik 2:** Türkiye’de 1994-2019 döneminde verimliliğin seyri



**Kaynak:** Yazar tarafından *oecd.stats.org* veri tabanı kullanılarak oluşturulmuştur.

Grafik 2’de Türkiye’nin reel kişi başına GSYİH’sının OECD ülkelerinin ortalama reel kişi başına GSYİH’sına oranı şeklinde hesaplanan “verimlilik” serisinin seyri görülmektedir. Bu serinin yıllar boyunca giderek artmakta olduğu ve grafik 1’deki reel efektif döviz kuru serisi ile karşılaştırıldığında ise özellikle 2008 yılındaki küresel finansal kriz sonrasında verimlilik ve reel efektif döviz kurunun ters yönlü değişmekte olduğu dikkati çekmektedir. Bu kapsamda aralarında negatif bir ilişki söz konusudur.

### Seçilmiş Literatür

Literatürde reel döviz kurları ve makroekonomik değişkenler arasındaki ilişkiyi inceleyen çok sayıda çalışma vardır: Bunlar arasında ilk olarak Edwards (1989), Froot ve Rogoff (1991), Rogoff (1996) ile Edwards ve Savastano (2000) sayılabilmektedir. Bir kısım çalışmalar genelde maliye politikası değişkenleri (kamu tüketimi ve yatırımı) ile reel döviz kuru ilişkisini değerlendirirken (Fatas ve Mihov, 2001;

<sup>5</sup> Eurostat veri tabanına göre reel kurdaki veya bu endekste bir artış ulusal paranın değerlendirildiğini veya tam tersi reel kurdaki veya bu endekste bir azalış ise ulusal paranın değer kaybettiğini göstermektedir. Bir anlamda reel döviz kuru bir birim ulusal paranın yabancı para cinsinden fiyatı olarak tanımlanır.

Blanchard ve Perotti, 2002; De Castro, 2006), bunların temel odak noktalarının reel döviz kurunun dış rekabetçi yapıdaki olası etkilerinden uzak olduğu görülmektedir. Örneğin, kamu harcamalarının reel döviz kurlarına etkileri açısından bakıldığında Froot ve Rogoff (1991), De Gregorio, Giovannini ve Wolf (1994), Chinn (1999), Ricci, Milesi-Ferretti ve Lee (2008), Galstyan ve Lane (2009a, b) ve Benetrix ve Lane (2013)’nin çalışmaları dikkat çekicidir. Çalışmalarda ortak olarak kamu harcamaları arttıkça reel döviz kurlarının değerlendirildiği belirtilirken, Kim ve Roubini (2008), Monacelli ve Perotti (2010) ile Ravn, Schmitt-Grohe ve Uribe (2012) ise bu harcamalardaki artışların tam tersi reel döviz kurlarını değer kaybettiğini bulmuşlardır.

Reel döviz kuru meselesinin teorik yapısı aslında “Mundell-Fleming model” olarak bilinen geleneksel Keynesyen modellere dayanmaktadır. Bu model kapsamında kamu harcamalarının artması aynı zamanda özel tüketimi de teşvik ettiğinden reel döviz kurunu değerlendirmektedir (Backus vd., 1994). Bu harcamaların artması fiyatlar yapışkan iken toplam talebi artırarak nominal döviz kurunun artması üzerinden reel döviz kurunda değerlendirme yaratmaktadır. Diğer yandan, kamu harcamalarının artmasının pozitif bir servet etkisi üzerinden tüketim, çıktı ve istihdamı artırarak reel döviz kurunda değer kaybı yaratması da mümkündür. Bu şartlarda işgücü talebi esnek ve kamusal verimlilik yüksektir (Basu ve Kollman, 2011; Enders, Muller ve Scholl, 2011; Ravn, Schmitt-Grohe ve Uribe, 2012). Bir diğer ifadeyle, kamu harcamalarının artması özel tüketim ve çıktıyı artırır, dış ticaret dengesini kötüleştirir ve reel döviz kurunun değer kaybıyla sonuçlanır. Bu fikrin temelinde kamu harcamalarının artmasının reel ücretler ve özel tüketimde bir azalma yaratan negatif servet etkisine dayanması vardır (Schmitt-Grohe ve Uribe, 2007).

Balassa-Samuelson mekanizmasında kamu harcamalarının artmasının ticareti yapılabilir mallar sektöründe verimliliği arttırdığında reel kurda bir değerlendirme yarattığı belirtilirken, bu verimlilik artışının ticareti yapılmayan mallar sektöründe olması halinde ise reel kurda değer kaybı oluşmaktadır (De Castro ve Garrotte, 2012, s.24, 25). Bir diğer ifadeyle, bu mekanizmaya göre ticareti yapılabilir mallar sektöründe verimliliğin artması reel kuru değerlendirirken, nispi fiyat veya reel döviz kurunda bir artışla sonuçlanır. Ancak, ticareti yapılmayan mallar sektöründe verimlilikte bir iyileşmenin varlığı ise bu malların nispi fiyatını azaltarak reel kurda bir değer kaybına yol açmaktadır (Lane ve Milesi-Ferretti, 2002, s.550; Ricci, Milesi-Ferretti ve Lee, 2008, s.5; Galstyan ve Lane, 2009b, s.305).

Reel döviz kuru ve maliye politikası ilişkisini tartışan literatür bu şekilde ilerlerken, reel kur ve diğer makroekonomik değişkenler arasındaki ilişkilerin daha az tartışıldığı görülür. Bu konudaki seçilmiş çalışmalara bakıldığında Hsieh (1982) Almanya ve Japonya için 1954-1976 döneminde reel döviz kurunun PPP’den sapmasının verimlilik farklılıkları veya BSH tarafından açıklanabileceğini ortaya koymuştur. Bahmani-Oskooee ve Rhee (1996) 1979-1993 döneminde üç aylık veri seti ile Kore ve onun ticaret

partnerlerinde (Almanya, Japonya, UK ve ABD) PPP'nin denge döviz kurundan sapmasının verimlilik oranlarıyla uzun dönemli bir ilişkiye sahip olduğunu bulmuşlardır. Sonuçta, Kore'nin nispeten daha verimli olduğu için ulusal parasının reel olarak değerlendirildiği fikri desteklenmiş veya BSH geçerli olduğu bulunmuştur. Goldberg ve Klein (1997) Güneydoğu Asya ve Latin Amerika ülkeleri ve hem ABD hem de Japonya arasındaki ticaret, doğrudan yabancı yatırım (FDI) ve reel döviz kuru arasındaki ilişkileri araştırmışlardır. Çalışmalarında hem Japonya hem de ABD'den FDI'nın Güneydoğu Asya'ya doğru olması çift taraflı reel döviz kurlarından etkilenmektedir. Ayrıca, belirtilen ülkeler ve ABD ve Japonya arasındaki ticaret anlamlı biçimde FDI'dan etkilenmektedir.

Odedokun (1997) 38 Afrika ülkeleri için 1970-1990 döneminde bütçe açıkları, yurtiçi kredi büyümesi, toplam yurtiçi tüketimin GSYİH'ya oranı, kamu tüketiminin GSYİH'ya oranı, özel tüketimin GSYİH'ya oranı, dış ticaret hadlerinin iyileşmesi, kişi başına gelir ve döviz kuru primi reel döviz kurunu değerlendirirken, dış ticaret partneri ülkelerde devalüasyon, yatırımın GSYİH'ya oranı, tüketici fiyat endeksi ve sanayileşmiş ülkelerde ekonomik canlanma veya büyümenin ise reel döviz kurunu değer kaybettiğini bulmuştur. Canzoneri vd. (1999) 13 OECD ülkesi için BSH test ederek, nispi fiyatların genel olarak uzun dönemde nispi işgücü verimliliklerini yansıttığı fikrinden hareket etmişler ve nispi verimlilik arttıkça reel döviz kurunun uzun dönemde değerlendirildiği şeklindeki BSH'ni desteklemişlerdir.

Chowdhury (1999) 1970-1994 döneminde Papua Yeni Gine'de dış ticaret hadlerindeki bir iyileşmenin reel döviz kurunu etkilemezken, net sermaye girişi, dış yardım, ticaret kısıtlamaları ve makroekonomik politikaların (para arzının büyümesi) bu kuru değerlendirdiğini bulmuştur. Tille vd. (2001) ABD dolarının euro ve japon yeni karşısındaki değerlendirilmesini verimlilik kazançlarına bağlamışlardır. Athukarala ve Rajapatirana (2003) 1985-2000 döneminde 8 Asya ülkesi ve 6 Latin Amerika ülkeleri için Asya ülkelerinden farklı olarak Latin Amerika ülkelerinde sermaye girişleri sonrasında reel döviz kurunun değerlendirildiğini belirtmişlerdir. Bunların yanı sıra kamu harcaması ve nominal döviz kurunun reel döviz kurunu değer kaybettirirken, dışa açıklığın reel döviz kurunu değerlendirdiğini ve parasal büyümenin ise etkisinin anlamsız olduğunu tespit etmişlerdir.

Joyce ve Kawas (2003) 1976-1995 döneminde Arjantin, Kolombiya ve Meksika için ticaret hadleri, sermaye akımları ve kamu harcamaları bu ülkelerde reel döviz kurunu değerlendirirken, verimlilik şoku Meksika'da reel döviz kurunu değerlendirmektedir. Ancak, Arjantin ve Kolombiya'da ise verimlilik şoku reel döviz kurunu değer kaybettirirken, nominal döviz kuru ve rezervlerdeki değişimler ise tüm ülkelerde reel kuru değer kaybettirmektedir. Fischer (2004) merkezi ve doğu Avrupa geçiş ülkelerinde reel döviz kurunun değerlendirilmesini Balassa-Samuelson etkisine bağlamışlardır. Toplam işgücü verimliliği ve nispi tüketim talebi katsayıları pozitif iken, faiz oranlarının katsayısı ise negatiftir.

Lartey (2007) 1980-2000 döneminde 16 Sahra-altı Afrika ülkeleri için sermaye girişlerinin reel döviz kuruna etkisini araştırdığı çalışmasında, doğrudan yabancı yatırımlar, kamu harcaması, aşırı para arzı artışı ve resmi yardımların reel döviz kurunu değerlendirdiğini bulmuştur. Dışa açıklık ise ikame etkisinin gelir etkisine baskın gelmesiyle birlikte reel döviz kurunda değer kaybı yaratmaktadır. Jaunky (2008) seçilmiş Avrupa Birliği ülkeleri için verimliliğin beraberinde reel döviz kuru değerlenmesi getirdiğini (BSH’nin geçerli olduğunu) ve benzer olarak, kamu tüketimi, ticaret hadleri ve petrol fiyatlarındaki artışların da reel kurda değerlenme yarattığını bulmuştur.

Rodrik (2008) 1980-2004 döneminde yedi gelişmekte olan ülke (Çin, Hindistan, Güney Kore, Tayvan, Uganda, Tanzanya ve Meksika) için büyümedeki artışın ve kamu tüketiminin azalmasının reel döviz kurunu değer kaybettirip daha hızlı bir ekonomik büyüme yaratmaktadır. Kumar (2010) 1997Q2-2009Q2 döneminde Hindistan için verimlilik farkındaki bir artışın, net yabancı varlıklar ve dış ticaret hadlerinin reel döviz kurunu değerlendirdiğini bulurken, dışa açıklık ve kamu harcamalarının ise reel kurda değer kaybı yarattığını tespit etmiştir.

Ibarra (2011) 1988:Q1-2008:Q2 döneminde Meksika için kamu tüketimi, petrol fiyatlarının artmasının ve doğrudan yabancı yatırımların reel kuru değerlendirdiğini ve Balassa-Samuelson etkisinin geçerli olduğunu bulmuştur. Ayrıca, ulusal ve yabancı faiz farkının reel kurda değer kaybı yarattığını eklemiştir. Chowdhury (2012) 1984:1-2011:1 döneminde Avustralya için ticaret hadleri, kamu harcaması, net yabancı yükümlülüklerinin reel döviz kurunu değerlendirirken, faiz oranı farkı, dışa açıklık ve işçi başına işgücü verimliliğin veya teknolojik verimlilik ise reel döviz kurunu değer kaybettirmektedir. Combes vd. (2012) 1980-2006 döneminde 42 gelişmekte olan ülkeler için kamu ve özel sermaye girişlerinin yanı sıra dış ticaret hadlerindeki artışların reel döviz kurunu değerlendirdiğini, ancak, dışa açıklıktaki artışın ise reel değer kaybı yarattığını bulmuşlar ve Balassa-Samuelson etkisinin ise özellikle düşük gelirli ülkelerde anlamlı olduğunu belirtmişlerdir.

Ricci vd. (2013) 1980-2004 döneminde 48 gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler için net yabancı varlıklar, kamu tüketimi, verimlilik farklılıkları, ticaret hadleri ve ticaret kısıtlamalarındaki artışların beraberinde reel döviz kuru değerlenmesini getirdiğini bulmuşlardır. Iyke ve Odhiambo (2017) 1960-2009 döneminde 8 orta gelirli Afrika ülkesi için Balassa-Samuelson etkisini araştırdıkları çalışmalarında, diğer kontrol değişkenlerinin (dış ticaret hadleri, dışa açıklık ve kamu borç yükü) etkileri kontrol edildikten sonra ülkelerde verimlilik arttıkça ulusal paralarının reel olarak değerlendirildiğini belirterek bu hipotezin geçerli olduğunu dile getirmişlerdir. Ozekhome (2021) 1981-2019 döneminde Nijerya için reel döviz kurunun belirleyicilerini araştırdığı çalışmasında, artan çıktı kapasitesi, artan net sermaye girişleri ve yüksek reel faiz oranları döviz kurunu değerlendirirken, artan kamu harcaması, büyük dışa açıklık ve yüksek enflasyonun



reel kurun değer kaybına yol açtığını bulmuştur. Son olarak, Raksong ve Sambotthira (2021) 1980:Q1-2020:Q3 döneminde Endonezya, Malezya, Phillippines, Tayland ve Vietnam için reel döviz kurunun belirleyicilerini (doğrudan yabancı yatırımlar, dış ticaret hadleri, dışa açıklık, kamu harcamaları ve uluslararası rezervler) araştırmışlardır. Her bir ülke için ilgili değişkenlerin reel döviz kurunda farklı ve anlamlı etkiler yarattığını tespit etmişlerdir.

### Veri Seti, Model, Yöntem ve Ampirik Sonuçlar

Çalışmanın temel amacı Türkiye için veri setinin elde edilebilirliğine bağlı olarak 1994-2019 döneminde reel döviz kurunun uzun ve kısa dönemli makroekonomik belirleyicilerini hem doğrusal (veya simetrik) hem de doğrusal olmayan (veya asimetrik) ARDL yöntemlerini kullanarak araştırmaktır. ARDL yöntemi diğer yöntemlere kıyasla dirençli (robust) olup küçük örneklem büyüklükleri için daha iyi performans sergilemektedir (Kumar, 2010, s.52). Detayları ek 1’de verilmekle birlikte Türkiye için 37 ticaret partneri karşısında TÜFE bazlı reel efektif döviz kuru *eurostat*’dan alınırken, verimlilik değişkeni *oecd.stats.org*’dan elde edilmiştir. Geriye kalan tüm değişkenler (dışa açıklık veya dış ticaret hacminin GSYİH’ya oranı, doğrudan yabancı yatırımların net girişlerinin GSYİH’ya oranı ve kamu harcamalarının GSYİH’ya oranı) ise *world bank indicators*’dan alınmıştır<sup>6</sup>. Çalışmada verimlilik değişkeni, Türkiye’nin reel kişi başına GSYİH’sının OECD’nin reel kişi başına GSYİH’sına oranı şeklinde hesaplanmıştır. Bunların yanı sıra makro ekonomik değişkenlerle çalışıldığı için bağımsız değişkenler arasındaki olası bir çoklu doğrusallık (multicollinearity) sorununun önüne geçebilmek açısından varyans büyütme faktörü (variance inflation factor, VIF) analizi yapılmış ve değişkenler arasında herhangi bir çoklu doğrusallık olmadığı teyit edilmiştir. VIF testinin sonuçlarına ise ek 2’de yer verilmiştir. Tüm değişkenler doğal logaritmik olarak modellenmiştir:

$$\ln reer_t = \alpha_0 + \beta_1 \ln productivity_t + \beta_2 \ln trade_t + \beta_3 \ln govcons_t + \beta_4 \ln fdi_t + \varepsilon_t \quad (1)$$

burada *reer*, reel efektif döviz kurunu, *fdi*, net doğrudan yabancı yatırım girişlerinin GSYİH’ya oranını, *productivity*, verimlilik oranını, *govcons* kamu harcamalarının GSYİH’ya oranını, *trade* ise dışa açıklık oranını veya dış ticaret hacminin GSYİH’ya oranını, *t* zaman boyutunu ve  $\varepsilon$  ise hata terimini göstermektedir. (4.1) nolu denklem reel döviz kurunun uzun dönemde makroekonomik belirleyicilerini göstermektedir. Reel efektif döviz kurunda bir artış bir değerlenmeyi veya ülkenin dış rekabetçi yapısında bir kaybı göstermektedir (Combes vd., 2012, s.1036).

<sup>6</sup> Çalışmada analizler Eviews 10.0 ile yapılmıştır.

BŞH geçerli olabilmesi için reel döviz kuru ile verimlilik arasındaki ilişkiyi veren  $\beta_1$  katsayısının pozitif çıkması veya Türkiye’nin nispi verimliliğinde bir artışın TL’nin bir değerlenmesi ile sonuçlanması gerekir (Bahmani-Oskooee ve Rhee, 1996, s.366). Verimlilik açığı belirtildiği gibi Türkiye’nin kişi başına GSYİH’sının OECD ülkelerinin ortalama kişi başına GSYİH’sına oranlanmasıyla hesaplanmış olup Balassa-Samuelson etkisini yakalamayı amaçlamaktadır. Diğer yandan, dışa açıklık veya toplam dış ticaret hacminin GSYİH’ya oranının ikame etkisi üzerinden pozitif bir etki ve gelir etkisi üzerinden ise ticareti yapılabılır malların fiyatında negatif bir etkiye sahip olması beklendiğinden  $\beta_2$  katsayısının işareti bu etkilerden hangisinin baskın olduğuna bağlıdır (Combes vd., 2012, s.1037). Ayrıca, kamu harcamalarının GSYİH’ya oranına ilişkin katsayı veya  $\beta_3$  ise ilgili literatürle bağlantılı olarak reel döviz kurunda negatif veya pozitif çıkabilmektedir. Doğrudan yabancı yatırımlar banka kredileri ve portföy yatırımı ile karşılaştırıldığında reel yatırıma bağlı olup teknoloji transferi ile sonuçlandığından yatırımın daha güvenli bir formu olarak görülür. Literatürde bu yatırımlardaki artışın reel döviz kurunu değerlendirmesi beklendiğinden  $\beta_4$  pozitif çıkabilir (Lartey, 2007, s.338).

Modelde ilk olarak, uzun ve kısa dönemli ilişkileri belirleyebilmek için Pesaran vd. (2001) tarafından geliştirilen ve değişkenlerin bütünleşme derecelerinin birinci farkında veya düzeyinde durağan [I(1)] ve [I(0)] olup olmadığına bakılmaksızın kullanılabilen ARDL sınır testi yaklaşımı yapılmaktadır. ARDL yönteminin yapılabilmesi için bağımlı değişkenin birinci farkında durağan [I(1)] olması ve modelde hiçbir değişkenin ikinci farkında durağan [I(2)] olmadığına teyit edilmesi gerektiğinden, Tablo 1’de gösterildiği gibi ilgili değişkenlere Ng-Perron (2001) birim kök testi yapılmıştır. Sonuçlar ise modeldeki tüm değişkenlerin birinci farklarında durağan olduklarını göstermiştir. Bir diğer ifadeyle, Ng-Perron (2001) birim kök testinin sonuçlarına bakıldığında ARDL tahmini için logaritmik reel döviz kurunun birinci farkında durağan [I(1)] olma koşulu sağlanmakta olup, F istatistiklerinin anlamsız olma ihtimaline karşı modeldeki değişkenlerin hiçbirinin ikinci farkında durağan [I(2)] olmadığı da teyit edilmiştir. Modeldeki değişkenlerin bütünleşme derecelerinin maksimum [I(1)] olmasıyla birlikte ARDL ve NARDL tahminlerine geçilmiştir.

**Tablo 1:** Ng-Perron (2001) Birim Kök Testi Sonuçları

Değişken	MZa	MZt	MSB	MPT
<i>lnfdi</i>	-5.09051	-1.57859	0.31010	4.85304
$\Delta \ln fdi$	-11.5590**	-2.38424**	0.20627**	2.19510**
<i>lngovcons</i>	-3.89671	-1.16289	0.29843	6.42301
$\Delta \ln govcons$	-9.82580**	-2.17646**	0.22150**	2.64479**
<i>lnproductivity</i>	-2.46423	-0.86802	0.35225	8.69464
$\Delta \ln productivity$	-11.6766**	-2.36366**	0.20243**	2.29726**
<i>lnreer</i>	-2.04788	-1.00280	0.48968	11.8700
$\Delta \ln reer$	-11.6502**	-2.41107**	0.20696**	2.11234**
<i>lntrade</i>	-5.97545	-1.40745	0.23554	4.98660
$\Delta \ln trade$	-33.4234**	-4.08614**	0.12225**	0.73844**

**Not:**  $\Delta$  birinci farkı ve “\*\*\*” %5 anlamlılık düzeyini gösterirken, MZa, MZt, MSB ve MPT için %5 asimptotik kritik değerler sırasıyla -8.10000, -1.98000, 0.23300, 3.17000 şeklindedir.

Çalışmada (1) nolu denklem aşağıdaki gibi ARDL formunda modellenerek yeniden yazılabilir:

$$\begin{aligned} \Delta \ln reer_t = & \alpha_0 + \sum_{i=1}^n \mu_1 \Delta \ln reer_{t-i} + \sum_{i=0}^n \mu_2 \Delta \ln productivity_{t-i} + \sum_{i=0}^n \mu_3 \Delta \ln trade_{t-i} + \\ & \sum_{i=0}^n \mu_4 \Delta \ln govcons_{t-i} + \sum_{i=0}^n \mu_5 \Delta \ln fdi_{t-i} + \gamma_0 \ln reer_{t-1} + \gamma_1 \ln productivity_{t-1} + \gamma_2 \ln trade_{t-1} + \\ & \gamma_3 \ln govcons_{t-1} + \gamma_4 \ln fdi_{t-1} + \alpha ECM_{t-1} + \omega_t \end{aligned} \quad (2)$$

(2) nolu denklemde  $n$  optimum gecikme uzunluğunu;  $\Delta$  fark operatörünü gösterirken,  $\gamma_0$ 'dan  $\gamma_4$ 'e kadar değişkenler arasındaki uzun dönemli ilişkiyi gösterirken,  $\mu_1$ 'den  $\mu_5$ 'e kadar ise değişkenlerin kısa dönemli dinamiklerine karşılık gelen toplam işaretleri göstermektedir. Diğer yandan  $\alpha_0$  sabit terim iken,  $\omega_t$  ise hata terimi olup  $\alpha$  ise hata düzeltme mekanizması katsayısıdır.

Model spesifikasyonu trendin olmadığı kısıtsız sabit şeklinde seçilmiş olup, akaike bilgi kriterine dayanarak (2) nolu denklem tahmin edilmektedir. (2) nolu denklem uzun dönemli ilişkiyi vermekte ve Pesaran vd. (2001)'nin sınır prosedürleri test edilmektedir. Sınır prosedürünün boş hipotezi

$H_0 : \gamma_0 = \gamma_1 = \gamma_2 = \gamma_3 = \gamma_4 = 0$  şeklinde olup bu uzun dönemli bir ilişkinin veya eşbütünleşmenin yokluğu demektir. Alternatif hipotez ise  $H_A : \gamma_0 \neq 0, \gamma_1 \neq 0, \gamma_2 \neq 0, \gamma_3 \neq 0, \gamma_4 \neq 0$  şeklinde olup uzun dönemli bir ilişki veya eşbütünleşmenin varlığını göstermektedir. (2) nolu denklemde bir F testi ile ortak anlamlılık test edilmektedir. Bu F testi, standart olmayan bir dağılıma sahiptir. Pesaran vd. (2001) iki asimptotik kritik değerler hesaplamakta ve burada hipotezin kabul veya red edilmesi F istatistiği ve kritik değerlerin karşılaştırılmasına dayanmaktadır. Çalışmada eşbütünleşmeye ilişkin bir yargıya varabilmek için örneklem küçük olduğundan Narayan (2005)’dan yararlanılmıştır. Bilindiği gibi hesaplanan F istatistiği kritik değerin üst sınırından [I(1)] daha büyük iken değişkenler arasında uzun dönemli bir eşbütünleşme ilişkisi veya reel döviz kuru ve makroekonomik değişkenler arasında uzun dönemli bir ilişkiden söz edilebilmektedir. Bu durum Tablo 2’de gösterilmektedir.

**Tablo 2:** Uzun vadeli ilişkinin varlığı için sınır testleri

F İstatistiği	%1 Kritik Sınırlar		%5 Kritik Sınırlar	
	I(0)	I(1)	I(0)	I(1)
<b>7.280620</b>	4.77	6.67	3.35	4.77

**Kaynak:** Narayan (2005).

Değişkenler arasında uzun dönemde eşbütünleşme ilişkisinin varlığı tespit edildikten sonra hata düzeltme modeli tahmin edilerek modelin kısa dönemli dinamik parametreleri elde edilmektedir. Hata düzeltme mekanizmasının katsayısı ( $\alpha$ ) ise uzun dönem dengeye intibak hızını vermektedir (Kumar, 2010, s.54; Chowdhury, 2012, s.353). Tablo 3 uzun dönemli doğrusal veya simetrik ARDL modelinden çıkan sonuçlara bakıldığında, verimlilik ve dışa açıklıktaki %1’lik artışlar sırasıyla -%0.12 ve -%1.68 kadar reel döviz kurunu değer kaybettirirken, kamu harcamaları ve doğrudan yabancı yatırımlardaki %1’lik artışlar ise sırasıyla %0.81 ve %0.11 kadar reel döviz kuru değerlendirmektedir. Verimlilik sonuçları Balassa-Samuelson etkisinin geçersiz olduğu sonucuna ulaşan Joyce ve Kawas (2003) ile uyumlu iken, dışa açıklıktaki artışın reel döviz kurunu değer kaybettirdiği bulgusu ise Lartey (2007), Kumar (2010) ve Chowdhury (2012)’nin sonuçları ile uyumludur. Kamu harcamalarının reel döviz kurunu değerlendirdiği bulgusu Froot ve Rogoff (1991), De Gregorio, Giovanni ve Wolf (1994), Chinn (1999), Galstyan ve Lane (2009a,b), Ibarra (2011), Chowdhury (2012) ile Benetrix ve Lane (2013)’nin ampirik sonuçları ile uyum sağlarken, doğrudan yabancı yatırımların reel kuru değerlendirdiği sonucu ise Goldberg ve Klein (1997), Athukarala ve Rajapatirana (2003), Lartey (2007), Ibarra (2011) ve Combes vd. (2012)’in ampirik bulguları ile aynı doğrultudadır. Uzun dönemli doğrusal modelden çıkan diagnostik test sonuçları (serisel korelasyon,

fonksiyonel form, normallik ve değişen varyans) ise Tablo 3’de gösterildiği gibi her birinin boş hipotezleri kabul edildiğinden modellemede herhangi bir sorun olmadığını göstermektedir.

**Tablo 3:** Uzun Dönemli ARDL (2, 0, 1, 0, 0) Tahminleri

<i>Bağımlı Değişken: Logaritmik Reel Döviz Kuru</i>		
Açıklayıcı Değişken	Katsayı	T İstatistiği
<i>Intrade</i>	-1.6801	-2.91
<i>Inproductivity</i>	-0.1232	-0.35
<i>Ingovcons</i>	0.8198	3.09
<i>Infdi</i>	0.1129	2.55
<i>Sabit</i>	3.6106	6.72
Diagnostik Test İstatistikleri (Olasılık değerleri)		
$\chi^2$ (serisel korelasyon)		0.9089
$\chi^2$ (fonksiyonel form)		0.6415
$\chi^2$ (normallik)		0.3305
$\chi^2$ (değişen varyans)		0.8413

Tablo 4’de gösterildiği gibi kısa dönemli intibak süreci hata düzeltme teriminin büyüklüğü tarafından ölçülmekte olup istikrar için negatif ve istatistiksel olarak anlamlı çıkmıştır. Bu durum uzun dönemli dengeden sapmanın %41 düzeltildiğini gösterir. Ayrıca, tüm modelin istikrarlı olup olmadığını gösteren CUSUM ve CUSUMQ testleri ise modelin istikrarlı olduğunu ortaya koymakta ve çalışmada Ek 4’de grafiksel olarak da gösterilmektedir.

**Tablo 4:** Kısa Dönemli ARDL (2, 0, 1, 0, 0) Tahminleri

<i>Bağımlı Değişken: Logaritmik Reel Döviz Kuru</i>		
Açıklayıcı Değişken	Katsayı	T İstatistiği
<i>ΔInproductivity</i>	1.6919	5.4919
<i>Ecm(-1)</i>	-0.4176	-6.7456

### Diagnostik Test İstatistikleri

<b>R2</b>	0.7416
<b>F</b>	19.1344
<b>DW</b>	2.0531
<b>CUSUM</b>	İstikrarlı
<b>CUSUMQ</b>	İstikrarlı

Doğrusal veya simetrik ARDL yaklaşımında eşbütünleşme testi üzerinden uzun dönemli bir ilişkinin tahmin edilmesi, açıklayıcı değişkenlerin bağımlı değişkeni doğrusal biçimde etkilediği simetriklik varsayımına dayanmaktadır. Ancak, bir değişkendeki hareketler pozitif veya negatif yönde değişebildiğinden, bağımsız değişkendeki pozitif ve negatif değişmelerin dikkate alınması da önemli olup çalışmada Shin vd. (2014) tarafından geliştirilen doğrusal olmayan veya asimetrik ARDL yöntemi de uygulanarak değişkenler arasındaki asimetrik ilişki araştırılmaktadır. Çalışmada (3) nolu doğrusal veya simetrik ARDL denklemleri üzerinden doğrusal olmayan veya asimetrik ARDL modeli oluşturulur. Bağımsız değişkenlerden logaritmik verimlilik *lnproductivity+* ve *lnproductivity-* ile gösterilen pozitif ve negatif değişmelere ayrıştırılmıştır.

$$\begin{aligned}
 POS(productivity)_t &= \sum_{L=1}^t \ln productivity_L^+ = \sum_{L=1}^T MAX(\Delta \ln productivity_L, 0) \\
 NEG(productivity)_t &= \sum_{L=1}^t \ln productivity_L^- = \sum_{L=1}^T MIN(\Delta \ln productivity_L, 0)
 \end{aligned} \quad (3)$$

Verimlilikteki pozitif ve negatif şokları içerecek biçimde (2) nolu denklem doğrusal olmayan veya asimetrik ARDL formatında aşağıdaki gibi yazılabilmektedir:

$$\begin{aligned}
 \Delta \ln reer_t &= \alpha_0 + \sum_{i=1}^n \mu_1 \Delta \ln reer_{t-i} + \sum_{i=0}^n \mu_2^+ \Delta \ln POS(productivity)_{t-i} + \sum_{i=0}^n \mu_2^- \Delta \ln NEG(productivity)_{t-i} + \sum_{i=0}^n \mu_3 \Delta \ln trade_{t-i} \\
 &+ \sum_{i=0}^n \mu_4 \Delta \ln govcons_{t-i} + \sum_{i=0}^n \mu_5 \Delta \ln fdi_{t-i} + \gamma_0 \ln reer_{t-1} + \gamma_1^+ \ln POS(productivity)_{t-1} + \gamma_1^- \ln NEG(productivity)_{t-1} \\
 &+ \gamma_2 \ln trade_{t-1} + \gamma_3 \ln govcons_{t-1} + \gamma_4 \ln fdi_{t-1} + \omega_t
 \end{aligned} \quad (4)$$

Shin vd. (2014)'ne göre Pesaran vd. (2001) tarafından önerildiği gibi F istatistiği ve kritik değer karşılaştırılarak sınır testi yaklaşımı altında uzun dönemli eşbütünleşmenin varlığı doğrulanmaktadır. Boş hipotez reel döviz kuru ve diğer makroekonomik değişkenler arasında uzun dönemli eşbütünleşmenin varlığını doğrulamaktadır. Bu bulgu daha önceki doğrusal veya simetrik ARDL sonuçları ile tutarlıdır. Ayrıca, Wald testi uygulayarak reel döviz kuru ve makroekonomik değişkenler arasında asimetric bir ilişkinin varlığı araştırılır. Çalışmada Tablo 6'da görüldüğü gibi  $W_{LR}$  testi uzun dönemli simetri için Wald test istatistiğini gösterirken,  $W_{SR}$  test ise kısa dönemli simetri için Wald test istatistiğini göstermektedir. Uzun dönem için boş hipotez olan simetrik ilişkinin varlığı %1 anlamlılık düzeyinde reddedilir. Dolayısıyla, ilgili değişkenler arasında uzun dönemde asimetric bir ilişkinin varlığı sonucuna ulaşılabilir. Kısa dönem için boş hipotez %1 anlamlılık düzeyinde simetrik ilişkiler ile ilgili de reddedilir. Bu bulgular Türkiye'de 1994-2019 döneminde reel döviz kuru ve makroekonomik değişkenler (verimlilik, dışa açıklık, kamu tüketimi ve doğrudan yabancı yatırım) arasında asimetric bir ilişkinin varlığını göstermektedir.

**Tablo 5:** Uzun ve Kısa Dönemli NARDL (2, 0, 1, 0, 0) Tahminleri

<i>Bağımlı Değişken: Logaritmik Reel Döviz Kuru</i>		
Açıklayıcı Değişken	Katsayı	T İstatistiği
<i>lnreer</i>	-0.6888	-5.3230
<i>lnproductivity_pos</i>	-0.1140	-1.0352
<i>lnproductivity_neg</i>	-0.9093	-2.3696
<i>lntrade</i>	-1.2454	-5.4269
<i>lngovcons</i>	1.0387	3.8996
<i>lnfdi</i>	0.0533	2.1887
<i>Sabit</i>	4.9827	4.5156
<i>Δlntrade</i>	-0.9515	-6.0597
<i>Δlnproductivity_pos(-1)</i>	1.6870	2.6753
<i>Δlnproductivity_pos(-2)</i>	2.0451	3.4367
<i>R<sup>2</sup></i>		0.8897
<i>F</i>		10.7569
<i>DW</i>		2.06

Uzun dönem için tahminlere bakıldığında verimlilikteki pozitif bir şok Türkiye’de ilgili dönemde reel döviz kuru ile negatif biçimde ilişkili olup -%0.11 kadar değer kaybettirirken, negatif bir şok ise yine bu kur ile negatif biçimde ilişkili olup -%0.90 kadar bu kuru değer kaybettirir. Bu durum verimlilikteki pozitif ve negatif şokların reel döviz kurunu düşürdüğünü veya reel döviz kurunun değer kaybettiğini göstermektedir. Dolayısıyla, doğrusal veya simetrik ARDL modeline benzer olarak doğrusal olmayan veya asimetrik ARDL modelinde de Türkiye için 1994-2019 döneminde Balassa-Samuelson hipotezinin geçerli *olmadığı* söylenebilir. Kısa dönemli doğrusal olmayan veya asimetrik ARDL sonuçları ise dışa açıklıktaki değişmelerin reel döviz kurunu -%1.24 kadar değer kaybettirirken, verimlilikteki bir dönem gecikmeli pozitif şokların ise %1.68 kadar ve iki dönem gecikmeli pozitif şokların ise %2.04 kadar reel döviz kurunu değerlendirdiğini göstermektedir.

Tablo 5’de doğrusal olmayan veya asimetrik ARDL (NARDL) sonuçlarına bakıldığında doğrusal veya simetrik ARDL sonuçlarına benzer olarak kamu tüketimi ve doğrudan yabancı yatırımlardaki %1’lik artışlar sırasıyla %1.03 ve %0.05 kadar reel döviz kurunu değerlendirirken, dışa açıklıktaki artışlar ise %1.24 kadar reel döviz kurunu değer kaybettirmektedir. Bulgular, doğrusal veya simetrik ARDL modelinin sonuçları ile uyumludur.

**Tablo 6:** NARDL Modelinin Diagnostik Test Sonuçları

Simetri Tahmini	Katsayılar/Olasılık Değerleri
$F_{pss}$	17.02
$W_{LR}$	33.91(0.000)***
$W_{SR}$	51.07(0.000)***
$\chi^2(\text{serisel korelasyon})$	(0.507)
$\chi^2(\text{normallik})$	(0.449)
$\chi^2(\text{değişen varyans})$	(0.932)
CUSUM	İstikrarlı
CUSUMQ	İstikrarlı

**Not:** - $F_{pss}$ : Uzun dönemli eşbütünleşme için Wald testinden çıkan F istatistiğidir.

-  $W_{LR}$ : Uzun dönemli simetrisinin Wald testidir.

-  $W_{SR}$ : Kısa dönemli simetri koşulunun Wald testidir.

-“\*\*\*” %1 anlamlılık düzeylerinde boş hipotezin reddedilme olasılığını gösterir.



Doğrusal olmayan veya asimetrik ARDL için diagnostik test sonuçlarına bakıldığında Tablo 6'da gösterildiği gibi tüm diagnostik testlerinde (serisel korelasyon, normallik, değişen varyans, CUSUM ve CUSUMQ) boş hipotezleri kabul edildiğinden herhangi bir diagnostik sorun bulunmamakta ve modelin istikrarlı olduğu görülmektedir.

## SONUÇ

Bu çalışmada Türkiye için 1994-2019 döneminde reel döviz kurunun makroekonomik belirleyicileri doğrusal ve doğrusal olmayan ARDL yöntemleri kullanılarak araştırılmıştır. Bu bağlamda verimlilik ve dışa açıklıktaki artışlar reel döviz kurunun değer kaybına neden olurken, kamu tüketimi ve doğrudan yabancı yatırımlardaki artışların ise bu kurda değerlenme yaratmasının yanı sıra Balassa-Samuelson etkisinin geçerli *olmadığı* bulunmuştur.

- Literatürde cari açıklı ülkelerin sermaye akımlarının ani durmalarının yanı sıra onların makroekonomik sonuçlarına maruz kaldığı ve dolayısıyla bu türden ülkelerin ya reel döviz kurlarının değerini düşürdükleri ya da ihracat kaynaklı büyüme stratejisi izledikleri belirtilmektedir. Ülkeler bu açıkları kapatmak için tasarruflarını arttırmalı ve/veya ulusal yatırımlarını azaltmalıdırlar. Hem cari açıkların sürdürülmesi hem de toplam talep ve enflasyonist olmayan tam istihdamın korunması reel döviz kurunun değer kaybına bağlıdır (Saadaomi, 2015, s. 383). Geleneksel modellerde Marshall-Lerner koşulu geçerli iken bu kurun değer kaybının rekabetçi yapıyı arttırması beklenmekle olup ticareti yapılabilir malların üretimi ve ihracatları artmakta, ithalatlar azalmakta ve dolayısıyla, dış ticaret dengesi, büyüme ve istihdam iyileşmektedir (Kumar, 2010, s.34).
- Washington uzlaşısından itibaren reel döviz kurunun denge değerinden sapmasının büyümeyi azaltarak makroekonomik istikrarsızlık yarattığı iyi bilinmektedir. Örneğin, Rodrik (2008)'e göre satın alma gücü paritesine katkısı olduğundan değer kaybeden bir reel döviz kuru büyüme için iyidir. Benzer olarak, Berg ve Miao (2010) sadece aşırı değerlendirilen kurun olumsuz olmadığını ve aynı zamanda aşırı değer kaybeden bir kurun da büyüme için iyi olduğunu doğrulamışlardır. Diğer yandan, reel döviz kurunun düzeyinin yanı sıra volatilitésinin de bir yandan, büyüme için önemli olan dış ticaret ve yatırımları engelleyebilirken, diğer yandan, sermaye akımlarının durmasının yanı sıra büyümede oynaklık yaratabilmektedir. Bu koşullarda reel döviz kurunun rekabetçi düzeylerde tutulması ve aşırı volatiliteden kaçınılması önemli olup yüksek tasarruflar, doğrudan yabancı yatırımların ülkeye çekilmesi, ekonomik büyüme ve kalkınma için de önemlidir (Eichengreen, 2007, s.8, 9; Roberto ve Martin, 2014, s.2, 3).

- Gelişmekte olan ülkelerde reel döviz kurunun yönetilmesi veya aşırı değer kaybetmiş rekabetçi ve istikrarlı bir kur politikası makroekonomik istikrar, sanayileşme ve ekonomik kalkınmanın yanı sıra ekonomik büyüme için de önemli olmakla birlikte, bu türden bir kura ise döviz piyasasına müdahaleler ve sermaye akımlarının regülasyonu üzerinden ulaşılabilmektedir. Rekabetçi bir reel döviz kuru ulusal ve yabancı talepte artış yaratarak ticareti yapılabilir sektörde yatırım ve üretimi daha karlı kılmaktadır. Diğer yandan, aşırı değer kaybeden döviz kuru daha yüksek ithal edilen girdiler ve sermaye mallarının maliyetleri demektir. Bu koşullarda politika yapıcıların makro ihtiyatlı politikalara (para ve maliye politikaları, işgücü piyasası katılımı ve regülasyon, sanayi ve ticaret politikaları) odaklanmaları gerekmekte olup ancak bu koşullarda istikrarlı ve sürdürülebilir bir reel döviz kuruna ulaşılabilmektedir (Chowdhury, 2012, s. 357; Guzman vd., 2018, s. 51-53, 55-58).

#### YAZAR BEYANI / AUTHOR STATEMENT

Araştırmacı(lar) makaleye ortak olarak katkıda bulunduğunu bildirmiştir. Araştırmacı(lar) herhangi bir çıkar çatışması bildirmemiştir.

#### KAYNAKÇA

- Athukarala, P. C. & Rajapatirana, S. (2003). Capital inflows and the real exchange rate: a comparative study of Asia and Latin America. *the World Economy*, 26(4), 613-637. doi: 10.1111/1467-9701.00539
- Backus, D. K., P. J. Kehoe & Kydland, F. E. (1994). Dynamics of the Trade Balance and the terms of trade: the J-curve?. *The American Economic Review*, 84, 84-103.
- Bahmani-Oskooee, M. & Rhee, H. J. (1996). Time series support for Balassa’s productivity-bias hypothesis: evidence from Korea. *Review of International Economics*, 4(3), 364-370. doi: 10.1111/j.1467-9396.1996.tb00110.x
- Balassa, B. (1964). The Purchasing-power parity doctrine: A reappraisal. *Journal of Political Economy*, 72(6), 584-596. doi: 10.1086/258965
- Basu, P. & Kollmann, R. (2011). Productive government purchases and the real exchange rate. Working Papers ECARES 2010\_001, ULB -- Université Libre de Bruxelles.
- Blanchard O. J. & Perotti, R. (2002). An empirical characterization of the dynamic effects of changes in government spending and taxes on output. *Quarterly Journal of Economics*, 117, 1329–1368. doi: 10.1162/003355302320935043
- Berg, A. & Miao, Y. (2010). The real exchange rate and growth revisited? The Washington consensus strikes back?. *IMF Working Paper*, March, 1-24.

- Bénétrix, A.S. & Lane, P. R. (2013). Fiscal shocks and the real exchange rate. *International Journal of Central Banking*, 9, 6–37.
- Canzoneri, M. B., R. E. Cumby & Diba, B. (1999). Relative labor productivity and the real exchange rate in the long run: evidence for a panel of OECD countries. *Journal of International Economics*, 47, 245-266. doi: 10.1016/S0022-1996(98)00021-X
- Chinn M. D. (1999) Productivity, government spending and the real exchange rate: evidence for OECD countries. In: MacDonald R, Stein J (eds) *Equilibrium exchange rates*. Kluwer Academic Publishers, Boston, 163–190.
- Chowdhury, M. B. (1999). The determinants of real exchange rate: theory and evidence from Papua New Guinea. *Asia Pasific School of Economics and Management Working Paper*, 99(2), 1-21.
- Chowdhury, K. (2012). Modelling the dynamics, structural breaks and the determinants of the real exchange rate of Australia. *Journal of International Financial Markets, Institutions and Money*, 22, 343-358. doi: 10.1016/j.intfin.2011.10.004
- Combes J.I., J.Kinda & Plane, P. (2012). Capital flows, exchange rate flexibility, and the real exchange rate. *Journal of Macroeconomics*, 34, 1034-1043. doi: 10.1016/j.intfin.2011.10.004
- De Castro F. (2006). The macroeconomic effects of fiscal policy in Spain. *Applied Economics*, 38, 913–924. doi: 10.1080/00036840500369225
- De Castro F. & Garrote, D. (2015). The effects of fiscal shocks on the exchange rate in the EMU and differences with the USA. *Empirical Economics*, 49, 1341–1365. doi: 10.1007/s00181-015-0925-z
- De Gregorio J., Giovannini, A. & Wolf, H.C. (1994). International evidence on tradables and nontradables inflation. *European Economic Review*, 38, 1225–1244. doi: 10.1016/0014-2921(94)90070-1
- Edwards, S. (1989). Exchange Rate Misalignment in Developing Countries. *The World Bank Research Observer*, 4(1), 3–21.
- Edwards, S. & Savastano, M. A. (2000). The Mexican peso in the aftermath of the 1994 currency crisis. NBER Chapters, in: *Currency Crises*, pages 183-236.
- Eichengreen, B. (2007). The real exchange rate and economic growth. *Social and Economic Studies*, 56(4), December, 7-20.
- Enders Z, Müller G, & Scholl, A. (2011). How do fiscal and technology shocks affect real exchange rates?: New evidence for the United States. *Journal of International Economics*, 83, 53–69. doi: 10.1016/j.jinteco.2010.08.005
- Fatas, A. & Mihov, I. (2001). Government size and automatic stabilizers: international and intranational evidence. *Journal of International Economics*, 55(1), 3-28. doi: 10.1016/S0022-1996(01)00093-9
- Fischer, S. (2001). Exchange rate regimes: is the bipolar view correct?. *Journal of Economic Perspectives*, 15(2), 3-24. doi: 10.1257/jep.15.2.3
- Fischer, S. (2004). Real currency appreciation in accession countries: Balassa-Samuelson and investment demand. *Review of World Economics*, 140(2), 179-210.

- Froot, K. A. & Rogoff, K. (1991). The EMS, the EMU, and the transition to a common currency. *NBER Macroeconomics Annual*, 6, 269-317. doi: 10.1086/654171
- Hsieh, D. A. (1982). The determination of the real exchange rate, the productivity approach. *Journal of International Economics*, 12, 355-362. doi: 10.1016/0022-1996(82)90045-9
- Goldberg, L. & Klein, M. W. (1997). Foreign direct investment, trade and real exchange rate linkages in South East, Asia and Latin America. *NBER Working Paper Series*, 6344, December, 1-41.
- Guzman, M., J. A. Ocampove & Stiglitz, J. E. (2018). Real exchange rate policies for economic development. *World Development*, 110, 51-62. doi: 10.1016/j.worlddev.2018.05.017
- Ibarra, C.A. (2011). Capital flows and real exchange rate appreciation in Mexico. *World Development*, 39(12), 2080-2090. doi: 10.1016/j.worlddev.2011.05.020
- Iyke, B. N. & Odhiambo, N. M. (2017). An empirical test of the Balassa-Samuelson Hypothesis: evidence from eight middle-income countries in Africa. *Economic Systems*, 41, 297-304. doi: 10.1016/j.ecosys.2016.10.001
- Jaunky, V. C. (2008). The real exchange rate and productivity differentials: a panel cointegration approach. *Applied Economics Letters*, 15(4), 313-318. doi: 10.1080/13504850500461670
- Joyce, J. & Kwas, L. (2003). Real and nominal determinants of real exchange rates in Latin America: short-run dynamics and long-run equilibrium. *The Journal of Development Studies*, 39(6), 155-182. doi: 10.1080/00220380312331293617
- Kim, S. & Roubini, N. (2008). Twin deficit or twin divergence? Fiscal policy, current account, and real exchange rate in the US. *Journal of International Economics*, 74, 362-383. doi: 10.1016/j.jinteco.2007.05.012
- Kumar, S. (2010). Determinants of real exchange rate in India: an ARDL approach. *Reserve Bank of India Occasional Papers*, 31(1), 33-65.
- Lartey, E. K. K. (2007). Capital inflows and the real exchange rate: an empirical study of Sub-Saharan Africa. *the Journal of International Trade and Economic Development*, 16(3), 337-357. doi: 10.1080/09638190701526667
- Odedokun, M. O. (1997). An empirical analysis on the determinants of the real exchange rate in African countries. *Journal of International Trade and Economic Development*, 6(1), 63-82. doi: 10.1080/09638199700000005
- Ozekhome, H. O. (2021). Determinants of real exchange rate in Nigeria: an empirical investigation. *Asian Journal of Economics and Finance*, 3(4), 487-505.
- Pesaran, M., Shin, Y. & Smith, R. (2001). Bounds testing approaches to the analysis of level relationships. *Journal of Applied Econometrics*, 16, 289-326. doi: 10.1002/jae.616
- Raksong, S. & Sambotthira, B. (2021). Econometric analysis of the determinants of real effective exchange rate in the emerging ASEAN countries. *Journal of Asian Finance, Economics and Business*, 8(3), 0731-0740. doi: 10.13106/jafeb.2021.vol8.no3.0731

- Ravn M.O. S. Schmitt-Grohé & Uribe, M. (2012). Consumption, government spending, and the real exchange rate. *Journal of Monetary Economics*, 59: 215–234. doi: 10.1016/j.jmoneco.2012.02.001
- Ricci L. A., G. M. Milesi-Ferretti & Lee, J. (2013). Real exchange rates and fundamentals: a cross-country perspective. *Journal of Money and Credit and Banking*, 45, 845–865. doi: 10.1111/jmcb.12027
- Roberto, F. & Martin, R. (2014). The real exchange rate as a target of macroeconomic policy, *MPRA* <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/59335/> Erişim Tarihi: 13.06.2022.
- Rodrik, D. (2008). The real exchange rate and economic growth. *Brooking Papers on Economic Activity*, Fall, 365-439. doi: 10.1353/eca.0.0020
- Rogoff, K. (1996). The purchasing power parity puzzle. *Journal of Economic Literature*, Vol: XXXIV, June, 647-668.
- Samuelson (1964). Theoretical Notes on Trade Problems. *The Review of Economics and Statistics*, Vol. 46, No. 2 (May, 1964), 145-154. doi: 10.2307/1928178
- Shin, Y., B. Yu & Greenwood-Nimmo, M. (2014). Modelling asymmetric cointegration and dynamic multipliers in a nonlinear ARDL framework. *Festschrift in Honor of Peter Schmidt*, 281-314. <https://link.springer.com/book/10.1007/978-1-4899-8008-3>
- Monacelli T & Perotti, R. (2010). Fiscal policy, the real exchange rate and traded goods. *the Economic Journal*, 120(544), 437–461. doi: 10.1111/j.1468-0297.2010.02362.x
- Narayan, P. K. (2005). The saving and investment nexus for China: evidence from cointegration tests. *Applied Economics*, 37(17), 1979-1990. doi: 10.1080/00036840500278103
- Ng, S. & Perron, P. (2001). Lag Length Selection and the Construction of Unit Root Test with Good Size and Power. *Econometrica*, 69, 1519-54. doi: 10.1111/1468-0262.00256
- Saadaoui, J. (2015). Global imbalances: should we use fundamental equilibrium exchange rates?. *Economic Modelling*, 47, 383-398. doi: 10.1016/j.econmod.2015.02.007
- Schmitt-Grohe, S. & Uribe, M. (2007). Optimal Simple and implementable monetary and fiscal rules. *Working Paper 2007-24* December, 1-57.
- Taylor, A. M. & Taylor, M. P. (2004). The purchasing power parity debate. *Journal of Economic Perspectives*, 18(4),135-158. doi: 10.1257/0895330042632744
- Tille, C., N. Stoffels & Gorbachev, O. (2001). To what extent does productivity drive the dolar?. August, *Current Issues in Economics and Finance*, 7(8), 1-6.
- Yu, S. & Xinpeng, X. (2011). Real exchange rate, productivity and labor market frictions. *Journal of International Money and Finance*, 30, 587-603. doi: 10.1016/j.jimonfin.2011.01.006
- Zietz, J. (1996). The relative price of tradables and nontradables and the U.S. trade balance. *Open Economies Review*, 7, 147-160.

### Ek1: Veri Seti

Değişken	Tanımı	Kaynak
<i>reer</i>	Real effective exchange rate (deflator: consumer price index - 37 trading partners - industrial countries) index, 2010=100	Eurostat
<i>govcons</i>	General government final consumption expenditure (% of GDP)	WDI
<i>fdi</i>	Foreign direct investment, net inflows (% of GDP)	WDI
<i>trade</i>	Trade (% of GDP)	WDI
<i>productivity</i>	GDP per capita (constant 2015 US\$)-Turkey/OECD-Total	OECD

### Ek 2: VIF Sonuçları

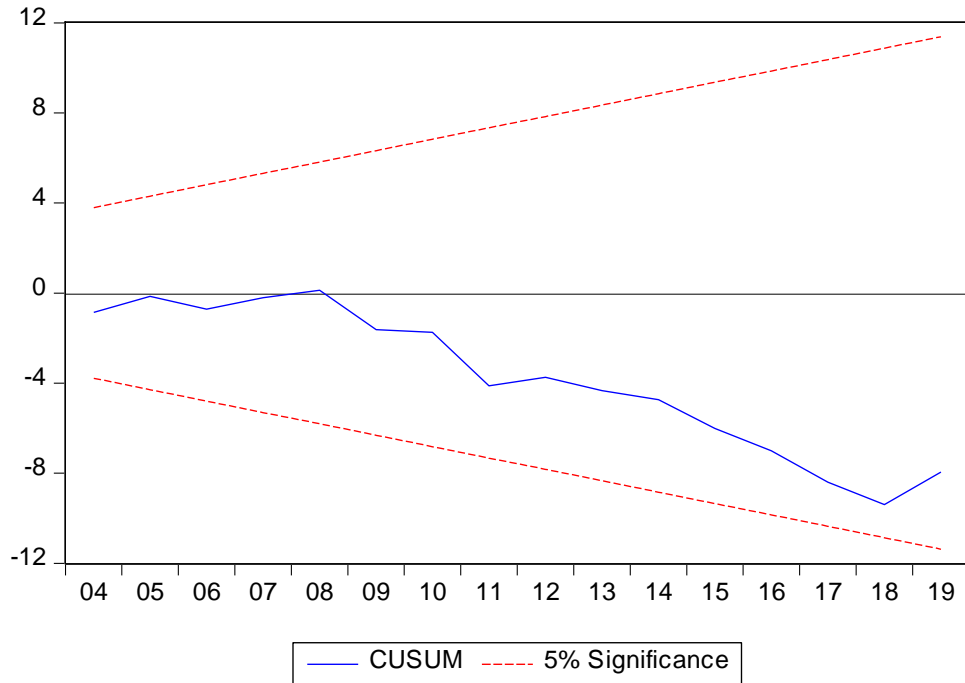
Değişken	Merkezi VIF
<i>Intrade</i>	2.109958
<i>Inproductivity</i>	2.924974
<i>Ingovcons</i>	2.447624
<i>Infdi</i>	1.679665
<i>C</i>	NA

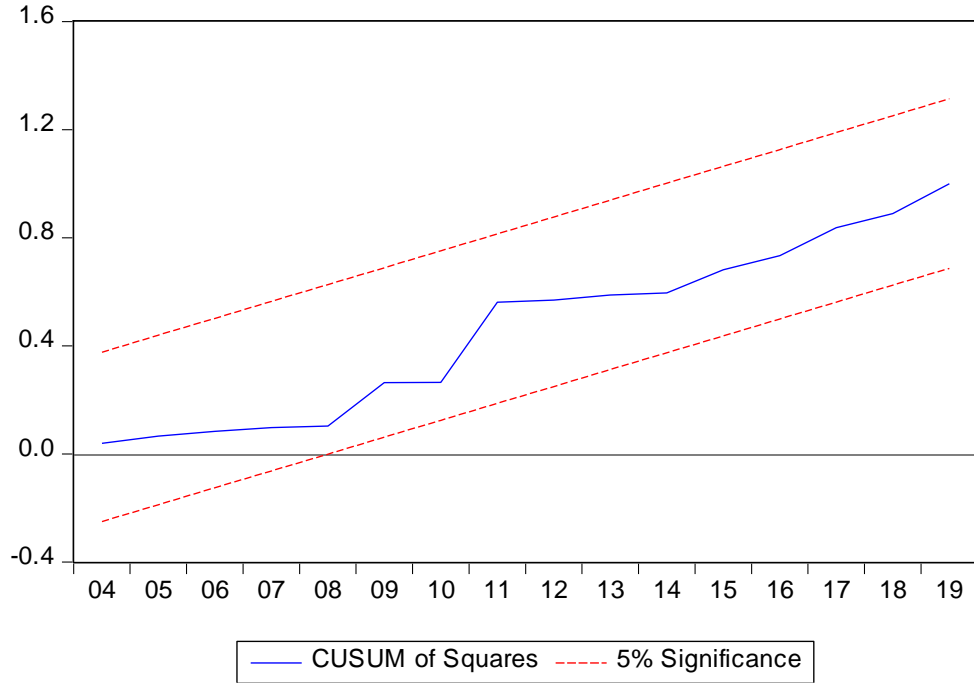
### Ek 3: Tanımlayıcı İstatistikler

	FDI	GOVCONS	REER_CPI	PRODUCTIVITY	TRADE
Ortalama	1.321302	13.20520	77.22174	0.519412	49.35413
Medyan	1.303851	13.14861	76.82488	0.499137	48.79435
Max	3.623502	15.65786	100.0000	0.668925	62.61188
Min	0.305399	10.61322	52.21312	0.405721	37.66492
Standart Sapma	0.901179	1.356089	13.69278	0.087510	5.912851

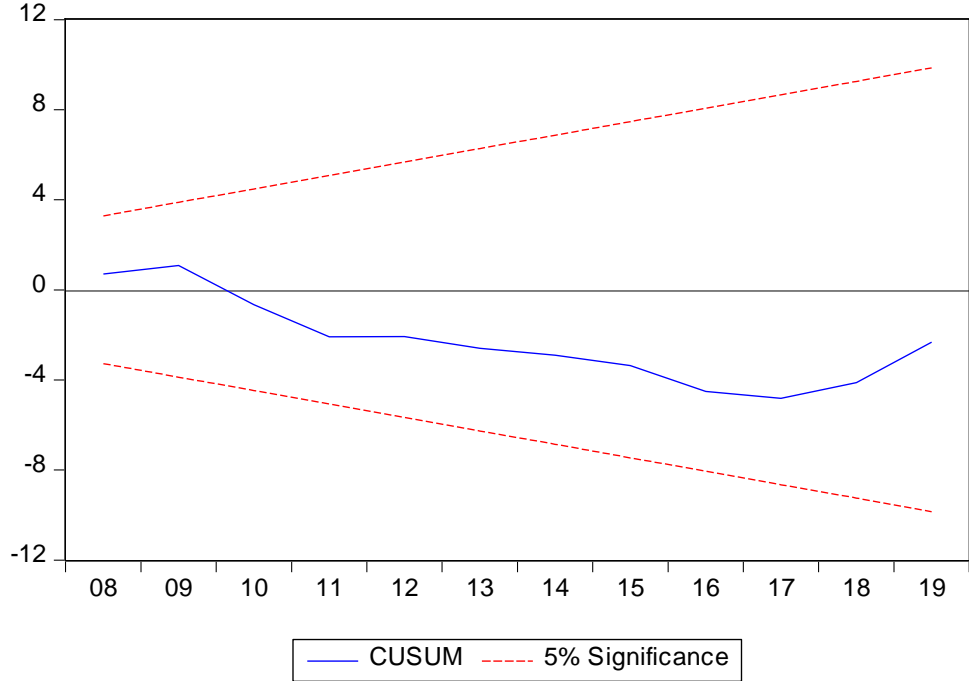
Çarpıklık	0.871159	-0.050787	-0.142698	0.513379	0.386603
Basıklık	3.237764	2.246632	1.732413	1.807221	3.289985
Jarque-Bera	3.349888	0.626037	1.828912	2.683366	0.738766
Olasılık	0.187319	0.731236	0.400735	0.261405	0.691161
Gözlem Sayısı	26	26	26	26	26

Ek 4: ARDL Modeli İçin CUSUM ve CUSUMQ Grafikleri

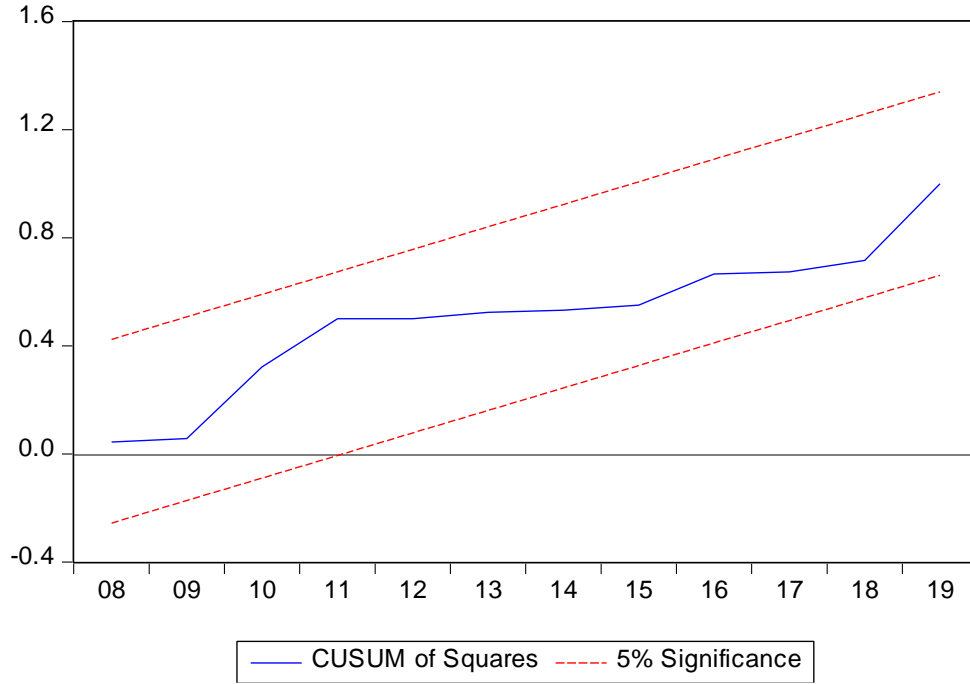




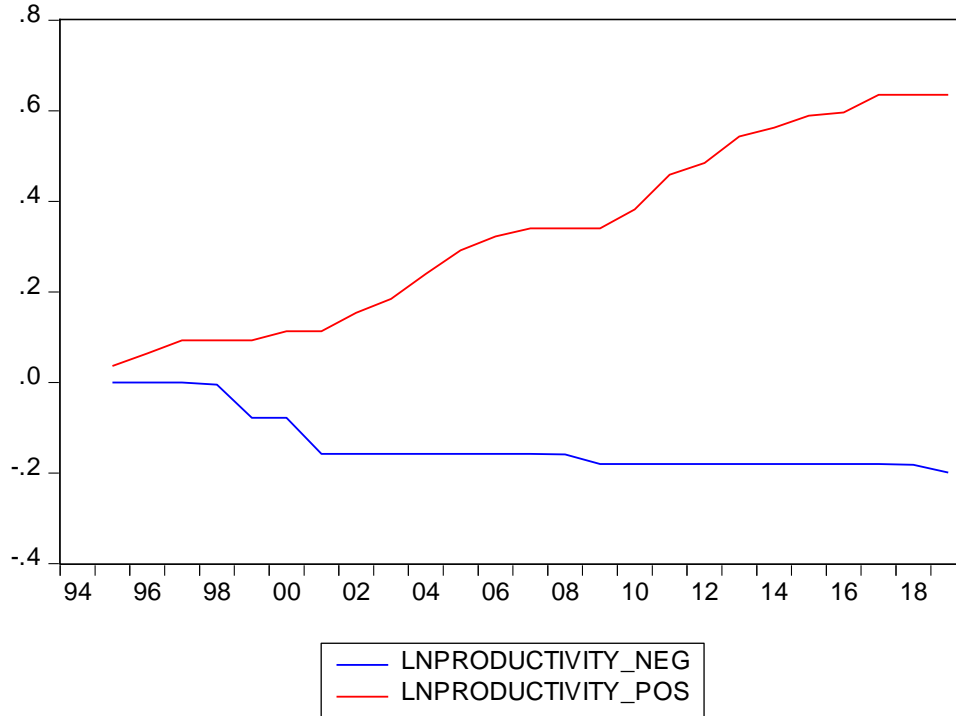
Ek 5: NARDL Modeli İçin CUSUM ve CUSUMQ Grafikleri







Ek 6: Verimlilik Serisine Negatif ve Pozitif Şok Grafikleri



## OTEL İŞLETMELERİNDE ALGILANAN ÖRGÜTSEL ENGEL VE GÖREV SABOTAJI İLİŞKİSİNDE ÖRGÜTSEL SİNİZMİN ARACILIK ROLÜ\*

Aslı Özge ÖZGEN ÇİĞDEMLİ<sup>2</sup>, Mehmet Selman KOBANOĞLU<sup>3</sup>, Selen UYGUNGİL ERDOĞAN<sup>4</sup>

### Öz

Bu çalışmanın temel amacı örgütsel engel, görev sabotajı ve örgütsel sinizm arasındaki ilişkileri incelemek ve örgütsel sinizmin bu ilişkide aracılık rolünün olup olmadığını belirlemektir. Bu amaç doğrultusunda çalışma nicel araştırma yöntemi ve ilişkisel tarama deseni ile tasarlanmış, veriler Antalya ilindeki dört ve beş yıldızlı otellerde görev yapan 424 işgörenen yüz yüze ve online anket tekniği ile toplanmış, verilerin analizinde yapısal eşitlik modellemesinden faydalanılmıştır. Çalışma sonuçlarına göre, turizm çalışanlarının örgütsel engel algıları ile görev sabotajı arasında pozitif ve anlamlı yönde ilişki tespit edilmiştir. Buna ek olarak, örgütsel sinizm ile algılanan örgütsel engel arasında ve görev sabotajı arasında pozitif ve anlamlı yönlü bir ilişkinin olduğu, örgütsel sinizmin ise herhangi bir aracılık rolünün bulunmadığı elde edilen sonuçlar arasındadır. Bu bağlamda, otellerde görev yapan işgörenlerin örgüt tarafından algıladıkları engeller ortadan kaldırılmadıkça, sinik davranışlar geliştirebileceği ve görevi sabote etmelerinin olabileceği, bu nedenle yöneticilerin örgütsel engel algısına yol açan faktörleri ortadan kaldırması gerektiği yönetsel olarak verilebilecek öneriler arasındadır. Çalışmanın örgütsel engel ve görev sabotajı ilişkisini ortaya koyması açısından da literatüre katkı sağlayacağı öngörülmektedir.

**Anahtar Kelimeler:** Örgütsel engel, görev sabotajı, örgütsel sinizm, sosyal mübadele teorisi, otel işgörenleri

**JEL Kodları:** Z39, D23, L20

## MEDIATING ROLE OF ORGANIZATIONAL CYNICISM IN THE RELATIONSHIP BETWEEN PERCEIVED ORGANIZATIONAL OBSTRUCTION AND TASK SABOTAGE IN HOTEL BUSINESSES

### Abstract

The main purpose of this study is to examine the relationships between organizational obstruction, task sabotage and organizational cynicism and to determine whether organizational cynicism has a mediating role in this relationship. For this purpose, the study was designed with a quantitative research model and correlational research design, the data were collected from 424 employees working in four and five-star hotels in Antalya by face-to-face and online survey technique, and structural equation modeling was used for analysing the data. According to the results, a positive and significant relationship was found between the organizational obstruction perceptions and task sabotage behavior of hotel employees. In addition, it is among the results obtained that there is a positive and significant relationship between organizational cynicism and perceived organizational obstruction and task sabotage, while organizational cynicism has not a mediating role. In this context, as long as the obstacles perceived by the organization are not removed, the employees in the hotels may develop cynical behaviors and have tendencies to sabotage the task. It is expected that the study will contribute to the literature in terms of revealing the relationship between organizational obstruction and task sabotage.

**Keywords:** Organizational obstruction, task sabotage, organizational cynicism, social exchange theory, hotel employees

**JEL Codes:** Z39, D23, L20

\* Bu çalışma için Osmaniye Korkut Ata Üniversitesi Etik Kurulu'nun 06.10.2022 tarihli ve 16 sayılı toplantısının 2022/16/10 nolu kararı ile etik kurul onayı alınmıştır.

<sup>2</sup>Dr.Öğr. Üyesi, Osmaniye Korkut Ata Üniversitesi, Kadirli Uygulamalı Bilimler Fakültesi, [aslizogencigdemli@osmaniye.edu.tr](mailto:aslizogencigdemli@osmaniye.edu.tr), <https://orcid.org/0000-0002-6146-5552>

<sup>3</sup>Dr.Öğr. Üyesi, Samsun Üniversitesi, İktisadi, İdari ve Sosyal Bilimler Fakültesi, [mehmet.kobanoglu@samsun.edu.tr](mailto:mehmet.kobanoglu@samsun.edu.tr), <https://orcid.org/0000-0003-0891-6016>

<sup>4</sup>Dr.Öğr. Üyesi, Osmaniye Korkut Ata Üniversitesi, Kadirli Uygulamalı Bilimler Fakültesi, [suygungilerdogan@osmaniye.edu.tr](mailto:suygungilerdogan@osmaniye.edu.tr), <https://orcid.org/0000-0002-7916-1709>

## GİRİŞ

Gün geçtikçe daha rekabetçi bir iş dünyasında var olabilmek için savaşı veren örgütlerin, çevresel koşullarla başa çıkabilmesinin yanında iç dinamiklerinin de dengede olması gerekliliği, iç dinamiklerin örgütün dış çevreye uyumu açısından önemi göz önüne alındığında gittikçe daha kritik hale gelmektedir. Sosyal yapılar olan örgütlerin, örgüt içi bireysel farklılıklara ve örgüt üyelerinin birbirleriyle etkileşimlerine duyarlı olduğuna ilişkin geniş bir yazın mevcuttur (Gibney, 2007; Deprez vd., 2021; Gibney, Zagenczyk, Fuller, Hester ve Caner, 2011; DiBattista, 1996). Söz konusu etkileşimin örgüt yararına işleyebilmesinin yanında örgüte zarar verici bir halde ortaya çıkması da mümkündür. Örgütlerde karşılaşılan bu türden girift etkileşim ve örgüt yararına olmayan negatif tutumlar, örgütlerin sektörel rekabet yeteneklerini hırpalamakta, performanslarına zarar vermekte ve sonuçta örgütlere çeşitli maliyetler yüklemektedir. Yazında yer alan araştırmalar örgütlerin genelde içsel ve dışsal faktörler nedeniyle başarısızlığa uğradığına işaret etmektedirler (Mellahi ve Wilkinson, 2010; Dias ve Martens, 2019). Gilleseppe ve Dietz (2009), örgüt başarısızlıkları dış etkenlerden kaynaklanmış olsa dahi, başarısızlığın kontrol odağının örgütün içinde olduğunu ifade etmektedirler. Bu bağlamda, çalışanlar tarafından başlatılan ve örgütsel normlara aykırı davranışlar olarak tanımlanan olumsuz örgütsel davranışların örgütsel ve bireysel maliyetlere neden olduğu bilinmektedir (Ferris, Brown, Berry ve Lian, 2008).

Olumsuz örgütsel davranışlar, bir örgütün genel işleyişine ve başarısına zarar veren, yıkıcı eylem ve davranışları ifade etmekte, saldırganlık, zorbalık, ayrımcılık, sabotaj ve sinizm gibi birçok biçimde ortaya çıkabilmektedirler (Avey Reichard, Luthans ve Mhatre, 2011; Bernerth, Armenakis, Feild ve Walker, 2007; Cropanzano, Anthony, Daniels ve Hall, 2017; Maslach ve Leiter, 2016; Narayanan ve Murphy, 2017). Turizm işletmelerinin emek yoğun örgütler olması nedeniyle olumsuz örgütsel davranışlardan daha fazla etkileneceğini söylemek mümkündür. Hem çalışanlar hem de örgüt için ciddi sonuçları olabilecek bu olumsuz davranışların, verimli bir çalışma iklimi yaratmak için zamanında tespit edilmesi ve önüne geçilmesi bir gerekliliktir. Bu açıdan mevcut çalışmada olumsuz örgütsel davranış özelliği gösteren örgütsel engel, görev sabotajı ve örgütsel sinizm arasındaki ilişkilerin alan yazın bağlamında incelenmesi amaçlanmaktadır. Literatür incelendiğinde, araştırma değişkenlerinin tümünü içeren ulusal ve uluslararası bir çalışmaya rastlanmamıştır. Çalışma bu bağlamda özgün bir çalışma olup, alana katkı sağlaması beklenmektedir. Bu amaçla kavramsal bir çerçeve oluşturulmuştur ve son bölümde araştırmanın analiz bulgularına ilişkin tartışma ve önerilere yer verilmiştir.

## KAVRAMSAL ÇERÇEVE

### Örgütsel Engel

Örgütlerin yapıları, iletişim eksiklikleri, fırsat eşitliklerinin sağlanamaması gibi nedenlerle, örgüt içi gruplaşma, dedikodu ve söylentiler gibi farklı görünümde ortaya çıkan örgütsel engel (Çekmecelioğlu ve Pelenk, 2015), bir çalışanın örgüte sağladığı katkının ihmal edildiği, refah artışının ve amacına ulaşmasının engellendiği yönündeki algılarıdır (Gibney vd., 2011, s.1084; Gibney Zagenczyk ve Masters, 2009, s. 667; Koçak ve Kerse, 2022). Örgütsel destek eksikliğinin sonuçlarına dikkati çekmek üzere kavramı geliştiren Gibney vd. (2009), örgütsel engelin olumsuz bir algı olduğunu belirtmekte; çalışanların amaçlarına ulaşmalarının engellendiğine ve kendilerine zarar verildiğine dair inançları tarafından yönlendirildiğini ve hedefe ulaşmanın engellenmesinin yanı sıra, hedefe ulaşma ile ilgili süreçlerin daha zor hale getirilmesi durumunda da ortaya çıkabileceğini ileri sürmüşlerdir.

Örgütsel engel, işgörenlerin hem bireysel hem de kurumsal olarak gelişimini ve başarısını engelleme yollarını ifade etmektedir. Bu engelleme, işgörelere bilgi akışının engellenmesi veya geciktirilmesi, geçmiş deneyimlerin aktarılmaması, bilgi geliştirme süreçlerinin yavaşlaması, iletişim sınırlılıkları, kaynakların ve desteğin durdurulması şeklinde ortaya çıkabilmektedir (Çekmecelioğlu ve Pelenk, 2015). Brown ve Mitchell (1993) örgütsel engel algısının, işgörenlerin üretkenliğinin azalmasına ve örgüt içi çatışmaların artmasına yol açabileceğini, dolayısıyla örgütler açısından verimlilik kayıplarına, daha düşük finansal performansa ve azalan müşteri memnuniyetine neden olabileceğini ifade etmektedirler.

Mackey, McAllister, Brees, Huang ve Carson (2018)'a göre, örgütsel engel algısının temelindeki varsayım Blau'nun (1964) sosyal mübadele teorisi (Social Exchange Theory) ile Gouldey'in (1960) karşılıklılık ilkesine (The Norm of Reciprocity) dayanmaktadır. Sosyal mübadele teorisi, bireylerin ilişkilerinde karşılaştıkları zorlukların, bireysel faydaları aşması durumunda ilişkiyi sonlandırmaya yöneleceğini varsaymaktadır (Gibney, 2007). Bu teori aynı zamanda, Emerson (1976)'un öne sürdüğü ekonomik, sosyal ve duygusal mübadele ilişkilerini kapsamaktadır. Bu bakış açısından hareketle, örgüt tarafından işgörenin amaçlarına ulaşması engellendiğinde, örgüt ile olan mübadele ilişkisinin sonucu olarak ortaya çıkacak bireysel tepki, düşmanca olabilecektir (Akhtar, Syed, Javed ve Husnain, 2020, s. 673). İşgörenin örgütün kendisine yönelik davranışı ile ilgili algılarından bağımsız olarak, örgütü kendine zarar veren ve kendini engelleyen bir kaynak olarak algılaması durumunda, işi ihmal etme, işten ayrılma niyetini pekiştirme, örgütsel vatandaşlık bağımlı azaltma gibi olumsuz tutum ve davranışları ile karşılık vermesi olasıdır (Koçak ve Kerse, 2022). Koçak (2019) işgörenlerin örgüt tarafından destek görmedikleri yönündeki algısının örgüte olumsuz olarak yansıtacağını ve bir engel olarak değerlendirilebileceğini ifade etmektedir.

Benzer şekilde, Gibney vd. (2011) işgörenler tarafından düşük örgütsel destek algısının, yüksek örgütsel engel algısına yol açabileceğini ifade etmektedirler. Bu bakımdan, işgörenlerin örgüte sağladıkları katkıya değer verildiğine ve refahlarının önemsendiğine inanma derecesini ifade eden örgütsel desteğin (Robbins, Judge ve Breward, 2018, s. 51) düşük olduğu durumlarda engel algısının ortaya çıkabileceğini düşünmek yanlış olmayacaktır.

Örgütsel etkinlik, performans (Koçak, 2020) ve rekabet edebilirlik üzerinde olumsuz etkilere yol açabilecek bir sorun olması nedeniyle örgütsel engel konusunda gerçekleştirilen bilimsel çalışmaların son yıllarda yoğunlaşmaya başladığı söylenebilmektedir (örn., Koçak, 2019; Gibney vd., 2009; Gibney vd., 2011; Koçak ve Kerse, 2022; Deprez vd., 2021; Aydemir, 2020). Koçak (2019), Gibney vd. (2009) geliştirdiği örgütsel engel ölçeğini Türkçe diline uyarlayarak, çalışanların örgütsel engel algısının arttıkça işte kalma niyetinin azaldığını tespit etmiştir. Gibney vd. (2011), Amerika'da çalışan öğrenciler ile gerçekleştirdikleri çalışmalarında örgütsel destek algısının örgütsel özdeşleşme algısını; örgütsel engel algısının da örgütsel özdeşleşememe (kimliksizleşme) algısını pozitif yönde etkilediğini bulgulamışlardır. Koçak ve Kerse (2022) sağlık sektöründe yürüttükleri çalışmalarında örgütsel engel ile iş tatmini arasındaki ilişkide örgütsel özdeşleşmenin aracılık etkisinin bulunduğunu, örgütsel adaletin etkileşimsel adalet boyutunun da düzenleyici rol oynadığını ifade etmektedirler. Koçak (2020) Türkiye'de hizmet sektöründe faaliyet gösteren bir örgüt üzerinde yaptığı araştırmada, algılanan örgütsel engelin psikolojik güven ile çalışanların performansları arasındaki ilişkide aracılık rolü üstlendiğini bulgulamıştır. Deprez vd. (2021) örgütsel engele maruz kalan çalışanların etkili bir yönetici geri bildirim sistemi ile örgütsel engelin olumsuz etkilerini azaltabileceğini belirtmişlerdir. Yazarlar, Fransa'da faaliyet gösteren örgütler üzerinde yürüttükleri araştırmalarında; örgütsel engelin, uyumlu performans ile işten ayrılma arasındaki ilişkide negatif yönlü; uyumlu performans ile çalışanların iyi oluş düzeyleri arasındaki ilişkide ise pozitif yönlü düzenleyicilik etkisi üstlendiğini bulgulamışlardır. Kötüye kullanılan denetim yetkisinin örgütsel vatandaşlık davranışları üzerindeki etkisini araştıran çalışmalarında Mackey vd. (2018), örgütsel engelin ilişki üzerinde aracılık etkisinin bulunduğunu ifade etmişlerdir. Aydemir (2020) farklı meslek gruplarıyla gerçekleştirdiği çalışmasında, örgütsel engel algısının işten ayrılma niyeti üzerinde pozitif yönlü bir etkisinin olduğunu saptamıştır. Hsieh ve Kao (2021) Tayvan'da tam zamanlı işgörenler ile gerçekleştirdikleri araştırmalarında, iş güvencesizliği ikliminin örgütsel engel algısı üzerinde pozitif yönlü bir etkisinin bulunduğunu, iş güvencesizliği iklimi ile iş tatmini ve işe bağlılık arasındaki ilişkiye örgütsel engelin aracılık ettiğini belirtmektedirler. Bir diğer çalışmada Çetin ve Maral (2021), okul yöneticilerinin yıkıcı liderlik davranışları ile öğretmenlerin algıladıkları engel arasında yüksek derecede ve pozitif yönlü bir ilişki olduğunu tespit etmişlerdir.

Literatürde, özellikle turizm ve konaklama işletmelerine yönelik yürütülen ve örgütsel engeli konu alan bir çalışmaya rastlanılmamıştır. Örgütsel engel kavramının yeni bir araştırma alanı olması dolayısıyla, engellenme algısının öncülleri ve ardıllarını daha iyi anlamak, nedenlerini önlemeye yönelik etkili stratejiler geliştirmek, etkin ve işbirlikçi bir yapıyı teşvik etmek amacıyla turizm alanında daha fazla çalışmaya ihtiyaç duyulmaktadır.

## **Görev Sabotajı**

Örgütsel yaşamın resmi olmayan, yasadışı ve örtülü bir alanını oluşturan sabotaj davranışları, diğer örgütsel davranış türlerinden farklı olarak değişik biçimlerde ortaya çıkması, çok yönlülüğü ve bazı durumlarda suç teşkil eden bir eşiğe ulaşması nedeniyle hem araştırılması hem de tanımlanması zorlu olan bir kavramdır (Analoui, 1995, s. 48-49). Bununla birlikte sabotaj kavramı ile ilgili ilk çalışmanın 20. yüzyılın başında, Frederick W. Taylor'ın 1911 yılında kaleme aldığı “Bilimsel Yönetimin İlkeleri” adlı kitap olduğu, kavramın işgörenlerin iş yavaşlatma eğilimleri bağlamında ele alındığı görülmektedir (Serenko, 2019).

Örgütsel bağlamda üretkenlik karşıtı iş davranışı (Serenko, 2019) ve sapkın davranış türlerinden biri olarak kabul edilen sabotaj davranışı (Altıntaş, 2009), işgörenler tarafından engelleme, aksama, yıkım, üretim ve kar kaybına yol açma gibi yöntemlerle bir yönetimi, örgütsel amacı veya örgütün kendisini zayıflatmayı hedefleyen, amaçlı ve kasıtlı bir eylemdir (Umana ve Okaför, 2019, s. 39). Fransızcada “son derece, derinden, beceriksizce” ve “kasıtlı” anlamına gelen sabot sözcüğünden türediği ifade edilen sabotaj davranışının (Analoui, 1995, s. 48) temelinde zarar verme, engel koyma, zarar verme korkusuna neden olma, sekteye uğratma, intikam alma ve bozma düşüncesi bulunmaktadır (Horn, Kiras ve Spencer, 2021). Sabotaj davranışları rastgele ve geçici eylemler olmayıp, önceden planlanmış ve tasarlanmış üretkenlik karşıtı fiilleri içermektedir. Bu nedenle, iş yerinde gerçekleşecek sabotaj eylemleri, insan kaynakları uzmanlarınca nedenleri, sonuçları, etkileri ve meydana gelme olasılıkları bakımından pro-aktif yaklaşımlarla ele alınması gereken bir kavramdır (DiBattista, 1996).

Örgütlerde meydana gelen sabotaj davranışlarının nedenleri ve sonuçlarını ortaya koymak açısından birçok araştırma yapılmıştır (Serenko, 2019). Örneğin, Ambrose, Seabright ve Schminke (2002) örgütsel adaletsizliğin sabotajın en temel nedeni olduğunu belirtmiş, bunun yanında güce sahip olamama, işi basitleştirme düşüncesi, beklentilerin karşılanmaması sonucu yaşanan hayal kırıklıklarının da etkili olabileceğini ifade etmişlerdir. Navran (1991) işyerinde meydana gelen ve işgörenin örgüte yönelttiği sabotaj davranışlarının, örgütün kötü muamelelerine karşı misilleme yapma ve kendini koruma amacıyla gerçekleştirildiğini belirtmektedir. Harris ve Ogbonna (2002) hizmet sabotajının hem nedenleri hem de

sonuçlarını bir araya getiren bütünlük bir çalışma gerçekleştirmişlerdir. Yazarlar, hizmet sabotajına neden olan faktörleri bireysel faktörler (risk alma tutumu, kariyer yönelimi, kişilik özellikleri, demografik özellikler), grup ve role ilişkin faktörler (işin doğası, sosyalleşme ve işbaşı eğitim, alt kültürel öğeler, demografik özellikler), örgüte ilişkin faktörler (denetim ve gözetim teknikleri, kültür kontrol girişimleri) ve çevresel faktörler (işgücü piyasası koşulları) olarak sınıflandırmaktadırlar. Örgütsel sabotajın sonuçları açısından değerlendirildiğinde ise, işgörenler (statü, özgüven, tatmin, stres), hizmet performansı (hizmet kalitesi, müşteri memnuniyeti, uyum, müşteri bağlılığı) ve örgütsel performans (karlılık ve satışların artışı) bağlamında ele alınmaktadır (Harris ve Ogbonna, 2002, s. 176).

Dubois'e (1979) göre çalışanların sabotaj davranışları; makine, teçhizat ve mallara zarar verilmesi (kundaççılık, makinelere doğrudan zarar verme, vandalizm, hırsızlık vb.), üretimi durdurmaya yönelik davranışlar (grevler, üretimin engellenmesi vb.) ve yapılan iş miktarının azaltılmasına yönelik (isteksiz çalışma, devamsızlık, yavaş davranma, işten ayrılma niyeti vb.) davranışlar olmak üzere üç ayrı kategoride sınıflandırılmaktadır (akt. Giacalone ve Knouse, 1990, s. 55-56). Bir diğer çalışmada sabotajın yıkım, eylemsizlik ve israf kategorilerinden meydana geldiği ifade edilmektedir (Analoui, 1995, s.59). Sabotaj davranışlarına yönelik diğer yöntemler Tablo 1'de sıralanmaktadır:

**Tablo 1:** Sabotaj yöntemleri

Sabotaj Yöntemleri	
	Kundaççılık, şirket kayıtlarındaki bilgileri tahrif etmek, kaliteli malları çöpe atmak suretiyle yok etmek, diğer işçileri greve teşvik etmek, sevilmeyen yöneticinin odasını dağıtmak, şirket mülkünü çeşitli yollarla yok etmek (patlayıcı vb.), gizli bilgileri rakiplere ifşa etmek, çalışanların yıkıcı davranışta bulunmaları için şirketin planları hakkında söylentiler yaymak, makinelerin bakımını aksatmak, başkasının işine zarar vermek, makinelerin ana parçalarının sökmek, kusurlu ürünlerin denetimden geçmesine müsaade etmek, üretimin yavaşlaması için makinelere zarar vermek, duvarlara grafiti yapmak, elektrik hatlarına zarar vermek, şirkete zarar verecek faaliyetlerde bulunmak için başkalarına talimat vermek, kalitesi düşük parçalar kullanarak ürün kalitesini düşürmek, şirket kayıtlarını değiştirmek, nakliye sırasında zarar görmesi için ürünlere uygunsuz ambalajlama yapmak, gereksiz yere aşırı ürün kullanmak ve atık çıkartmak, bilgisayar verilerini silmek, zarar vermek, yok etmek, şirkete şantaj yapmak, yanlış sipariş vermek, haraç kesmek, zimmete para geçirmek, verimsiz iş yapmak, önemli dosyaları ve belgeleri kaybetmek, ekipmanları çalmak, iş süreçlerini kasıtlı olarak geciktirmek, bir projenin zamanında tamamlanmasını engellemek, şirket

aleyhine birlik oluşturmak, müşterilere hakaret etmek, diğer çalışanları çalışmamaları için korkutmak, kuruluştaki kilit bir kişiye zarar vermek, diğer şirketlerle ilişkileri bozmak, ürünlere zehir koymak, önemli veriler hakkında yönetime yalan söylemek, diğer çalışanların dikkatini dağıtarak hatalara neden olmak, alınan parayı kaydetmemek, şirketin itibarını ve güvenilirliğini yok etmek, malların montajını eksik yapmak, şirket otomatlarını yok etmek, şirketin çalışmaması için gerekenden daha az malzeme sipariş etmek, diğer çalışanlara karşı fiziksel şiddet kullanmak, makine kapasitesine uygun olmayan kullanım, yeni çalışanları yetersiz şekilde eğitmek, e-maillerin ve postanın zamanında ulaşmasına engel olmak.

**Kaynak:** Giacalone ve Knouse, 1990, s. 57-58; DiBattista, 1996, s. 48

Örgütsel sabotajın, literatürde örgütsel adalet (Yalçın, Bayram ve Akça, 2019; Ambrose vd., 2002; Skarlicki, Van Jaarsveld ve Walker, 2008), kişilik özellikleri (Giacalone ve Knouse, 1990; Altıntaş, 2009), örgütsel destek (Edmondson, Matthews ve Ward, 2019), örgütsel iklim (Sertel ve Tanriögen, 2019), dışlanma (Sarwar, Abdullah, Hafeez ve Chughtai, 2020) gibi araştırma temalarıyla birlikte çalışıldığı görülmektedir. Bu kapsamda, örneğin, Yalçın vd. (2019) Niğde ilinde, mavi yakalılar üzerinde yürüttükleri araştırmalarında örgütsel adalet ile örgütsel sabotaj arasındaki ilişkinin varlığını ortaya koymuşlardır. Sertel ve Tanriögen (2019) okullardaki yönetici ve öğretmenlerle yaptıkları çalışmalarında, sabotaj davranışları ile örgüt iklimi arasında negatif yönlü bir ilişki bulunduğunu saptamışlardır. Sarwar vd. (2020) hemşire örneklemleri çalışmalarında stresin, işyerinde dışlanma davranışı ile hizmet sabotajı davranışı arasında aracı bir rol üstlendiğini bulmuşlardır.

Altıntaş (2009) üniversite öğrencileri örneklemiyle örgütsel sabotaja yönelik ölçek geliştirme çalışmaları kapsamında bilgi, şiddet ve görev sabotajı olmak üzere üç temel sabotaj boyutu belirlemiştir. Kişilik boyutlarıyla (uyumlu, nevrotik ve dikkatli kişilik) örgütsel sabotaj arasındaki ilişkilerin incelendiği ilgili çalışmada, uyumlu kişilik özelliklerinden kaba kişilik özelliğinin görev sabotajı ile, tenkitçi kişilik boyutunun bilgi sabotajı ile, nevrotik kişilik boyutlarından biri olan sessiz kişilik özelliği ve dikkatli kişilik boyutlarından biri olan bilgisiz kişilik özelliğinin şiddet sabotajı boyutu ile ilişkili olduğu ifade edilmektedir (Altıntaş, 2009).

Hizmet kalitesi ve verimliliği bakımından değerlendirildiğinde, turizm sektörü üretkenlik karşıtı iş davranışları gibi sapkın davranışlardan en çok etkilenen sektörlerden biridir. Bu açıdan sabotaj davranışlarının turizm sektöründe yoğunlukla çalışılan temalardan biri olduğu görülmektedir (örn. Lee ve Ok, 2014; Yeşiltaş ve Tuna, 2018; Zhou, Ma ve Dong, 2018; Gürlek ve Yeşiltaş, 2020). Nitekim, Lee ve



Ok (2014) ABD’de faaliyet gösteren otellerde yürüttükleri araştırmada hizmet sabotajı nedeninin duygusal emek ve duygusal uyumsuzluk olduğunu bulgulamışlar; duygusal zeka, duygusal uyumsuzluk ve hizmet sabotajı ilişkisinde tükenmişliğin aracı rol üstlendiğini tespit etmişlerdir. Yeşiltaş ve Tuna (2018) Türkiye’deki beş yıldızlı otel işletmeleri çalışanlarıyla yaptıkları araştırmada, etik liderliğin hizmet iklimi, kurumsal etik değerler ve sabotaj davranışları üzerinde etkilere sahip olduğunu ve etik liderlik davranışının sabotaj davranışlarını azaltmada rol oynadığını ifade etmektedirler. Turizmde sabotaj temalı çalışmalardan bir diğeri marka sabotajı davranışı üzerine yapılmıştır (Peng, Guan ve Huan, 2021). Peng vd. (2021) otel işgörenleri ile gerçekleştirdikleri araştırmada, örgütsel adalet algısı arttıkça markayı sabote etme davranışının azaldığını, müşteriler tarafından işgörelere yönelik haksız davranışların artması durumunda marka sabotajı davranışının da artış gösterdiğini, bununla birlikte işgörenin öz yeterliliklerinin yüksek olması durumunda bu ilişkinin zayıflayacağını saptamışlardır.

### Örgütsel Sinizm

Çalışanların örgüte bağlılığını ve güvenini azaltması bakımından örgütsel davranış alanında önemli bir olgu haline gelen sinizm kavramının kökenleri milattan önce 400’lü yıllara kadar uzanmaktadır (Kobanoğlu, 2022). Sinizm, bir kurum, sosyal sözleşme, ideoloji, kişi ya da gruba güvensizlikten kaynaklanan küçümseme, dışlama ve kuşkuyla bakma tutumu olarak tanımlanmaktadır (Andersson, 1996, s. 1398). Mirvis ve Kanter (1991) sinik düşünce yapısının üç bileşenle şekillendiğini ifade etmektedirler. Bu unsurlardan birincisi, kişinin gerçekçi olmayan şekilde otorite, kurum, toplum ve diğer kişilere karşı gereğinden fazla beklenti içine girmesi; ikincisi kendinden ve başkalarından kaynaklanan hayal kırıklığı sonucu yaşadığı hüsrana ve yenilgi duygularıdır. Sinizmin, üçüncü bileşeni ise, yüzüstü bırakma ya da bırakılma duygusu ve daha karanlık bir ifade ile başkaları tarafından aldatılma ya da kullanılma duygusudur. Delken (2004), örgütsel sinizm türlerini kişilik sinizmi, çalışan sinizmi, toplumsal sinizm, mesleki sinizm ve örgütsel değişim sinizmi olarak sınıflandırmaktadır. Örgütsel faktörlerden kaynaklanan sinizmi ifade eden örgütsel sinizm (Kalağan ve Güzeller, 2010, s. 84), bireysel ve grup algılarını hayal kırıklığı, umutsuzluk, güvensizlik ve küçümseme ile karalayabilme gücüne sahiptir (Ak, 2020, s. 355).

Örgütsel sinizm tanım olarak işgörenin, diğer örgüt üyelerinin ve/veya örgütün dürüstlükten yoksun olduğuna yönelik inançları, örgüte yönelik olumsuz duyguları ve bu inançları doğrultusunda örgüte karşı aşağılayıcı ve eleştirel davranış eğilimini ifade etmektedir (Dean, Brandes ve Dharwadgar, 1998, s. 345). Bir diğer ifade ile örgütsel sinizm, otoriteye genel olarak duyulan güvensizlik, kurumsal iletişim ve yönelimleri küçümseme ve sonuç olarak işletmenin liderini ve misyonlarını aşağılamaya yol açan davranışsal eğilimlerdir (Mirvis ve Kanter, 1989, s. 380).

Dean vd. (1998) örgütsel sinizmin bilişsel, duygusal (duyuşsal) ve davranışsal bileşenlerinin bulunduğunu ifade etmektedirler. Örgütteki samimiyet, dürüstlük ve adalet eksikliğini ifade eden bilişsel boyutta çalışanlar, örgütün çabalarına değer vermediğine veya umursamadığına inanmaktadırlar (Durrar, Chaudhary ve Gharib, 2019). Bu açıdan örgütsel sinikler, örgüt uygulamalarının kişisel çıkarlara dayalı ve örgütsel eylemlerin adalet, dürüstlük ve samimiyetten yoksun olduğu inancını taşımaktadırlar (Brandes ve Das, 2006). Duyuşsal ya da duygusal boyutta, çalışanların örgüte yönelik olumsuz inançlarının yanında, örgüte karşı saygısızlık, üzüntü, utanç, öfke ve sıkıntı gibi duygusal tepkileri söz konusudur (Kökalan, 2018). Davranışsal boyutta ise, sinik çalışanlar, örgütleriyle ilgili gelecekteki olaylara karamsar bakmakta, alaycı mizahı tercih etmekte, örgütlerini hor görmekte ve örgütlerini eleştirirken sert ve olumsuz davranışlarda bulunmaktadırlar (Dean vd.,1998).

Örgütsel performans ve örgütsel değişim üzerinde istenmeyen etkilere neden olan örgütsel sinizm kavramının (Kim, Yung, Noh ve Kang, 2019) literatürde sıklıkla araştırmalara konu olduğu görülmektedir. Örgütsel güven (Serrano Archimi, Reynaud, Yasin ve Bhatti, 2018; Biswas ve Kapil, 2017), örgütsel bağlılık (Nafei ve Kaifi, 2013; Yasin ve Khalid, 2015; Uygungil ve İşcan, 2018), pozitif psikolojik sermaye (Uygungil ve İşcan, 2018), işten ayrılma niyeti, örgütsel adalet (Biswas ve Kapil, 2017) ve örgütsel destek (Byrne ve Hochwarter, 2008; Kasalak ve Bilgin Aksu, 2014) kavramlarının örgütsel sinizm ile ilişkilendirildiği çalışmalar literatürde yer almaktadır.

Turizm literatüründe de sıklıkla çalışma konusu olan örgütsel sinizm davranışının turizm yöneticileri ve çalışanları açısından dikkate değer sonuçları bulunmaktadır. Örneğin, Tükeltürk vd. (2012) çalışmalarında 50 yaş üzeri, bekar, turizm eğitimi almamış beş yıldızlı otel çalışanlarının, diğerlerine göre daha sinik özellikler gösterdiğini saptamışlardır. Kurtulay, Ulucan ve İstanbullu Dinçer (2018) İstanbul'da yer alan beş yıldızlı otel işgörenleri üzerinde yürüttükleri araştırmalarında sinizm davranışının en yüksek düzeyde görüldüğü grubun 30-39 yaş grubu işgörenler ile departman müdür yardımcısı pozisyonunda çalışanlar olduğunu ifade etmişlerdir. Çetinkaya (2018) Kapadokya bölgesinde dört ve beş yıldızlı otellerde gerçekleştirdiği çalışmasında turizm eğitimi alan ve tam zamanlı işgörenlerin daha az sinik davranışlar sergilediği sonucuna ulaşmıştır. Balıkcıoğlu ve Altay (2014) Antalya'da dört ve beş yıldızlı konaklama işletmelerinde yürüttükleri araştırmalarında, tam zamanlı çalışmayan işgörenlerin daha sinik davranışlar sergilediği ve çalışma süresinin azalmasına bağlı olarak sinizm düzeylerinin arttığını ifade etmişlerdir.

### **Örgütsel Engel, Görev Sabotajı ve Örgütsel Sinizm Arasındaki İlişkiler**

Koçak (2021), Elazığ'daki okullarda çalışan öğretmenlerle gerçekleştirdiği tez çalışmasında, örgütsel engel algısının örgütsel sapma davranışlarını pozitif yönde etkilediği sonucuna ulaşmıştır. Buna ek olarak

Gibney vd. (2011), ampirik araştırmasında işgörenlerin, hedeflerine ulaşmada görev yaptıkları örgütü bir bariyer olarak algıladıklarında, sosyal değişim teorisi ve karşılıklık ilkesi bağlamında görevlerini ihmal etme eğilimine girerek örgütün başarıya ulaşmasını baltalayan davranışlar sergilediğini ortaya koymuşlardır. Ayrıca işgörenler arasında algılanan örgütsel adaletin düşük düzeyde olması durumunda, işgörenlerin bu durumu bir engel olarak algılayabileceği (Riege, 2005), örgütsel adaletsizliğin de işyerinde sabotaj davranışlarını etkileyebileceği yönünde çalışmalar bulunmaktadır (Yalçın vd., 2019; Ambrose vd., 2002; Skarlicki vd., 2008). Örgütsel engel algısının sonucu olarak ortaya çıkan görevi ihmal etme ve işi yavaşlatma gibi davranışların üretkenlik karşıtı ve örgütü sabote etmeye yönelik davranışlar olduğu birçok çalışmada ifade edilmiştir (Giacalone ve Knouse, 1990; Analoui, 1995; DiBattista, 1996). Bu çalışmalar doğrultusunda  $H_1$  hipotezi geliştirilmiştir:

$H_1$ : Otel işgörenlerinin örgütsel engel algısı, görev sabotajı davranışlarını pozitif ve anlamlı olarak etkilemektedir.

Örgütsel engel ile örgütsel sinizm arasındaki bağlantı Gibney (2007) tarafından öne sürülmüştür. Gibney (2007)'e göre örgütsel sinizm, örgütsel engelin sonuçlarından biri olarak ortaya çıkmaktadır. Öncelikle örgüt, işgörenin kişisel ve mesleki hedeflerini gerçekleştirmesini zorlaştırdığında, işgören örgüte karşı hüsrana uğramış ve kızgın hissedecektir. İkinci olarak örgütün, refahlarına zarar verecek şekilde davrandığını hisseden çalışanlar, örgütün dürüstlükten yoksun olduğuna inanacaklardır. Bu bağlamda Gibney (2007) örgütsel engel algısının arttıkça örgütsel sinizm düzeylerinin artacağını belirtmektedir. Buradan hareketle  $H_2$  hipotezi geliştirilmiştir:

$H_2$ : Otel işgörenlerinin örgütsel engel algısı, örgütsel sinizm davranışlarını pozitif ve anlamlı olarak etkilemektedir.

Abubakar ve Arasli (2015) bankacılık ve sigortacılık alanındaki işgörenlerle gerçekleştirdiği çalışmalarında sinizm ve adalet algısının sabotaj davranışlarının temeli olduğunu ifade etmiş ve örgütsel sinizm ile sabotaj niyeti arasındaki ilişkiyi tespit ederek, bu ilişkide işlemsel adaletin aracı rolünün bulunduğunu saptamışlardır. Benzer şekilde, Thundiyil, Chiaburu, Oh, Banks ve Peng (2015), yönetime güven düzeyi düşük olan ve örgütsel değişim konusunda sinik olan çalışanların, diğer çalışanlara göre örgütü sabote eden çalışma davranışları sergilemelerinin daha kolay olduğunu ifade etmektedirler. Bu çalışmalar bağlamında  $H_3$  hipotezi geliştirilmiştir:

$H_3$ : Otel işgörenlerinin örgütsel sinizm davranışları görevi sabote etme davranışlarını pozitif ve anlamlı olarak etkilemektedir.

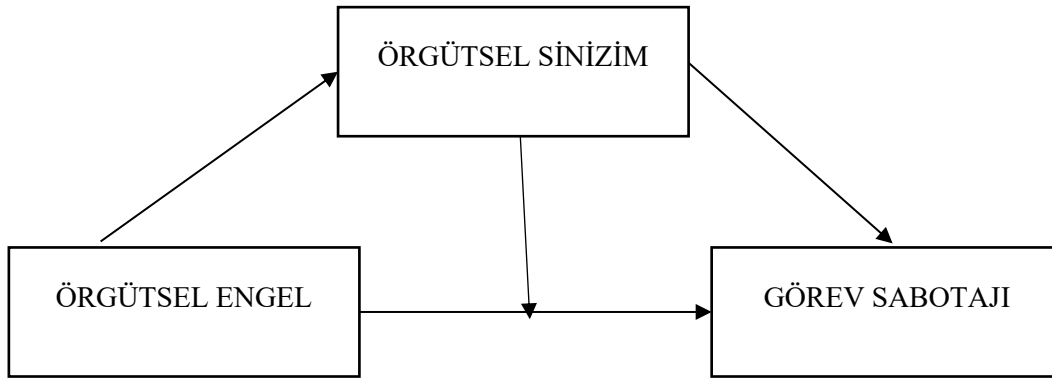
## ARAŞTIRMANIN YÖNTEMİ

Bu çalışma, örgütsel engel algısının görev sabotajı ile ilişkisini ortaya koymak ve örgütsel sinizmin bu ilişkide aracılık rolü üstlenip üstlenmediğini belirlemek amacıyla tasarlanmıştır. Bu amaçla çalışmada nicel araştırma yöntemlerinden faydalanılmış ve ilişkiel tarama modeli kullanılmıştır. Karasar (2011), ilişkiel tarama modelinin araştırmanın yürütüleceği evreni temsil eden örnek gruptan ya da örneklerden faydalanarak değişkenler arasındaki ilişkileri belirlemek ve bir genellemeye ulaşabilmek amacıyla gerçekleştirildiğini ifade etmektedir.

Çalışmanın amacı doğrultusunda yukarıda verilen bağımlı ve bağımsız değişkenler ile oluşturulan araştırma modeli Şekil 1’de verilmektedir. Modelde görüleceği gibi araştırmanın bağımsız değişkenini oluşturan örgütsel engelin literatür doğrultusunda bağımlı değişken olarak belirlenen görev sabotajına etkisinde örgütsel sinizmin aracı değişken olarak rolünün ortaya konulması amaçlanmaktadır. Bu kapsamda aşağıda yer alan H<sub>4</sub> hipotezi geliştirilmiştir.

H<sub>4</sub>: Örgütsel engel algısı ile görev sabotajı davranışı arasındaki ilişkide örgütsel sinizm aracı rolü üstlenmektedir.

Şekil 1. Araştırma modeli



## Evren ve Örneklem

Araştırmanın evrenini Antalya’da faaliyet gösteren dört ve beş yıldızlı otel işletmeleri işgörenleri oluşturmaktadır. Antalya’da kurumsallaşmış dört ve beş yıldızlı otel sayısının fazlalığı evrenin seçilmesinde etkili olan en önemli unsurdur. Türkiye Otelciler Federasyonu tarafından, Antalya’da işletme belgesi 198 adet dört yıldızlı ve 331 adet beş yıldızlı otelin faaliyet gösterdiği tespit edilmiştir (Türkiye Otelciler Federasyonu-TUROFED, 2022). İstihdam edilen çalışan sayısı ile ilgili net bir istatistiksel veri bulunmamakla birlikte, Batı Akdeniz Kalkınma Ajansı tarafından 2020 yılında yayımlanan “Batı Akdeniz

İstihdam Raporu”nda Antalya ilinde yalnızca konaklama alanında SGK tarafından kayıt altına alınmış 76.498 çalışanın bulunduğu bilgisine (BAKA, 2020, s. 20) ulaşılmıştır. Bununla birlikte mevsimsel özellikler, işgören devri gibi nedenlerle otellerde çalışan sayısı farklılık gösterebilmektedir. Bu noktadan hareketle, evrenin net olarak tespit edilemediği durumlarda, araştırmaya ait evren sayısının 50.000’den büyük olduğu varsayımı ve %95 güvenilirlik düzeyinde ( $p=0,05$ ), örneklem büyüklüğünün minimum 397’ye ulaşmasının yeterli olduğu ifade edilmektedir (Yolal, 2016, s. 122). Çalışmada kolayda örnekleme yöntemi tercih edilmiştir.

### **Veri Toplama Prosedürü**

Çalışmada değişkenler arası ilişkileri incelemek amacıyla anket tekniği kullanılmıştır. Anketlerin uygulanabilmesi için Osmaniye Korkut Ata Üniversitesi Sosyal Bilimler Bilimsel Araştırma ve Yayın Etiği Kurulu’nun 06.10.2022 tarihli ve 16 sayılı toplantısının 2022/16/10 nolu kararı ile etik kurul onayı alınmıştır. Veriler 10.10.2022-01.12.2022 tarihleri arasında yüz-yüze ve çevrimiçi yollarla elde edilmiştir. Araştırma kapsamında toplam 462 adet anket verisine ulaşılmış, ancak 38 adet anketin değerlendirmeye uygun olmaması nedeni ile araştırma kapsamına dahil edilmemiştir. Bu bağlamda analizler 424 anket verisi üzerinden gerçekleştirilmiştir.

### **Veri Toplama Araçları**

Araştırma kapsamında kullanılan anket formu dört bölümden oluşmaktadır. İlk bölümde katılımcıların kişisel ve mesleki durumlarına ilişkin sorular yer almaktadır. İkinci kısımda, otel çalışanlarının örgütsel sinizm tutumlarını ölçmek amacıyla Brandes, Dharwadkar ve Dean (1999) tarafından geliştirilen, Kalağan (2009)’ın çalışmasında Türkçe diline uyarlanarak geçerlenen “örgütsel sinizm ölçeği” bulunmaktadır. Ölçeğin ters ifadesi bulunmamakta, bilişsel boyutta beş, duyuşsal boyutta dört ve davranışsal boyutta dört ifade olmak üzere toplam on üç ifadeden oluşmaktadır. Üçüncü kısımda, otel çalışanlarının algıladıkları örgütsel engel düzeylerini belirlemek için Gibney vd. (2009) ait, Koçak (2019) tarafından Türkçe diline uyarlanmış tek boyutlu ve beş ifadeden oluşan “algılanan örgütsel engel” ölçeği yer almaktadır. Son bölümde, Altıntaş (2009) tarafından geliştirilen ve geçerlenen “örgütsel sabotaj ölçeği”nin altı ifadeden oluşan görev sabotajı boyutu bulunmaktadır.

### **Verilerin Analizi**

Araştırmada elde edilen veriler SPSS (Statistical Package for Social Sciences for Windows 25.0 ve AMOS (Analysis of Moment Structures) 23.0 programı kullanılarak analize tabi tutulmuştur. Ölçeklerin

güvenilirliğini ve geçerliliğini test etmek amacıyla güvenilirlik analizi ve doğrulayıcı faktör analizleri yapılmıştır. Çalışmanın bulguları aşağıda verilmektedir.

## BULGULAR

### Demografik ve Tanımlayıcı Değişkenlere İlişkin Bulgular

Katılımcıların demografik özelliklerine ilişkin bulgular Tablo 2’de gösterilmektedir. İşgörenlere yönelik tanımlayıcı değişkenlere ilişkin bulgular değerlendirildiğinde, %35,61’inin yiyecek içecek, %29,48’inin odalar bölümünde, %10,85’inin insan kaynakları, %8,25’inin eğlence ve animasyon, %6,37’sinin satış ve pazarlama, %5,19’unun muhasebe, %4,25’inin teknik hizmetler departmanlarında görev yaptığı saptanmıştır. Elde edilen bulgulara göre, çalışanların %23,6’sının 1 yıl ve altı, %37’sinin 2-5 yıl, %25’inin 6-10 yıl, %8’inin 11-15 yıl, %3,8’inin 16-20 yıl ve %2,6’sının ise 20 yıldan fazla süredir sektörde görev yapmakta olduğu tespit edilmiştir. Buna ek olarak çalışanların %46,9’unun turizm ve %27,6’sının liderlik eğitimi almış olduğu belirlenmiştir.

**Tablo 2:** Otel işgörenlerinin demografik özelliklerine ilişkin bulgular

Demografik Değişkenler	Frekans N	%
<b>Yaş Aralığı</b>	424	100
18-28 yaş	193	45,5
29-38 yaş	135	31,8
39-48 yaş	61	14,4
49-58 yaş	32	7,5
59-68 yaş	3	0,7
<b>Cinsiyet</b>	424	100
Kadın	192	45,3
Erkek	232	54,7
<b>Medeni Durum</b>	424	100
Evli	162	38,2
Bekar	262	61,8

<b>Eğitim Durumu</b>	424	100
İlköğretim ve Altı	52	12,3
Lise	146	34,4
Lisans	210	49,5
Lisansüstü	16	3,8

### Ölçeklere İlişkin Bulgular

Araştırmada ölçeklere ilişkin güvenilirlik analizi gerçekleştirilmiştir. Bu çerçevede Cronbach's Alpha (güvenilirlik katsayısı) "Örgütsel Sinizm" ölçeği için 0,933; "Örgütsel Engel" ölçeği için 0,880; "Örgütsel Sabotaj" ölçeğinin "Görev Sabotajı" alt boyutu için 0,671 olarak tespit edilmiştir. Cronbach Alfa değerlerinin 0,60'tan büyük olması, kullanılan ölçeklerin güvenilir ve içsel tutarlılıklarının iyi olduğunu göstermektedir. Ölçüm modelinin güvenilirliği her bir faktör için ayrı ayrı ortalama açıklanan varyans (AVE) ve bileşik güvenilirlik (CR) değerleri ile sınanmıştır. Hair vd. (2010, s.124) göre ölçüm modelindeki örtük değişkenlerin CR değerlerinin 0,70'ten, AVE değerlerinin ise 0,40'tan yüksek olması gerektiği göz önüne alındığında modelin güvenilir olduğu görülmektedir (Tablo 3).

Otel işgörenlerinin "Örgütsel Sinizm" tutumlarını, "Örgütsel Engel" algılarını ve "Görev Sabotajı" davranışlarını ölçmek amacıyla gerçekleştirilen doğrulayıcı faktör analizine ait sonuçlar Tablo 3'te yer almaktadır. Değişkenler arası korelasyonlar incelendiğinde maddelerin faktör yüklerinin 0,30'un üzerinde olduğu ve tüm korelasyon ilişkilerinin anlamlı olduğu görülmektedir.

**Tablo 3:** Örgütsel sinizm ölçeğinin ölçüm modeline ilişkin bulgular

Ölçekler ve Boyutlar	İfadeler	Faktör Yükleri	Standart Hata	t Değerleri	p Değerleri	AVE	CR
<b>Örgütsel Sinizm</b>							
<b>Faktör 1: Bilişsel Boyut <math>\alpha = 0.916</math></b>	ÖSÖ1	0,886	-	-	-		
	ÖSÖ2	0,868	0,036	24,976	***		
	ÖSÖ3	0,881	0,039	25,733	***	0,71	0,92
	ÖSÖ4	0,684	0,052	16,588	***		



Otel İşletmelerinde Algılanan Örgütsel Engel ve Görev Sabotajı İlişkisinde Örgütsel Sinizmin Aracılık Rolü

	ÖSÖ5	0,863	0,039	24,700	***		
<b>Faktör 2:</b>	ÖSÖ6	0,921	-	-	-		
<b>Duyuşsal</b>	ÖSÖ7	0,944	0,029	35,562	***		
<b>Boyut</b>	ÖSÖ8	0,921	0,031	32,935	***	0,81	0,94
<b><math>\alpha=0.942</math></b>	ÖSÖ9	0,803	0,038	23,358	***		
<b>Faktör 3:</b>	ÖSÖ10	0,869	-	-	-		
<b>Davranışsal</b>	ÖSÖ11	0,807	0,051	18,636	***		
<b>Boyut</b>	ÖSÖ12	0,628	0,053	13,493	***	0,57	0,84
<b><math>\alpha=0.858</math></b>	ÖSÖ13	0,684	0,051	15,091	***		
<b>Toplam Güvenirlik <math>\alpha=0,933</math></b>							

**Algılanan Örgütsel Engel**

	AÖE1	0,802	-	-	-		
<b>Faktör 1:</b>	AÖE2	0,678	0,059	13,998	***		
<b>Algılanan</b>	AÖE3	0,723	0,067	15,042	***	0,58	0,87
<b>Örgütsel</b>	AÖE4	0,722	0,061	17,113	***		
<b>Engel</b>	AÖE5	0,857	0,060	17,539	***		
<b>Toplam Güvenirlik <math>\alpha=0,880</math></b>							

**Görev Sabotajı**

	GS1	0,459	-	-	-		
<b>Faktör 1:</b>	GS2	0,686	0,226	5,786	***		
<b>Görev</b>	GS3	0,704	0,263	6,184	***	0,44	0,71
<b>Sabotajı</b>	GS4	0,380	0,160	5,920	***		
	GS5	0,507	0,154	6,471	***		
<b>Toplam Güvenirlik <math>\alpha=0,933</math></b>							

\*\*\* $p<0,05$



Doğrulayıcı faktör analizine göre, “Örgütsel Sinizm” ölçeğinin 13 madde 3 boyutlu, “Örgütsel Engel” ölçeğinin 5 madde tek boyutlu, Örgütsel sabotaj ölçeğinin “Görev Sabotajı” boyutunun 6 madde tek boyut yapısıyla ilişkili olduğu belirlenmiştir. Modellerde iyileştirme yapılmıştır. İyileştirme yapılırken uyumu azaltan değişkenler belirlenmiş, artık değerler arasında kovaryansı yüksek olanlar için yeni kovaryansı oluşturulmuştur. Sonrasında yenilenen uyum indisi hesaplamalarında uyum indisleri için iyi uyum değerleri ile kabul edilebilir uyum değerlerin (Schermele-Engel, Moosbrugger ve Müller, 2003; Byrne, 2011; Hair vd., 2010) sağlandığı Tablo 4’te görülmektedir.

**Tablo 4:** Ölçme araçlarına ilişkin yapısal modelin uyum iyiliği değerleri

Ölçekler	Yapısal Modeli Değerleri	İyi Uyum Değeri	Kabul Edilebilir Uyum Değeri
<b>Örgütsel Sinizm</b>			
CMIN/DF <sup>1</sup>	3,084		$\chi^2/df < 5$
RMSEA <sup>2</sup>	0,070	$\leq 0,05$	<0,08
GFI <sup>2</sup>	0,938	>0,95	>0,90
AGFI <sup>2</sup>	0,907	$\geq 0,90$	$\geq 0,85$
CFI <sup>2</sup>	0,972	$\geq 0,97$	$\geq 0,95$
TLI(NNFI) <sup>2</sup>	0,965	$\geq 0,95$	>0,90
IFI <sup>3</sup>	0,972	$\geq 0,95$	$\geq 0,90$
NFI <sup>2</sup>	0,960	>0,95	>0,90
SRMR <sup>2</sup>	0,054	<0,05	<0,10
<b>Algılanan Örgütsel Engel</b>			
CMIN/DF	1,187		$\chi^2/df < 5$
RMSEA	0,021	$\leq 0,05$	<0,08
GFI	0,997	>0,95	>0,90
AGFI	0,983	$\geq 0,90$	$\geq 0,85$
CFI	0,999	$\geq 0,97$	$\geq 0,95$
TLI(NNFI)	0,998	$\geq 0,95$	>0,90

<b>IFI</b>	0,999	$\geq 0,95$	$\geq 0,90$
<b>NFI</b>	0,997	$> 0,95$	$> 0,90$
<b>SRMR</b>	0,009	$< 0,05$	$< 0,10$
<b>Görev Sabotajı</b>			
<b>CMIN/DF</b>	2,481		$\chi^2/df < 5$
<b>RMSEA</b>	0,059	$\leq 0,05$	$< 0,08$
<b>GFI</b>	0,988	$> 0,95$	$> 0,90$
<b>AGFI</b>	0,958	$\geq 0,90$	$\geq 0,85$
<b>CFI</b>	0,979	$\geq 0,97$	$\geq 0,95$
<b>TLI(NNFI)</b>	0,947	$\geq 0,95$	$> 0,90$
<b>IFI</b>	0,979	$\geq 0,95$	$\geq 0,90$
<b>NFI</b>	0,966	$> 0,95$	$> 0,90$
<b>SRMR</b>	0,035	$< 0,05$	$< 0,10$

<sup>1</sup> Byrne, 2011, <sup>2</sup>Schermelleh-Engel, Moosbrugger ve Müller, 2003; <sup>3</sup>Hair vd., 2010.

Araştırmada kullanılan “algılanan örgütsel engel”, “görev sabotajı” ve “örgütsel sinizm” değişkenlerinin arasındaki ilişkiler Pearson korelasyon aracılığı ile test edilmiştir. Sonuçlara göre, algılanan örgütsel engel ile görev sabotajı arasında ( $r=0,594$ ,  $p<0,05$ ) istatistiksel olarak anlamlı ve pozitif yönlü bir ilişki olduğu saptanmıştır. Buna ek olarak örgütsel sinizm ile algılanan örgütsel engel ( $r=0,672$ ,  $p<0,05$ ) ve görev sabotajı arasında ( $r=0,466$ ,  $p<0,05$ ) istatistiksel olarak anlamlı ve pozitif yönlü ilişkiler olduğu görülmüştür. Sonuçlar  $H_1$ ,  $H_2$  ve  $H_3$  hipotezlerini destekler mahiyettedir. Sonuçlar Tablo 5’te gösterilmiştir.

**Tablo 5:** Araştırma kapsamında ele alınan değişkenlere ait ortalama, standart sapma ve korelasyon Katsayıları (N=424)

Değişkenler	Ortalama	Standart Sapma	1	2	3
<b>1. Örgütsel sinizm</b>	2,55	0,87	-	0,672*	0,466*
<b>2. Algılanan örgütsel engel</b>	3,12	1,36		-	0,594*
<b>3. Görev sabotajı</b>	1,84	0,56			-

## Araştırma Modeline İlişkin Bulgular

Oluşturulan model kapsamında, örgütsel sinizmin aracılık rolüne bakılmadan önce bağımsız değişkenin bağımlı değişken üzerinde etkisinin olup olmadığı incelenmiştir. Otel işletmelerinde algılanan örgütsel engelin görev sabotajı üzerindeki etkisi incelendiğinde, istatistiksel olarak anlamlı ve pozitif yönde bir etkisi olduğu görülmektedir ( $\beta=0,816$ ,  $p<0,05$ ). Aracılık rolü modele dahil edildiğinde elde edilen sonuçlar Tablo 6’da verilmektedir.

**Tablo 6:** Otel işletmelerinde algılanan örgütsel engelin görev sabotajı üzerindeki etkisinde örgütsel sinizmin aracılık rolü

Bağımsız Değişken	Bağımlı Değişken	Tahmin ( $\beta$ )	Standart Hata	t	p	Sonuç		
<b>Etki</b>								
Algılanan örgütsel engel	Görev Sabotajı	0,816	0,031	8,370	***	Kabul		
Bağımsız Değişken	Aracı Değişken	Bağımlı Değişken						
Algılanan örgütsel engel	Örgütsel Sinizm	Görev Sabotajı	Doğrudan Etki	0,610	0,036	5,296	***	Kabul
			Dolaylı Etki	0,096				

Tablo 6’da görüldüğü gibi, örgütsel engel algısının görev sabotajı üzerine etkisinde örgütsel sinizmin aracılık rolü tespit edilememiştir. Bu nedenle  $H_4$  hipotezi reddedilmiştir. Model kapsamında elde edilen sonuçlara göre %95 güven aralığındaki değerlerin 0’ı içermesi modelde aracı rolünün olmadığını göstermektedir (-0,093, 0,291).

## SONUÇ VE TARTIŞMA

Günümüz örgütlerinin taklit edilmesi en güç kaynağının insan kaynağı olduğuna ilişkin geniş bir literatür bulunmaktadır. Örgütlerin rekabetçi yanına bu denli destek sağlayan insan kaynağının örgüt amaçları doğrultusunda gayret göstermesi, işgörenin maddi ve manevi beklentilerinin örgüt tarafından karşılanması ile ilişkilidir. Bu çalışmanın amacı örgütsel engel algısı ile görev sabotajı ilişkisini aracılı bir model kapsamında ele alarak söz konusu iki değişkenin ilişkisinde örgütsel sinizmin nasıl bir role sahip olduğunu belirlemektir. Alanda daha önce yapılan çalışmalar örgütsel engel algısının görev ihmeline, üretkenlik karşıtı iş davranışlarına ve örgütü sabote etmeye yönelik davranışlara (Giacalone ve Knouse, 1990; Analoui, 1995; DiBattista, 1996; Gibney vd., 2011) neden olduğunu ve örgütsel sinizme öncüllük (Gibney, 2007) ettiğini işaret etmektedir.

Mevcut çalışmada örgütün işgörenlere yönelik algılanan engelleri ile işgörenlerin örgüte yönelik görev sabotajları arasında pozitif yönde anlamlı bir ilişkinin varlığı ampirik olarak bulgulanmıştır. Yine örgütün dürüstlükten yoksun olduğuna yönelik olumsuz inanç ve duygular nedeniyle örgütü küçümseyici davranışlara neden olan sinizmin de görev sabotajı ile daha önce bu konuda yapılan sınırlı sayıda araştırmaları (Abubakar ve Arasli, 2015; Thundiyl vd., 2015; Yesirlili, 2022) destekler mahiyette, aynı yönde ve anlamlı bir ilişki içinde olduğu görülmektedir. Model kapsamında, örgütsel engel algısının görev sabotajı üzerine etkisinde örgütsel sinizmin aracı rolü tespit edilememiştir. Bununla birlikte, yapılan literatür taramasında her üç değişkeni ele alan bir çalışmaya yerli ve yabancı yazında rastlanılmamıştır. Bu nedenle araştırma sonuçlarının kıyaslanması mümkün görülmemekte olup, çalışmanın bu anlamda özgün olduğu sonucuna varılmaktadır.

Çalışma doğrultusunda sektörde faaliyet gösteren yöneticilere katkı sunması bakımından kimi önerileri sunmak olasıdır. Turizm sektörü, özellikle belli standartlarda yapılan örgütlerde (beş yıldız, dört yıldız vb.), benzer şartların sunulduğu, örgüt hizmet kalitesinin işgörenlerin bireysel performansı ile ayrışım gösterdiği bir sektör olarak öne çıkmaktadır. Konuklara daha güler yüz, daha iyi temizlenmiş oda, daha özenle hazırlanmış yiyecek-İçecek ve daha iyi organize edilmiş animasyonlar sunmak, müşterilerin gelecek konaklamalarında önceki hizmet alımlarından memnun kaldıkları tesisleri tercih etmelerine neden olacaktır. Ayrıca memnun kalan müşterilerin, turizm acentelerinin sitelerinde ve bu doğrultuda hizmet veren blog sayfalarında yer alan yorumlarının tesislerin tercih edilirliliklerine etki edeceği gerçeği de göz ardı edilmemelidir. Bu nedenle tesis yöneticilerinin, işgörenlerin, gerektiğinde ekstra rol davranışı (Van Dyne ve LePine, 1998) sergilemelerine neden olacak biçimde örgüte olan bağlılıklarını artırmaları ve müşterilerle daha olumlu bir iletişim içinde olmaları doğrultusunda, hizmet içi eğitim ile desteklemeleri ve motivasyonlarını canlı tutmaları gerekmektedir. Planlı davranış teorisi (Ajzen ve Fishbein, 1975; Ajzen, 1991), niyet ve davranış ilişkisinin tutarlı olduğuna ilişkin kanıt sunmaktadır (Hagger, Chatzisarantis ve Biddle, 2002). Miles (2012) yöneticilerin, işgörenlerin davranışsal niyetlerini, işi yerine getirme konusundaki duygularını ve beklentilerini öğrenmek, onları istenen görevleri yerine getirmede kontrol sahibi olduklarına inandırmak ve ihtiyaç duyulandan daha düşük olabilecek davranışsal niyetleri geliştirmek için, onlarla birlikte hareket etmeleri gerektiğini ifade etmektedir. Teori kapsamında yaklaşıldığında yöneticilerin işgörenlerin engelleme olarak algılayabileceği uygulama ve tutumlardan uzak durmaları, onların işlerini daha iyi bir şekilde yerine getirmelerini ve örgüte yarar sağlamaya yönelik daha fazla çaba göstermelerini mümkün kılacaktır.

Çalışmada kullanılan verilerin, kolayda örnekleme yöntemiyle ulaşılabilen turizm sektörünün yalnızca konaklama bileşeninde istihdam edilen sınırlı sayıda işgörenden elde edilmesi sınırlılık olarak

kabul edilmektedir. Ayrıca çalışmada kesitsel veriler kullanılmış olup, uygulamanın yürütüldüğü süre zarfında Antalya iliyle kısıtlı kaldığı bilinmektedir. İşgörenlerin engellenme algılarının ve görev sabotajı anlayışlarının duyarlılığı konusunda nitel verilere erişilememesi, bir diğer kısıt olarak kabul edilebilir. Araştırma metodolojisi kapsamında kanıtlar (ya da kanıt eksiklikleri) korelasyonel yöntemler kullanılarak elde edilmiştir. Algılanan örgütsel engel, görev sabotajı ve örgütsel sinizm ilişkisini belirlemek amacıyla, gelecekteki araştırmalarda nicel yöntemler yanında nitel yöntemlerin de kullanılması bulguların daha sağlıklı bir zemine oturmasına katkıda bulunabilecektir. Daha genellenebilir sonuçlar için farklı bölgelerde yerleşik turizm sektörünün farklı bileşenlerinden, farklı zamanlarda toplanacak verilerin kullanılacağı araştırmaların, değişkenler arasındaki nedensellik ilişkisine yönelik daha güçlü bulgu ve değerlendirmelerin yapılabilmesine katkıda bulunabileceği öngörülebilmektedir.

#### YAZAR BEYANI / AUTHOR STATEMENT

Araştırmacılar makaleye ortak olarak katkıda bulunduğunu bildirmiştir. Araştırmacılar herhangi bir çıkar çatışması bildirmemiştir.

Bu çalışma için Osmaniye Korkut Ata Üniversitesi Sosyal Bilimler Bilimsel Araştırma ve Yayın Etiği Kurulunun 06/10/2022 tarihli ve 16 sayılı toplantısının 2022/16/10 nolu kararı ile etik kurul onayı alınmıştır.

#### KAYNAKÇA

- Abubakar, A.M., & Arasli, H. (2016). Dear top management, please don't make me a cynic: intention to sabotage. *Journal of Management Development*, 35(10), 1266-1286. doi: 10.1108/JMD-11-2015-0164
- Ajzen, I. (1991). The theory of planned behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50(2), 179-211. doi: 10.1016/0749-5978(91)90020-T
- Ak, M. (2020). Relationship between organizational stress and organizational cynicism in the tourism industry: A study. Ş. Aydın, B.B. Dedeoğlu, Ö. Çoban (Ed.), *Organizational behavior challenges in the tourism industry* içinde (s. 353-371). Hershey, PA: IGI Global.
- Akhtar, M.W., Syed, F., Javed, M., & Husnain, M. (2020). Grey shade of work environment triad—effect of supervisor ostracism and perceived organizational obstruction on employees' behaviour: A moderated-mediation model. *Leadership and Organization Development Journal*, 41(5), 669-686. doi: 10.1108/LODJ-07-2019-0334
- Altuntaş, F.Ç. (2009). Kişiliğin algılanan örgütsel sabotaj davranışları üzerindeki etkisi. *Hacettepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*. 27(1), 95-111.
- Ambrose, M.L., Seabright, M.A., & Schminke, M. (2002). Sabotage in the workplace: The role of organizational injustice. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 89(1), 947-965. doi: 10.1016/S0749-5978(02)00037-7

- Analoui, F. (1995). Workplace sabotage: Its styles, motives and management. *Journal of Management Development*, 14 (7): 48-65. doi: 10.1108/02621719510097361
- Andersson, L.M. (1996). Employee cynicism: An examination using a contract violation framework. *Human Relations*, 49(11), 1395–1418. doi: 10.1177/001872679604901102
- Aydemir, C. (2020). Algılanan örgütsel engelin işten ayrılma niyeti üzerindeki etkisi. *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 19. Uluslararası İşletmecilik Kongresi Özel Sayısı, 258-268. doi: 10.18070/erciyesiibd.846510
- Avey, J.B., Reichard, R.J., Luthans, F. & Mhatre, K.H. (2011). Meta-analysis of the impact of positive psychological capital on employee attitudes, behaviors, and performance. *Human Resources Development Quarterly*, 22(2), 127-152. doi: 10.1002/hrdq
- Balıkçoğlu, S., & Altay, H. (2014). Determining the relationship between the attitudes of organizational cynicism and commitment of the employees in hospitality business. *Abant İzzet Baysal Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*. 2(14), 133-157.
- Bernerth, J.B., Armenakis, A.A., Feild, H.S., & Walker, H.J. (2007). Justice, cynicism, and commitment: A study of important organizational change variables. *The Journal of Applied Behavioral Science*, 43(3), 303-326. <https://dio.org/10.1177/0021886306296602>
- Biswas, S. and Kapil, K. (2017). Linking perceived organizational support and organizational justice to employees' in-role performance and organizational cynicism through organizational trust: A field investigation in India. *Journal of Management Development*, 36(5), 696-711. doi: 10.1108/JMD-04-2016-0052
- BAKA-Batı Akdeniz Kalkınma Ajansı. (2020). *Batı Akdeniz Bölgesi İstihdam Analizi 2020*. <https://baka.ka.gov.tr/assets/upload/dosyalar/bati-akdeniz-bolgesi-istihdam-analizi.pdf> adresinden erişildi.
- Blau, P. (1964). *Exchange and power in social life*. Hoboken, NJ: Wiley.
- Brandes P., Dharwadkar R., & Dean, J. W. (1999). Does organizational cynicism matter? employee and supervisor perspectives on work outcomes, 36<sup>th</sup> Annual Meeting of the Eastern Academy of Management'da sunulan bildiri, Philadelphia:PA
- Brandes, P., & Das, D. (2006). Locating behavioral cynicism at work: Construct issues and performance implications. P.L., Perrewé, & D.C., Ganster (Ed.). *Employee health, coping and methodologies (research in occupational stress and well being)* içinde (s. 233-266). Bingley: Emerald Group Publishing Ltd. doi: 10.1016/S1479-3555(05)05007-9
- Brown, K.A., & Mitchell, T.R. (1993). Organizational obstacles: Links with financial performance, customer satisfaction, and job satisfaction in a service environment. *Human Relations*, 46(6), 725–757. doi: 10.1177/001872679304600603
- Byrne, Z.S., & Hochwarter, W.A. (2008). Perceived organizational support and performance: Relationships across levels of organizational cynicism. *Journal of Managerial Psychology*, 23(1), 54-72. doi: 10.1108/02683940810849666

- Byrne, B. M. (2011). *Structural equation modeling with AMOS Basic concepts, applications, and programming (Multivariate Applications Series)*, Routledge, New York.
- Çekmecelioğlu, H.G., & Pelenk, S.E. (2015). Örgütsel engellerin, örgütsel bağlılık ve iş performansı üzerindeki etkileri: Kocaeli lastik işletmelerinde bir araştırma. *Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, KOSBED*, 29, 143-164.
- Çetin, M., & Maral, M. (2021). Yıkıcı liderlik ile algılanan örgütsel engel arasındaki ilişkinin incelenmesi. *OPUS Uluslararası Toplum Araştırmaları Dergisi*, 17(38), 5006-5041. doi: 10.26466/opus.843064
- Çetinkaya, F.F. (2018). Psikolojik sözleşme ihlalleri ve örgütsel sinizm ilişkisi. *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 10(1), 652-674. doi: 10.20491/isarder.2018.412
- Cropanzano, R., Anthony, E.L., Daniels, S.R., & Hall, A.V. (2017). Social exchange theory: A critical review with theoretical remedies. *Academy of Management Annals*, 11(1), 479-516. doi: 10.5465/annals.2015.0099
- Dean, J.W., Brandes, P., & Dharwadkar, R. (1998). Organizational cynicism. *Academy of Management Review*, 23(2), 341-352. doi: 10.5465/amr.1998.533230
- Delken, M. (2004). *Organizational cynicism: a study among call centers* (Unpublished master thesis). Maastricht: University of Maastricht.
- Deprez, G.R.M., Bazine, N., Fréour, L., Peña-Jimenez, M., Cangialosi, N., & Battistelli, A. (2021). From feedback seeking to psychological attachment, the mediating role of adaptive performance in perceived obstruction context. *The Spanish Journal of Psychology*, 24. e1. doi: 10.1017/SJP.2021.1
- Dias, T.R.F.V., & Martens, C.D.P. (2019). Business failure and the dimension of entrepreneurial learning: Study with entrepreneurs of micro and small-sized enterprises. *Brazilian Journal of Management*, 12(1), 107-124. doi: 10.5902/19834659 19162
- DiBattista, R.A. (1996). Forecasting sabotage events in the workplace. *Public Personnel Management*, 25(1), 41-52. doi: 10.1177/009102609602500104
- Durrah, O., Chaudhary, M., & Gharib, M. (2019). Organizational cynicism and its impact on organizational pride in industrial organizations. *International Journal of Environmental Research and Public Health*, 16(7), 1203. doi: 10.3390/ijerph16071203
- Edmondson, D.R., Matthews, L.M., & Ward, C.B. (2019). An exploratory study of retail sales employees' service sabotage: Examining the impact of emotional exhaustion and organizational support. *Journal of Global Scholars of Marketing Science*, 29(1), 63-77. doi: 10.1080/21639159.2018.1552529
- Emerson, R.M. (1976). Social exchange theory. *Annual Review of Sociology*, 2(1), 335-362. doi: 10.1146/annurev.so.02.080176
- Ferris, D.L., Brown, D.J., Berry, J.W., & Lian, H. (2008). The development and validation of the workplace ostracism scale. *Journal of Applied Psychology*, 93(6), 1348-1366. doi: 10.1037/a0012743
- Fishbein, M., & Ajzen, I. (1975). *Belief, attitude, intention and behavior: An introduction to theory and research*. Reading, MA: Addison-Wesley.

- Giacalone, R.A., & Knouse, S.B. (1990). Justifying wrongful employee behavior: The role of personality in organizational sabotage. *Journal of Business Ethics*, 9, 55-61. doi: 10.1007/BF00382564
- Gibney, R.F., Jr. (2007). *Cognitive organizational obstruction: Its nature, antecedents and consequences*. (Unpublished Doctoral Dissertation). Pittsburgh: University of Pittsburgh.
- Gibney, R., Zagenczyk, T.J., & Masters, M.F. (2009), *The negative aspects of social exchange: An introduction to perceived organizational obstruction*. Los Angeles, CA: Sage Publications. doi: 10.1177/1059601109350987
- Gibney, R.A.Y., Zagenczyk, T.J., Fuller, J.B., Hester, K.I.M., & Caner, T. (2011). Exploring organizational obstruction and the expanded model of organizational identification. *Journal of Applied Social Psychology*, 41(5), 1083-1109. doi: 10.1111/j.1559-1816.2011.00748.x
- Gillespie, N., & Dietz, G. (2009). Trust repair after an organization-level failure. *Academy of Management Review*, 34(1), 127–145. doi: 10.5465/amr.2009.35713319
- Gouldner, A.W. (1960). The norm of reciprocity: A preliminary statement. *American Sociological Review*, 25(2), 161-178. doi: 10.2307/2092623
- Gürlek, M., & Yeşiltaş, M. (2020). The effect of abusive supervision on service sabotage: A mediation and moderation Analysis. *Advances in Hospitality and Tourism Research (AHTR)*, 8(1), 151-176. doi: 10.30519/ahtr.695159
- Hagger, M.S., Chatzisarantis, N.L.D., & Biddle, S.J.H. (2002). A meta-analytic review of the theories of reasoned action and planned behavior in physical activity: Predictive validity and the contribution of additional variables. *Journal of Sport and Exercise Psychology*. 24, 133–150.
- Hair, J.F., Black, W.C., Babin, B.J., & Anderson, R.E. (2010). *Multivariate data analysis a global perspective*. Ontario: Pearson, Global Edition.
- Harris, L.C., & Ogbonna, E. (2002). Exploring service sabotage. *Journal of Service Research*, 4(3), 163-183. doi: 10.1177/1094670502004003001
- Hsieh, H.H., & Kao, K.Y. (2022). Beyond individual job insecurity: A multilevel examination of job insecurity climate on work engagement and job satisfaction. *Stress and Health*, 38(1), 119-129. doi: 10.1002/smi.3082
- Horn, B., Kiras, J.D., & Spencer, E. (2021). *The (in)visible hand: Strategic sabotage case studies*. Ontario: Cansofcom Education & Research Centre.
- Kalağan, G. (2009). *Araştırma görevlilerinin örgütsel destek alguları ile örgütsel sinizm tutumları arasındaki ilişki* (Yayımlanmamış yüksek lisans tezi). Antalya: Akdeniz Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Kalağan, G., & Güzeller, C.O. (2010). Öğretmenlerin örgütsel sinizm düzeylerinin incelenmesi. *Pamukkale Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi*. 27(27), 83-97.
- Karasar, N. (2011). *Bilimsel Araştırma Yöntemleri*. Ankara: Nobel Yayınları.



- Kasalak, G., & Bilgin Aksu, M. (2014). The relationship between perceived organizational support and organizational cynicism of research assistants. *Educational Sciences: Theory and Practice*, 14(1), 125-133.
- Kim, S., Jung, K., Noh, G., & Kang, L.K. (2019). What makes employees cynical in public organizations? Antecedents of organizational cynicism. *Social Behavior and Personality: An International Journal*, 47(6), 1–10. doi: 10.2224/sbp.8011
- Kobanoğlu, M.S. (2022). Örgütsel Sinizm. Y.S. Oğuzhan (Ed.), *Negatif Yönleriyle Örgütlerde Davranış Biçimleri* içinde (s. 35-64). Çanakkale: Paradigma Akademi Yayınları.
- Koçak D. (2019). Algılanan örgütsel engel ölçeğinin Türkçe uyarlaması ve işte kalma niyeti üzerindeki etkisi. *Business & Management Studies: An International Journal*, 7(1), 58-77. doi: 10.15295/bmij.v7i1.1043
- Koçak, D., (2020), Psikolojik güvenlik ve çalışan performansı arasındaki ilişki: Algılanan örgütsel engelin aracı iş güvencesizliğinin düzenleyici etkisi. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 34(1): 123-145. doi: 10.16951/atauniiibd.620054
- Koçak, Y. (2021). *Öğretmenlerin örgütsel sapma davranışlarının, sanal kaytarma ve örgütsel engeller ile öğretmenlik mesleğine yönelik tutumları arasındaki ilişkinin incelenmesi* (Yayımlanmamış yüksek lisans tezi). Elazığ: Fırat Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Koçak, D., & Kerse, G. (2022). How perceived organizational obstruction influences job satisfaction: The roles of interactional justice and organizational identification. *SAGE Open*, 12(1), 1-19. doi: 10.1177/2158244022107993
- Kökalan, Ö. (2019). The effect of organizational cynicism on job satisfaction: Testing the mediational role of perceived organizational spirituality. *Management Research Review*, 42(5), 625-640. doi: 10.1108/MRR-02-2018-0090
- Kurtulay, Z., Uluca, E., & İstanbullu Dinçer, F. (2018). Konaklama işletmelerinde örgütsel iklim ve örgütsel sinizm. Ş. Özdemir (Ed.) 19. *Ulusal Turizm Kongresi Kitabı* içinde (s. 462-474). İzmir: Egeus Matbaası.
- Lee, J.J., & Ok, C.M. (2014). Understanding hotel employees' service sabotage: Emotional labor perspective based on conservation of resources theory. *International Journal of Hospitality Management*, 36, 176-187. doi: 10.1016/j.ijhm.2013.08.014
- Mackey, J.D., McAllister, C.P., Brees, J.R., Huang, L., & Carson, J.E. (2018). Perceived organizational obstruction: A mediator that addresses source-target misalignment between abusive supervision and OCBs. *Journal of Organizational Behavior*, 39(10), 1283-1295. doi: 10.1002/job.2293
- Maslach, C., & Leiter, M.P. (2016). Understanding the burnout experience: recent research and its implications for psychiatry. *World Psychiatry*, 2016(15), 103-111.
- Mellahi, K., & Wilkinson, A. (2010). Managing and coping with organizational failure: Introduction to the special issue. *Group & Organization Management*, 35(5), 531–541. doi: 10.1177/1059601110383404

- Miles, J.A. (2012). *Management and organization theory: A Jossey-Bass Reader*. San Fransisco, CA: Jossey-Bass.
- Mirvis, P.H., & Kanter, D.L. (1989). Combating cynicism in the workplace. *National Productivity Review*, 8(4), 377-394.
- Mirvis, P.H., & Kanter, D.L. (1991). Beyond demography: A psychographic profile of the workforce. *Human Resource Management*, 30(1), 45–68. doi: 10.1002/hrm.3930300104
- Nafei, W.A., & Kaifi, B.A. (2013). The impact of organizational cynicism on organizational commitment: An applied study on teaching hospitals in Egypt. *European Journal of Business and Management*, 5(12), 131-147.
- Narayanan, K., & Murphy, S.E. (2017). Conceptual framework on workplace deviance behaviour: A review. *Journal of Human Values*, 23(3), 1-16. doi: 10.1177/0971685817713284
- Navran, F.J. (1991). Silent saboteurs. *Executive Excellence*, 8(4),11-13.
- Peng, J-M, Guan, X-H., & Huan, T-C. (2021). Not always co-creating brand: effects of perceived justice on employee brand sabotage behaviours in the hotel industry. *International Journal of Contemporary Hospitality Management*, 33(3), 973-993. doi: 10.1108/IJCHM-09-2020-0991
- Riege, A. (2005). Three-dozen knowledge-sharing barriers managers must consider. *Journal of Knowledge Management*, 9(3), 18-35. doi: 10.1108/13673270510602746
- Robbins, S.P., Judge, T.A., & Beward, K.E. (2018). *Essentials of organizational behaviour*. Ontario: Pearson.
- Sarwar, A., Abdullah, M.I., Hafeez, H., & Chughtai, M.A. (2020). How does workplace ostracism lead to service sabotage behavior in nurses: A conservation of resources perspective. *Frontiers in Psychology*, 11, 1-13. doi: 10.3389/fpsyg.2020.00850
- Schermelleh-Engel, K., Moosbrugger, H., & Müller, H. (2003). Evaluating the fit structural equation models: tests of significance and descriptive goodness-of-fit measures. *Methods of Psychological Research Online*, 8(2), 23-74.
- Serenko, A. (2019). Knowledge sabotage as an extreme form of counterproductive knowledge behavior: conceptualization, typology, and empirical demonstration. *Journal of Knowledge Management*, 23(7), 1260–1288. doi: 10.1108/jkm-01-2018-0007
- Archimi, C.S., Reynaud, E., Yasin, H.M., & Bhatti, Z.A. (2018). How perceived corporate social responsibility affects employee cynicism: The mediating role of organizational trust. *Journal of Business Ethics*, 151(4), 907-921. doi: 10.1007/s10551-018-3882-6
- Sertel, G., & Tanriögen, Z.M. (2019). The Relationship between self-sabotage and organizational climate of schools. *Educational Research and Reviews*, 14(15), 541-550. doi: 10.5897/ERR2019.3784
- Skarlicki, D.P., Van Jaarsveld, D.D., & Walker, D.D. (2008). Getting even for customer mistreatment: the role of moral identity in the relationship between customer interpersonal injustice and employee sabotage. *Journal of Applied Psychology*, 93(6), 1335-1347. doi: 10.1037/a0012704

- Thundiyil, T.G., Chiaburu, D.S., Oh, I.-S., Banks, G.C., & Peng, A.C. (2015). Cynical about change? A preliminary meta-analysis and future research agenda. *The Journal of Applied Behavioral Science*, 51(4), 429–450. doi: 10.1177/0021886315603122
- Tükeltürk, Ş.A., Perçin, N.Ş., & Güzel, B. (2014). Psychological contract breaches and organizational cynicism at hotels. *Revista Tinerilor Economişti (The Young Economists Journal)*. 9(19), 194-213.
- Türkiye Otelciler Federasyonu-TUROFED. (2022). *Antalya tesis istatistikleri*. [https://www.turofed.org.tr/\\_files/\\_pdf/antalya.pdf](https://www.turofed.org.tr/_files/_pdf/antalya.pdf) adresinden erişildi.
- Umama, E.A., & Okafor, L.C. (2019). Employee/management sabotage effects on organizational output. *Journal of Management and Strategy*, 10(3), 37-47. doi: 10.5430/jms.v10n3p37
- Uygungil, S. ve İşcan, Ö.F. (2018). Pozitif psikolojik sermaye, örgütsel bağlılık ve örgütsel sinizm arasındaki ilişkilerin incelenmesi. *Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*. 31, 435-453.
- Van Dyne, L., & LePine, J.A. (1998). Helping and voice extra-role behaviors: Evidence of construct and predictive validity. *The Academy of Management Journal*, 41(1), 108–119. doi: 10.2307/256902
- Yalçın, İ., Bayram, A., & Akça, C. (2019). Algılanan örgütsel adaletin örgütsel sabotaja etkilerinin tespitine yönelik bir araştırma. *Ömer Halisdemir Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 12(2), 252-263. doi: 10.25287/ohuiibf.519116
- Yasin, T., & Khalid, S. (2015). Organizational cynicism, work related quality of life and organizational commitment in employees. *Pakistan Journal of Commerce and Social Sciences (PJCSS)*. 9(2), 568-582.
- Yesirlili, U. (2022). *Turizm işletmelerinde örgütsel sinizm, örgütsel sabotaj ve işten ayrılma niyeti arasındaki ilişki: Edirne ili örneği* (Yayımlanmamış yüksek lisans tezi). Edirne: Trakya Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Yeşiltaş, M., & Tuna, M. (2018). The effect of ethical leadership on service sabotage. *The Service Industries Journal*, 38(15-16), 1133-1159. doi: 10.1080/02642069.2018.1433164
- Yolal, M. (2016). *Turizm Araştırmalarında Örnekleme*. Ankara: Detay Yayıncılık.
- Zhou, X., Ma, J., ve Dong, X. (2018). Empowering supervision and service sabotage: A moderated mediation model based on conservation of resources theory. *Tourism Management*, 64, 170-187. doi: 10.1016/j.tourman.2017.06.016

## İŞE ADANMIŞLIK VE ÖRGÜTSEL ÖZDEŞLEŞMENİN ÖRGÜTSEL VATANDAŞLIK DAVRANIŞINA ETKİSİ\*

Necmettin GÜL<sup>2</sup>, Gökten ÖNGEL<sup>3</sup>

### Öz

Örgütsel vatandaşlık davranışı örgüt yöneticileri tarafından belirli bir düzeyde arzu edilen bir durumdur. Bu doğrultuda araştırmanın amacı, sağlık çalışanlarının işe adanmışlık ve örgütsel özdeşleşmelerinin örgütsel vatandaşlık davranışı üzerindeki etkisini belirlemek ve incelemektir. Bu amaç kapsamında çalışmanın literatür bölümünde örgütsel vatandaşlık kavramı, işe adanmışlık kavramı ve örgütsel özdeşleşme kavramı açıklanmaktadır. Kavramlar arası önceki çalışmalar inceledikten sonra çalışmanın yöntem kısmına geçilmektedir. Çalışmanın örnekleme, Kahramanmaraş ilinde sağlık sektöründe bulunan 331 katılımcıdan oluşmaktadır. Katılımcılardan elde edilen verilerin değerlendirilmesinde SPSS paket programından faydalanılmıştır. Yapılan analizlerin sonucunu, işe adanmışlık ve örgütsel özdeşleşmenin örgütsel vatandaşlık davranışı üzerinde pozitif ve anlamlı bir etkiye sahip olduğunu göstermektedir. Bu bulguların, örgütsel vatandaşlık davranışı bağlamında çalışanları yönetmek ve teşvik etmek için teorik ve pratik çıkarımları bulunmaktadır. Çalışmanın sonucunda çalışanlara, yöneticilere ve araştırmacılara konu kapsamında çeşitli öneriler ve tavsiyelerde bulunulmuştur.

**Anahtar Kelimeler:** İşe Adanmışlık, Örgütsel Özdeşleşme, Örgütsel Vatandaşlık Davranışı.

**JEL Kodları:** M10, M12

## THE EFFECT OF WORK ENGAGEMENT AND ORGANIZATIONAL IDENTIFICATION ON ORGANIZATIONAL CITIZENSHIP BEHAVIOR

### Abstract

Organizational citizenship behavior is desired by organizational managers at a certain level. The aim of this study is to determine and examine the effect of health care workers' work engagement and organizational identification on organizational citizenship behavior. Firstly in study, the concept of organizational citizenship, work commitment and organizational identification are explained in the literature section. Then, method of the study is passed. The sample of the study consists of 331 participants in the health sector in Kahramanmaraş. SPSS package program was used in the evaluation of the data. The results of the analyzes show that work engagement and organizational identification have a positive and significant effect on organizational citizenship behavior. These findings have theoretical and practical implications for managing and encouraging employees. As a result of the study, various suggestions and recommendations were made to the employees, managers and researchers within the scope of the subject.

**Keywords:** Work Engagement, Organizational Identification, Organizational Citizenship Behavior.

**JEL Codes:** M10, M12

\*Bu çalışma için Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi Etik Kurulunun 17.06.2022 tarihli ve 26 sayılı toplantısının 7 nolu kararı ile etik kurul onayı alınmıştır.

<sup>2</sup> Dr. Öğr. Üyesi, Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, [ngul@ksu.edu.tr](mailto:ngul@ksu.edu.tr), <https://orcid.org/0000-0001-9497-5674>

<sup>3</sup>Uzman Dr., İstanbul Eğitim ve Araştırma Hastanesi, [goktenkorkmaz@yahoo.com](mailto:goktenkorkmaz@yahoo.com), <https://orcid.org/0000-0002-4165-3601>

## GİRİŞ

Çalışma yaşamında örgütler ve yöneticiler açısından çalışanların örgüte ve yaptıkları işe karşı tutumları oldukça önemlidir. Bu kapsamda, zor ve yoğun süreçler yaşayan örgütler için çalışanlarının seğileyeceği örgütsel vatandaşlık davranışı daha da önemli bir hale gelmektedir. Örgütsel vatandaşlık davranışı bireylerin sorumluluklarında olamayan durumlarda, gönüllü olarak örgüt içerisinde çalışma arkadaşlarının yüklerini hafifletmek amacıyla sergiledikleri davranışlar olarak nitelendirilebilir. Bu kapsamda Covid 19 pandemisi nedeniyle yoğun ve yorucu günler yaşayan sağlık çalışanlarının örgütsel vatandaşlık davranışı sergileme düzeyleri sağlık örgütleri ve yöneticileri için önem arz etmektedir.

Çalışmanın bağımsız değişkenlerinden biri olan işe adanmışlık örgütsel vatandaşlık davranışını olumlu yönde etkileyen kavramlardan biri olarak görülmektedir. Daha önceki yapılan çalışmalarda araştırmacılar işe adanmışlık ve örgütsel vatandaşlık davranışı arasında anlamlı ve olumlu bir ilişki olduğunu ortaya koymuşlardır (Babcock-Roberson, ve Strickland, 2010; Fındıklı, 2015; Kaplanseren ve Örucü, 2018; Farid, Iqbal, Ma, Castro-González, Khattak, Khan, 2019). Ng, Choong, Kuar, Tan, Teoh (2021) tarafından sağlık çalışanları üzerine yapılan çalışmada, işe adanmışlığın örgütsel vatandaşlık davranışının önemli bir yordayıcısı olduğu görülmektedir. Bu doğrultudan yola çıkarak bireyin kendisini tam anlamıyla yaptığı işe vermesi olarak nitelendirilen işe adanmışlık kavramı, çalışanların örgütsel vatandaşlık davranışı gösterme algısını etkileme ve artırma potansiyeline sahip oldukça önemli bir unsur olarak değerlendirilebilir. Ancak Covid 19 salgını sürecinde oldukça zorlu ve yoğun şekilde görev yapan sağlık çalışanlarının işe adanmışlık algılarının örgütsel vatandaşlık davranışı algılarına olan etkisinin daha önceki çalışmaları destekleyip desteklemediği çalışmanın temel problemini oluşturmaktadır. Alanyazın incelemesinde, Covid 19 salgını sürecinde ulusal boyutta sağlık çalışanları üzerine yapılmış bir çalışmanın varlığına rastlanmaması da çalışmanın özgünlüğünü ortaya koymaktadır.

Çalışmanın bir diğer bağımsız değişkeni olan örgütsel özdeşleşmenin, çalışanların üstlendikleri rol dışı davranışlarını niteleyen örgütsel vatandaşlık davranışı üzerinde bir etkisinin olup olmadığı araştırmacıların oldukça ilgilendiği bir konu olmuştur. Bu doğrultuda ele alınan çalışmalar göstermektedir ki örgütsel özdeşleşme ve örgütsel vatandaşlık davranışı arasında anlamlı ve pozitif yönde bir ilişki bulunmaktadır (Karabey ve İşcan, 2010; Qureshi, Shahjehan, Zeb, Saifullah, 2011; Yavuz ve Zehir, 2017; Kocaoğlu ve Özdemir, 2020). Bununla birlikte sağlık çalışanları üzerine yapılan araştırmalarda benzer bir ilişkinin olduğunu belirtmektedir (Bellou, Chitiris, Bellou, 2005; Tokgöz ve Seymen, 2013; Turgut ve Akbolat, 2017). İşe adanmışlık kavramında olduğu gibi Covid 19 sürecinde sağlık çalışanlarının örgütsel özdeşleşme algılarının örgütsel vatandaşlık davranışı algıları üzerinde ne düzeyde bir etkiye yol açtığı çalışmanın bir diğer problemini olarak görülmektedir.



Çalışmada işe adanmışlık ve örgütsel özdeşleşmenin bağımsız değişkenler olarak ele alınmasının temel nedeni bu iki kavram arasındaki ilişki düzeyinin oldukça güçlü ve yüksek olmasıdır (Kürü ve Erdil, 2021). Bununla birlikte bu değişkenler çalışanların hem örgütlerine hemde işlerine karşı tutumlarını göstermektedir. Bu iki değişkenin, Covid 19 salgını kapsamında sağlık çalışanlarının örgütsel vatandaşlık davranışı algılarına etkilerinin benzer mi yoksa farklı düzeylerde mi gerçekleşmiş olduğu çalışmanın cevaplamaya çalıştığı sorulardan bir diğeridir.

Sağlık hizmetlerinin iyileştirilmesinde sağlık çalışanlarının oynadığı kritik rolün göz ardı edilecek bir düzeyde olmadığı bilinci üzerinden yola çıkılarak bu çalışma, algılanan işe adanmışlık ve örgütsel özdeşleşme düzeylerinin sağlık çalışanlarının örgütsel vatandaşlık davranışlarını nasıl etkilediğini anlamayı amaçlamaktadır.

Bu araştırma, temel olarak çalışmanın amacını ve araştırmacıların neden bu çalışmayı yapmak istediklerini açıklayan giriş bölümüyle başlayarak sırasıyla; kavramsal çerçeve, çalışmanın modeli ve veri toplamada kullanılan araçlarının yer aldığı yöntem, elde edilen verilerin analizlerinin yapılarak hipotezlerin test edildiği bulgular, bulguların sonuçlarının tartışıldığı sonuç ve tartışma bölümünden oluşmaktadır.

## **KAVRAMSAL ÇERÇEVE**

### **İşe Adanmışlık**

Pozitif örgütsel davranış kapsamında ele alınan konulardan biri olan işe adanmışlık, örgütün başarı elde etmesinde ve bunun devamlılığını sağlamasında oldukça önemlidir (Yavan, 2016). İşe adanmışlık kavramı ile ilgili olarak akademik literatürde yapılan ilk ve önemli çalışma Kahn'ın çalışmasıdır. Bu doğrultuda Kahn (1990) işe adanmışlığı psikolojik açıdan değerlendirerek çalışanların hem bedensel olarak hem düşünsel olarak hem de duygusal olarak tam manasıyla kendilerini yaptıkları işe odaklamaları olarak ifade etmektedir. Bir başka tanımlamada ise işe adanmışlık çalışanların örgüt içerisinde işlerini severek ve odaklanarak istenilen düzeyde yerine getirmeleri olarak ifade edilmektedir (Turhan vd., 2012). Bir başka boyuttan işe adanmışlık, bireyin işini yaparken istikrarlı, pozitif, duygusal-motivasyona sahip olma durumu olarak tanımlanmaktadır (Maslach, Schaufeli, Leiter, 2001). Rothbard (2001) işe adanmışlığı psikolojik bir varoluş olarak tanımlamak ile beraber işe adanmışlığın dikkat ve yoğunlaşma unsurlarını temel aldığını ifade etmektedir. Bu tanımlamalardan yolacak çıkarak işe adanmışlığı etkili çalışan performansı olarak ifade edebiliriz (Simpson, 2008).

İşe adanmışlık; kendini verme, odaklanma ve dinçlik ile karakterize, işle alakalı olumlu, tatmin edici, kalıcı, yaygın duygusal ve zihinsel vaziyettir (Schaufeli, Salanova, Gonzales-Roma, Bakker, 2002). İşe

adannışlık çalışma hayatında örgütlere bir çok kapsamda fayda sağlayan sonuçların ortaya çıkmasına imkân sunmaktır (Yakın ve Erdil, 2012). İşe adannışlık; proaktif davranış (Sonntag, 2003), yaratıcılık (Rothbard ve Patil, 2011), yenilik performansı (Aslan, 2019; Balkı, İlhan, Özkoç, 2020), örgüt içi iç girişimcilik (Bostancı ve Ekiyor, 2015), çalışanların iş yeri tutumları (Özyılmaz ve Süner, 2015) türünden bir hayli olumlu çıktının ortaya çıkmasına neden olduğu gibi iş gören performansını (Aktaş ve Akdemir, 2019; Acaray ve Pelenk, 2018), işten ayrılma niyetini (Schaufeli ve Salanova, 2008), iş tatminini, müşteri memnuniyetini, kurumsal başarıyı ve firma karlılığını büyük oranda etkilediği için örgütsel sağlığın önemli bir işareti olarak kabul edilir (Harter, Schmidt ve Hayes, 2002). Bu kapsamda işe adannışlık tek bileşen olarak tanımlanabileceği gibi fiziksel, duygusal ve bilişsel unsurlar doğrultusunda da ele alınabileceği ifade edilebilir (Schaufeli, 2012).

### Örgütsel Özdeşleşme

Örgütsel özdeşleşme, çalışanın, örgütü tanımladığı kimlik çerçevesinde kendisini de benzer özelliklerle tanımlama derecesi olarak ifade edilebilir (Dutton, Dukerich, Harquail, 1994) Bir diğer anlamda ise çalışanın amaç ve değerlerinin örgütün amaç ve değerleriyle özdeşleşmesidir (Aytürk, 2019). Bir başka ifade ile örgütsel özdeşleşme; örgütün hedefleriyle bireyin hedeflerinin artan bir düzeyde daha büyük ölçüde entegrasyonu ve uygunluk durumudur (Ashforth ve Mael, 1989). Örgütlerin çalışanları ile özdeşleşmeleri gerekmektedir; herkes adına değer, hedef, amaç ve isteklerin örgütün bünyesinde bulunması örgütsel özdeşleşme kavramını ön plana getirmektedir (Zengin ve Bozçalı, 2020). Örgütsel özdeşleşme, bir bireyin faydasına olan unsurlar ile bir örgütün faydasına olan unsurların birleşimi ve bu unsurlara bağlı olarak kimliklerin yaratılması ile sonuçlanan içsel ve dışsal ikna süreci olarak ifade edilmektedir (Johnson, Johnson, Heimberg, 1999). Özdeşleşme, örgüt ile çalışan ikilisi arasında psikolojik bağ oluşturmaya destek veren ve fayda sağlayan bir durumdur (Puusa ve Tolvanen, 2006). Bu sebepten çalışanların içerisinde buldukları örgütle özdeşleşmeleri temin edilmelidir (Sezici, 2012).

Örgütsel özdeşleşme; çalışanların örgütsel vatandaşlık davranışının olumlu yönde artması (Turgut ve Akbolat, 2017; Alkan ve Arıkboğa, 2017), iş performansının artış göstermesi (Şantaş, Uğurluoğlu, Kandemir, Çelik, 2016), işten ayrılma niyetinin azalması (Turunç ve Çelik, 2011; Serinikli, 2019), bireysel yaratıcılık düzeylerinin olumlu yönde artması (Kaplan ve Canal, 2018), örgütsel sinizmin azalması (Beldek, 2017; Serinkan ve Tülü, 2021), birlikte çalışma yeterliliklerinin yükselmesi (Nartgün ve Demirel, 2016), iş tatminlerinin yükselmesi (Başar ve Basır, 2015; Gönüllü, Ceyhan, Bektaş, Çiçek, 2020) gibi çalışanların örgütsel durumları üzerinde olumlu etkilere neden olabilmektedir. Bu kapsamda örgütsel özdeşleşmenin örgütlerin varlığını devam ettirme konusunda önemli bir unsur olan çalışanlarını memnun etme ve örgütü sahiplenme konusunda önemli bir değişken olduğunu ifade edebiliriz.

## **Örgütsel Vatandaşlık Davranışı**

Örgütlerin başarılı olabilmelerinin altında çalışanların görev tanımları içerisinde sergiledikleri davranışların dışında ortaya koydukları olumlu davranışlar da bulunmaktadır. Utami ve diğerleri (2021)'ne göre bu davranışlar çalışanlardan arzu edilen davranışlardır. Gürbüz (2006)'e göre gönüllülük esasına dayalı olan bu davranışlar örgütsel vatandaşlık davranışı olarak nitelendirilmektedir. Başka bir ifade ile örgütsel vatandaşlık davranışı; örgütün toplam performansına destek sağlayan yapıcı ve işbirliği ile gerçekleşen (Netemeyer, Boles, McKee, McMurrian, 1997), sorumluluktan fazla davranış gerçekleşen ve bununla birlikte örgütün etkililiğine katkı sağlayan davranışsal eylemler olarak ifade edilmektedir (Podsakoff, MacKenzie, Paine, Bachrach, 2000; Sezgin, 2005). Bu doğrultuda baktığımızda örgütsel vatandaşlık davranışını benzer davranışlardan ayırt etmek için davranışın gönüllü olarak yapılması (Yılmaz, 2009), örgüt ve çalışanları açısından yarar sağlaması (Basım ve Şeşen, 2006) ve kabul görme niteliklerini taşıması gerekir (Özdevecioğlu, 2003). Örgütsel vatandaşlık kavramı; diyargamlık, vicdanlılık, sivil erdem, incelik ve sportmenlik gibi beş unsuru içermektedir (Organ, 1997).

Örgütlerin etkinliği açısından örgütsel vatandaşlık kavramını örgüt içerisinde teşvik edilmesi gereken unsurlardan biri olarak ifade edilmektedir (Dalgın ve Taslak, 2016). Bu tür davranışlar, çalışanların iş arkadaşlarının veya amirlerinin üretkenliğini artırabilir, faaliyetlerin koordinasyonuna yardımcı olabilir, kurumsal performansın istikrarını artırabilir ve kuruluşun çalışanları çekmesine ve elinde tutmasına yardımcı olabilir (Borman, 2004). Çünkü örgütsel vatandaşlık davranışının teşviki ile; iş performansı artması (Altaş ve Çekmecelioğlu, 2007; Soysal, Aydoğan, Nurdoğan, 2019; Tekin ve Yıldırım, 2020; Bozer ve Yanık, 2020), örgütsel sinizmin azalması (Mete ve Serin, 2015), iş tatmininin artması (Demirel, Demirel ve Özçınar, 2009, Bozer ve Yanık, 2020), örgütsel yabancılaşmanın azalması (Eroğluer, 2020), duygusal anlamda bağlılığın artması (Gürbüz, 2006), işletme verimliliğinin artması (Walz ve Niehoff, 2000) gibi olumlu çıktıların ortaya çıkmasına neden olunabilmektedir. Örgütsel vatandaşlık davranışı alanyazın incelediğinde kavramın genel olarak sonuç değişkeni olarak çalışmalarda kullanıldığı görülmektedir.

## **YÖNTEM**

### **Araştırmanın Modeli ve Hipotezler**

Araştırma; Kahramanmaraş'taki hizmet veren hastanelerde görev yapan sağlık çalışanlarının işe adanmışlık ve örgütsel özdeşleşmenin örgütsel vatandaşlık davranışı üzerindeki etkisini ortaya koymaya yönelik olmasından dolayı ilişkisel tarama modeline başvurulmuştur. Araştırmada yer alan değişkenler ile ilgili oluşturulmuş hipotezler şunlardır:

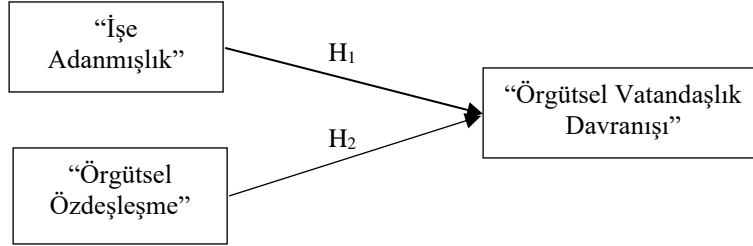


“**H<sub>1</sub>**: İşe adanmışlık, örgütsel vatandaşlık davranışını anlamlı ve pozitif yönde etkiler.”

“**H<sub>2</sub>**: Örgütsel özdeşleşme, örgütsel vatandaşlık davranışını anlamlı ve pozitif yönde etkiler.”

Araştırmada önerilen hipotezler doğrultusunda oluşturulan model Şekil 1’de verilmiştir.

**Şekil 1:** Araştırmanın modeli



### Araştırmanın Yöntemi

İşe adanmışlık ve örgütsel özdeşleşmenin örgütsel vatandaşlık davranışı üzerindeki etkisinin ölçülmesi amaçlanan bu çalışmada, nicel araştırma yöntemi uygulanmış ve veriler çevrimiçi anket aracılığıyla toplanmıştır. Katılımcılara yönlendirilen anket formunun ilk kısmında katılımcıların demografik bilgilerine ilişkin sorulara yer verilmiştir. İkinci, üçüncü ve dördüncü bölümlerde ise sırasıyla işe adanmışlık, örgütsel özdeşleşme ve örgütsel vatandaşlık davranışı ölçeklerine ilişkin ifadeler yer verilmiştir.

### Araştırmanın Evreni ve Örnekleme

Çalışmada kolayda örneklem yöntemiyle Kahramanmaraş’taki sağlık çalışanlarına çevrimiçi anket formu gönderilmiş ve mümkün olduğunca kısa bir sürede yanıtlamaları istenmiştir. İki hafta gibi bir süre içinde 331 sağlık çalışanı anketi yanıtlamıştır.

Araştırmaya katılan sağlık çalışanlarının %36,3’ü erkek, %63,7’si kadındır. Medeni durumları açısından katılımcıların %72,5’i evli, %27,5’i bekarıdır. Eğitim düzeyleri açısından bakıldığında katılımcıların %13’ü lise, %16,9’u ön lisans, %29,9’u lisans, %40,2’si ise lisansüstü eğitim düzeyine sahiptir. Görevde buldukları süre açısından çalışmada yer alan sağlık çalışanlarından 1-5 yıl arası görev yapan sağlık çalışanlarının oranı %21,1, 6-10 yıl arası görev yapan sağlık çalışanlarının oranı %21,5, 11-15 yıl arası görev yapan sağlık çalışanlarının oranı %19,9, 16-20 yıl arası görev yapan sağlık çalışanlarının oranı %13,9 ve 21 yıl ve üzeri görev yapan sağlık çalışanlarının oranı ise %23,6’dır. Meslekleri açısından bakıldığında katılımcıların %41,4’ü hekim, %27,8’ini hemşire, %30,8’ini sağlık personeli ve %5,4’ünün ise

idari personel olduğu görülmektedir. Son olarak araştırmaya katılan sağlık çalışanlarının çalışmakta oldukları kurum türüne göre yapılan analiz sonucunda kamu kurumunda çalışan sağlık çalışanlarının oranı %85,2, özel kurumda çalışan sağlık çalışanlarının oranı ise %14,8'dir.

Bu bilimsel araştırma kapsamında “Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi Sosyal ve Beşeri Bilimler Araştırmaları Etiği Kurulu’ndan 17.06.2022 tarih 26 toplantı sayısı ve 2022-26 no’lu kararı” ile etik kurul izni alınmıştır.

## **Araştırmanın Ölçekleri**

### **İşe adanmışlık**

Bu araştırmada “Schaufeli ve Bakker (2003)” tarafından geliştirilen, “Özkalp ve Meydan (2015)” tarafından Türkçe’ye uyarlanan “İşe Adanmışlık Ölçeği” kullanılmıştır. İşe Adanmışlık Ölçeği, “5’li likert tipi ve dinçlik, adanmışlık ve özümseme boyutlarının” her biri üçer ifade olmak üzere toplamda “9 ifadeden ve 3 boyuttan” oluşmaktadır. Özkalp ve Meydan çalışmalarında yaptıkları “güvenilirlik analizi” sonucunda “Cronbach’s Alpha katsayısı 0,83” olarak bulmuşlardır (Özkalp ve Meydan, 2015).

İşten adanmışlık ölçeğinin “KMO değeri 0,870” olarak tespit edilmiştir. Bartlett’s Küresellik Testi sonucunda anlamlılık değerinin (sig) 0,000 olduğu görülmüştür. Açıklanan toplam varyans oranı ise %78,26’dır. Ölçeğin geçerliliği için yapılan açımlayıcı faktör analizi sonucunda, orijinalinde olduğu gibi üç alt boyutu olduğu görülmüştür. Ölçekteki 1, 2, ve 3. ifadeler “dinçlik” alt boyutu altında; 4, 5, ve 6. ifadeler “adanmışlık” alt boyutu altında ve 7, 8, ve 9. ifadeler “özümseme” alt boyutu altında toplanmıştır. “Dinçlik” alt boyutunun “faktör yükleri 0,93 ile 0,85 arasında” değişmekte; “adanmışlık” alt boyutunun “faktör yükleri 0,91 ile 0,78 arasında” değişmekte; “özümseme” alt boyutunun “faktör yükleri 0,88 ile 0,65 arasında” değişmektedir. İşe Adanmışlık Ölçeğine ilişkin “Cronbach’s Alpha değeri 0,90” olarak tespit edilmiştir. Sonuçlarından da görüldüğü üzere, ölçek makul (Nunnally, 1978) bir güvenilirliğe sahiptir (Tablo 1).

### **Örgütsel özdeşleşme**

Bu araştırmada “Mael ve Ashforth (1992)” tarafından geliştirilen ve “Sökmen, Ekmekçioğlu ve Çelik (2015)” çalışmasında kullanılan “Örgütsel Özdeşleşme Ölçeği” kullanılmıştır. Örgütsel Özdeşleşme Ölçeği, “5’li likert tipi ve 6 ifadeden oluşan tek boyutlu” bir yapıdadır. “Mael ve Ashforth (1992)” tarafından geliştirilen orijinal ölçeğin “güvenilirlik katsayısı 0,87”, Türkiye’de “Sökmen vd. (2015)” yaptığı çalışmada “güvenilirlik katsayısı ise 0,86” olarak tespit edilmiştir

Örgütsel özdeşleşme ölçeğine ilişkin “KMO değeri 0,882” olarak bulunmuştur. Bartlett’s Küresellik Testinin istatistiksel açıdan anlamlı ( $p=,000$ ) olduğu belirlenmiştir. Açıklanan toplam varyans oranı ise %75,44’dür. Örgütsel özdeşleşme için yapılan açımlayıcı faktör analizi sonucunda, ölçeğin orijinalde olduğu gibi tek bir faktörlü yapıda olduğu tespit edilmiştir. Ölçeğin faktör yüklerinin 0,84 ile 0,78 arasında olduğu bulgusuna ulaşılmıştır. Yapılan güvenilirlik testi sonucunda, “Örgütsel Özdeşleşme Ölçeğinin Cronbach alfa değerinin 0,90” olduğu görülmüş ve buna göre ölçeğin güvenilir düzeyde (Nunnally, 1978) olduğu söylenebilir (Tablo 1).

### Örgütsel vatandaşlık davranışı

Bu araştırmada “Podsakoff, MacKenzie, Moorman, Fetter (1990)” tarafından geliştirilen ve daha sonra “Bell ve Menguc (2002)’ün” çalışmalarında kullandıkları “Örgütsel Vatandaşlık Davranışı Ölçeğinin” kısaltılmış halinden yararlanılmıştır. Türkiye’de “Turgut ve Akbolat (2017)” çalışmalarında ölçeği kullanmışlardır. Örgütsel Vatandaşlık Davranışı Ölçeği, “özgecilik, nezaket, sportmenlik, vicdanlılık ve sivil erdem boyutlarının” her biri dörder ifade olmak üzere toplamda “20 ifadeden ve 5 boyuttan” oluşmaktadır. Ölçek, “5’li likert tipi” bir yapıdadır. Turgut ve Akbolat (2017) çalışmalarında yaptıkları “güvenilirlik analizi” sonucunda “Cronbach’s Alpha değerini 0,84” olarak bulmuşlardır (Turgut ve Akbolat, 2017).

Örgütsel vatandaşlık davranışı ölçeğinin “KMO değeri 0,851” olarak tespit edilmiştir. Bartlett’s Küresellik Testi sonucunda anlamlılık değerinin ( $\text{sig}$ ) 0,000 olduğu görülmüştür. Açıklanan toplam varyans oranı ise %63,74’dür. Örgütsel vatandaşlık davranışı için, 331 katılımcı üzerinde ölçeğin orijinalde olduğu gibi “özgecilik, nezaket, sportmenlik, vicdanlılık ve sivil erdem adı altında beş boyuttan” oluştuğu görülmüştür. Ölçekteki 1, 2, 3 ve 4. ifadeler “özgecilik” alt boyutu altında; 5, 6, 7, ve 8. ifadeler “nezaket” alt boyutu altında; 9, 10, 11 ve 12. ifadeler “sportmenlik” alt boyutu altında; 13, 14, 15 ve 16. ifadeler “vicdanlılık” alt boyutu altında; 17, 18, 19 ve 20. ifadeler “sivil erdem” alt boyutu altında toplanmıştır. “Özgecilik” alt boyutunun  $f$ ’aktör yükleri 0,87 ile 0,73 arasında” değişmekte; “nezaket” alt boyutunun “faktör yükleri 0,87 ile 0,69 arasında” değişmekte; “sportmenlik” alt boyutunun “faktör yükleri 0,83 ile 0,70 arasında” değişmekte; “vicdanlılık” alt boyutunun “faktör yükleri 0,85 ile 0,65 arasında” değişmekte; “sivil erdem” alt boyutunun “faktör yükleri 0,86 ile 0,64 arasında” değişmektedir. Mevcut araştırmada kullanılan örgütsel vatandaşlık davranışı ölçeğinin “Cronbach’s Alpha değeri 0,85” olarak bulunmuştur. Bu durumda, örgütsel vatandaşlık davranışı ölçeğinin güvenilir düzeyde (Nunnally, 1978) olduğu söylenebilir (Tablo 1).

**Tablo 1:** İşe adanmışlık, örgütsel özdeşleşme ve örgütsel vatandaşlık davranışı ölçekleri alt boyutlarının faktör yükü ve Cronbach's Alpha değerleri

<b>“İşe Adanmışlık Ölçeği”</b>			
“Kaiser-Meyer-Olkin Örneklem Uygunluğunun Ölçüsü”		0,870	
“Bartlett's Test of Sphericity”		P	0,000
<b>“Cronbach's Alpha”</b>	0,90	<b>“Açıklanan Toplam Varyans”</b>	78,26
<b>“Alt Boyutlar”</b>		<b>“Faktör Yükleri”</b>	<b>“Cronbach's Alpha”</b>
Dinçlik			0,88
	İ.A.1	0,930	
	İ.A.2	0,929	
	İ.A.3	0,853	
Adanmışlık			0,84
	İ.A.4	0,913	
	İ.A.5	0,913	
	İ.A.6	0,778	
Özümseme			0,60
	İ.A.9	0,883	
	İ.A.8	0,702	
	İ.A.7	0,648	
<b>“Örgütsel Özdeşleşme Ölçeği”</b>			
“Kaiser-Meyer-Olkin Örneklem Uygunluğunun Ölçüsü”		0,882	
“Bartlett's Test of Sphericity”		P	0,000
<b>“Cronbach's Alpha”</b>	0,90	<b>“Açıklanan Toplam Varyans”</b>	75,44
<b>“Alt Boyutlar”</b>		<b>“Faktör Yükleri”</b>	<b>“Cronbach's Alpha”</b>
“Örgütsel Özdeşleşme”			0,90
	Ö.Ö.5	0,841	
	Ö.Ö.4	0,828	



Ö.Ö.2	0,816		
Ö.Ö.3	0,815		
Ö.Ö.6	0,799		
Ö.Ö.1	0,782		
<b>“Örgütsel Vatandaşlık Davranışı Ölçeği”</b>			
“Kaiser-Meyer-Olkin Örneklem Uygunluğunun Ölçüsü”			0,851
“Bartlett's Test of Sphericity”		P	0,000
“Cronbach's Alpha”	0,85	“Açıklanan Toplam Varyans”	63,74
“Alt Boyutlar”		“Faktör Yükleri”	“Cronbach's Alpha”
Özgecilik			0,80
Ö.V.D.3	0,866		
Ö.V.D.1	0,822		
Ö.V.D.2	0,749		
Ö.V.D.4	0,729		
Nezaket			0,79
Ö.V.D.7	0,865		
Ö.V.D.6	0,822		
Ö.V.D.8	0,806		
Ö.V.D.5	0,689		
Sportmenlik			0,76
Ö.V.D.10	0,825		
Ö.V.D.12	0,791		
Ö.V.D.11	0,729		
Ö.V.D.9	0,703		
Vicdanlılık			0,76
Ö.V.D.14	0,849		
Ö.V.D.15	0,834		

Ö.V.D.16	0,717	
Ö.V.D.13	0,651	
Sivil Erdem		0,78
Ö.V.D.20	0,858	
Ö.V.D.18	0,840	
Ö.V.D.19	0,768	
Ö.V.D.17	0,644	

## BULGULAR

### Normallik Testi

Araştırmada yer alan işe adanmışlık, örgütsel özdeşleşme ve örgütsel vatandaşlık davranışı ölçeklerine ait çarpıklık (skewness) ve basıklık (kurtosis) değerleri Tablo 1’de gösterilmektedir. Tablo 2 incelendiğinde, değerlerin -1,5 ile +1,5 arasında yer aldığı görülmektedir. Bu durumda, ölçeklerin normal dağılım sağladığı (Tabachnick ve Fidell, 2013) söylenebilir.

**Tablo 2:** Ölçeklere ilişkin normallik testi sonuçları

“Değişkenler”	“N”	“Skewness”	“Kurtosis”
İşe Adanmışlık		-0,253	-0,519
Örgütsel Özdeşleşme	331	-0,382	-0,714
Örgütsel Vatandaşlık Davranışı		-1,106	0,972

## Korelasyon Analizi Sonuçları

**Tablo 3:** Değişkenler arasında korelasyon katsayıları ve tanımlayıcı istatistikler

	1	2	3
<b>1. İşe Adanmışlık</b>	1		
<b>2. Örgütsel Özdeşleşme</b>	0,596**	1	
<b>3.Örgütsel Vatandaşlık Davranışı</b>	0,476**	0,447**	1
<b>Ortalama</b>	3,4021	3,3167	4,1959
<b>Standart Sapma</b>	0,92280	1,11863	0,51065

Tablo 3'e bakıldığında, hem işe adanmışlık ( $r=0,476$ ;  $p=0,000$ ), hem de örgütsel özdeşleşme ( $r=0,447$ ;  $p=0,000$ ) ile örgütsel vatandaşlık davranışı arasında "pozitif ve anlamlı bir ilişki" olduğu görülmektedir.

## Regresyon Analizi Sonuçları

**Tablo 4:** İşe adanmışlığın örgütsel vatandaşlık davranışı üzerindeki etkisi

Model Özeti				Anova <sup>a</sup>				Model		
Model	R	R <sup>2</sup>	Düzeltilmemiş R <sup>2</sup>	Tahminlerin std. hatası	f	Anlamlılık	Değişkenler	Std. Olmayan Katsayılar (B)	Std. Katsayılar (B)	Anlamlılık
1	,349 <sub>a</sub>	,122	,225	,42966	45,680	,000 <sup>b</sup>	ÖVD	3,259		,000
							İşe Adanmışlık	,173	,349	,000

Tablo 4, bağımsız değişken işe adanmışlığın, örgütsel vatandaşlık davranışı üzerindeki etkisini gösteren regresyon analizi sonuçlarını göstermektedir. Sonuçlar, işe adanmışlığın örgütsel vatandaşlık davranışı üzerindeki etkisinin anlamlı ve pozitif yönde etkilediğini göstermektedir. İşe adanmışlığın örgütsel vatandaşlık davranışını %22,5 oranında açıkladığı belirlenmiştir. Bu bilgiler doğrultusunda, önerilen "H1

hipotezi (İşe adanmışlık, örgütsel vatandaşlık davranışını anlamlı ve pozitif yönde etkiler.)” desteklenmektedir.

**Tablo 5:** Örgütsel özdeşleşmenin örgütsel vatandaşlık davranışı üzerindeki etkisi

Model Özeti			Anova <sup>a</sup>				Model			
Model	R	R <sup>2</sup>	Düzeltilmemiş R <sup>2</sup>	Tahminlerin std. htası	f	Anlamlılık	Değişkenler	Std. Olmayan Katsayılar (B)	Std. Katsayılar (B)	Anlamlılık
2	,415 <sub>a</sub>	,172	,197	,41717	68,459	,000 <sup>b</sup>	ÖVD	3,285		,000
							Örgütsel Özdeşleşme	,170	,415	,000

Araştırmanın 2. Hipotezinde (H2) örgütsel özdeşleşmenin örgütsel vatandaşlık davranışını anlamlı ve pozitif yönde etkileyeceği öngörülmektedir. Regresyon analizi sonucunda, örgütsel özdeşleşmenin örgütsel vatandaşlık davranışı üzerinde anlamlı ve pozitif bir etkiye sahip olduğu bulunmaktadır (Tablo 5). Örgütsel özdeşleşmenin örgütsel vatandaşlık davranışını %19,7 oranında açıkladığı tespit edilmiştir. Bu durumda, araştırmanın “H2 hipotezi (Örgütsel özdeşleşme, örgütsel vatandaşlık davranışını anlamlı ve pozitif yönde etkiler.)” kabul edilmiştir.

## SONUÇ

Bu çalışmanın genel amacı çalışanların örgütsel vatandaşlık davranışı sergileme düzeylerine işe adanmışlık ve örgütsel özdeşleşme algılarının etkisini ortaya koymaktır. Bu kapsamda, içerisinde bulunduğumuz salgın sürecinin etkilerini yoğun şekilde yaşayan ve hisseden sağlık çalışanlarının örgütsel vatandaşlık davranışı sergileme düzeylerinin araştırmacılar açısından önemli olduğu düşüncesi sonucu çalışmanın örneklem grubunu sağlık çalışanları oluşturmaktadır. Çalışma, algılanan işe adanmışlık ve örgütsel özdeşleşmenin sağlık çalışanlarının örgütsel vatandaşlık davranışlarıyla ilişkili olduğu sürecin daha derinden anlaşılmasına katkı sağlamaktadır. Algılanan örgütsel vatandaşlık davranışı sağlık çalışanlarının işe adanmışlık ve örgütsel özdeşleşme algılarının daha yüksek olması durumunda güçlenmektedir. Örgütsel vatandaşlık davranışı yöneticilerin çalışanlarından belirli düzeyde istediği ve arzu ettiği bir durum olarak önem arz etmektedir.



Çalışmada tahmin edildiği gibi işe adanmışlığın örgütsel vatandaşlık davranışı üzerinde olumlu bir etkiye sahip olduğu bulgusu elde edilmiştir. Bu sonuç, Babcock-Roberson, ve Strickland (2010), Fındıklı (2015), Kaplanseren ve Örucü (2018), Farid vd. (2019) ve Ng vd. (2021) gibi önceki çalışmalar ile uyumludur. Bu doğrultuda sağlık çalışanlarının işe adanmışlık düzeylerini yükseltecek uygulamaların yerine getirilmesi örgütsel vatandaşlık davranışı sergilemelerinde önemli bir öncül olduğunu bize göstermektedir. Çalışmanın bir diğer değişkeni olan örgütsel özdeşlemenin örgütsel vatandaşlık davranışı üzerindeki etkisine baktığımızda tahmin ettiğimiz gibi olumlu bir etkiye sahip olduğuna ve önemli bir örgütsel vatandaşlık davranışı yordayıcısı olduğuna elde edilen bulgular sonucunda ulaşabiliyoruz. Bu sonuç, Humphrey (2012) aksine Bellou vd. (2005), Karabey ve İşcan (2007), Qureshi vd. (2011), Tokgöz ve Seymen (2013), Turgut ve Akbolat (2017), Yavuz ve Zehir (2017) ve Kocaoğlu ve Özdemir (2020) önceki çalışmaları destekler niteliktedir.

İnsan kaynakları yöneticileri ve diğer yöneticilerin çalışma ortamı içerisinde çalışana elverişli bir çalışma ortamı, doğru ve sağlıklı şekilde iletişim kurma imkânları, ekip ruhunu ve bilincini oluşturacak etkinliklere katılım ve kendini ifade edebilme fırsatları sağlayacak insan kaynakları uygulamaları ortaya koyarak çalışanlardan arzulanan davranış olan örgütsel vatandaşlık davranışı sergileme düzeylerini attırabileceklerini ifade edebiliriz. Sağlık çalışanlarının örgütsel özdeşleşme ve işe adanmışlık algıların artışı örgütsel vatandaşlık davranışını teşvik edebilir. Çalışanlar işlerinde daha enerjik ve özverili hale geldiğinde, bu hem çalışan hem de kuruluş için sonuçlara ve çıktılara olumlu bir şekilde yansiyacaktır. Çalışanların kalite eğitim programlarından faydalanması, yöneticilerin destekleyici davranışları ve tutumları oldukça önem arz etmektedir. Ayrıca en iyi performans ve verimlilik için hazırlanan hareket ve zaman etütlerinin de optimumu sağlayacak şekilde oluşturulması yardımcı olacaktır.

Gerçekleştirdiğimiz çalışmanın çeşitli çeşitli sınırlılıkları bulunmaktadır. İlk olarak, mevcut çalışmanın verilerin genellenmesini sınırlaması sadece Kahramanmaraş'taki sağlık çalışanlarını kapsamaktadır. Daha sonra ele alınacak araştırmaların farklı demografik yapılarıdaki ve farklı şehirlerdeki bireyleri kapması çalışmanın amacının tam anlamıyla ortaya konmasında paydaşların hepsine fayda sağlayabilir. Veri toplama için, çalışmanın yanıt oranının düşük olması sağlık çalışanlarının çoğunun bu ankete katılmak için zamanı olmadığı anlamına gelir. Bir başka sınırlılık ise görüldüğü üzere araştırmada katılımcılardan verileri elde etmek amacıyla kolayda örnekleme tekniği seçilmiştir bunun sonucunda katılımcıların kurumunda çalışan sağlık çalışanlarının oranı %85,2, özel kurumda çalışan sağlık çalışanlarının oranı ise %14,8'dir. Bu doğrultuda örnekleme tekniğinin değiştirilmesi ya da kamu ve özel sektör olarak ayırım yapılması çalışma sonuçları bakımından daha kuvvetli bulgular elde etme konusunda paydaşlara yardım edebilir.

## YAZAR BEYANI / AUTHOR STATEMENT

Araştırmacılar makaleye ortak olarak katkıda bulunduğunu bildirmiştir. Araştırmacılar herhangi bir çıkar çatışması bildirmemiştir.

Bu çalışmada Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi Sosyal ve Beşeri Bilimler Araştırmaları Etiği Kurulu'ndan 17.06.2022 tarih 26 toplantı sayısı ve 2022-26 no'lu kararı ile etik kurul izni alınmıştır.

## KAYNAKÇA

- Acaray, A., & Pelenk, S. E. (2018). İşe Adanmışlığın güçlendirme iklimi ve bireysel performans ile ilişkisinin incelenmesi: Hizmet sektöründe bir araştırma. *İnsan ve Toplum Bilimleri Araştırmaları Dergisi*, 7(5), 154-177.
- Aktaş, K., & Akdemir, B. (2019). İşe adanmışlık ve örgütsel özdeşleşme ilişkisinin performans algısına etkisi üzerine bir araştırma. *Journal of SocialPolicyConferences*, (77) , 307-348.
- Alkan, D. P., & Arıkboğa, F. Ş. (2017). Etik liderlik ve örgütsel vatandaşlık davranışı ilişkisinde örgütsel özdeşleşmenin aracılık etkisi ve bir uygulama. *Yönetim ve Ekonomi Dergisi*, 24(2), 349-369.
- Altaş, S. S., & Çekmecelioğlu, H. G. (2007). İş tatmini, örgütsel bağlılık ve örgütsel vatandaşlık davranışının iş performansı üzerindeki etkileri: Bir araştırma, *Öneri Dergisi*, 7(28), 47-57.
- Ashforth, B. E., & Mael, F. (1989). Social identity theory and the organization. *Academy of management review*, 14(1), 20-39.
- Aslan, H. (2019). İşe adanmışlığın yenilikçi iş davranışı üzerindeki etkisinde kapsayıcı liderliğin aracılık rolü. *OPUS International Journal of SocietyResearches*, 14(20), 1055-1069.
- Aytürk, N. (2019). Örgütsel Davranış Örgütsel Kuramlar ve Uygulamalar. Ankara: Nobel Akademik Yayıncılık, ISBN:978-605-7846-09-9.
- Babcock-Roberson, M. E., & Strickland, O. J. (2010). The relationship between charismatic leadership, work engagement, and organizational citizenship behaviors. *TheJournal of psychology*, 144(3), 313-326.
- Balkı, S., İlhan, İ. , & Özkoç, A. (2020). Mutfak çalışanlarında algılanan dışsal prestij ve işe adanmışlığının yenilik performansına etkisi: Nevşehir ilinde bir uygulama. *Ömer Halisdemir Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 13(3), 401-412.
- Basım, H. N. & Şeşen, H. (2006). Örgütsel vatandaşlık davranışı ölçeği uyarlama ve karşılaştırma çalışması. *Ankara Üniversitesi SBF Dergisi*, 61(4), 84-101.
- Başar, U., & Basım, N. (2016). Effects of organizational identification on job satisfaction: Moderating role of organizational politics (Örgütsel özdeşleşmenin iş tatmini üzerindeki etkisi: Örgütsel politikanın düzenleyici rolü), *Yönetim ve Ekonomi Dergisi*, 22(2), 663-683.

- Beldek, E. G. (2017). Örgütsel özdeşleşmenin örgütsel sinizm ve örgütsel muhalefet ile ilişkisi: Görgül bir araştırma. *Örgütsel Davranış Araştırmaları Dergisi*, 2(1), 16-47.
- Bell, S. J., & Menguc B. (2002). The employee-organization relationship, organizational citizenship behaviors, and superior service quality. *Journal of Retailing*, 78(2), 131-146.
- Bellou, V., Chitiris, L., & Bellou, A. (2005). The impact of organizational identification and self-esteem on organizational citizenship behavior: The case of Greek public hospitals. *Operational Research*, 5(2), 305-318,
- Borman, W. C. (2004). The concept of organizationa lcitizenship. *Current Directions In Psychological Science*, 13(6), 238-241.
- Bostancı, H. , & Ekiyor, Y. A. (2015). Çalışanların işe adanmasının örgüt içi girişimciliğe etkisinin incelenmesi. *Uluslararası Sağlık Yönetimi ve Stratejileri Araştırma Dergisi*, 1(1), 37-51.
- Bozer, A. & Yanık, A. (2020). Üniversite çalışanlarının örgütsel vatandaşlık davranışı, iş tatmini ve iş performansı arasındaki ilişki, *Kırklareli Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 9(1), 125-143.
- Dalgın, T., & Taslak, S. (2016). The effects of managers leadership practices on organisational citizenship behaviours and intervening role of organisational justice: Sample of accommodation sector in Mugla. *Gaziantep University Journal of Social Sciences*, 15(2), 359-393.
- Demirel, Y., Demirel, Y. & Özçınar, M. F. (2010). Örgütsel vatandaşlık davranışının iş tatmini üzerine etkisi: Farklı sektörlere yönelik bir araştırma. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 23(1), 129-145,
- Dutton, J.E., Dukerich, J.M., & Harquail, C.V. (1994). Organizational images and member identification. *Administrative Science Quarterly*, 39(2), 239-263.
- Eroğluer, K. (2020). Örgütsel vatandaşlık ve örgütsel yabancılaşma arasındaki ilişkide iş zenginleştirmenin aracılık etkisi. *OPUS International Journal of Society Researches*, 15(21), 323-355.
- Farid, T., Iqbal, S., Ma, J., Castro-González, S., Khattak, A., & Khan, M. K. (2019). Employees' perceptions of CSR, work engagement, and organizational citizenship behavior: The mediating effects of organizational justice. *International journal of environmental research and public health*, 16(10), 1731.
- Fındıklı, M. M. A. (2015). Exploring the consequences of work engagement: Relations among OCB-I, LMX and team work performance. *Ege Academic Review*, 15(2), 229-238.
- Gönüllü, H., Ceyhan, S., Bektaş, M., & Çiçek, H. (2020). Örgütsel özdeşleşmenin iş tatminine etkisi: Burdur ilinde bir araştırma. *Yönetim ve Ekonomi Dergisi*, 27(1), 129-142.
- Gürbüz, S. (2006). Örgütsel vatandaşlık davranışı ile duygusal bağlılık arasındaki ilişkilerin belirlenmesine yönelik bir araştırma. *Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 3(1), 48-75.
- Harter, J. K., Schmidt, F. L., & Hayes, T. L. (2002). Business-unit-level relationship between employee satisfaction, employee engagement, and business outcomes: A meta-analysis. *Journal of Applied Psychology*, 87(2), 268-279.

- Humphrey, A. (2012). Transformational leadership and organizational citizenship behaviors: The role of organizational identification. *The Psychologist-Manager Journal*, 15(4), 247-268.
- Johnson, W. L., Johnson, A. M., & Heimberg, F. (1999). A Primary and second-order component analysis of the organizational identification questionnaire. *Educational and Psychological Measurement*, 59(1), 159-170.
- Kahn, W. A. (1990). Psychological conditions of personal engagement and disengagement at work. *Academy of Management Journal*, 33(4), 692-724.
- Kaplan, M., & Canal, B. (2018). Örgütsel özdeşleşmenin bireysel yaratıcılık üzerindeki etkisi: Bankacılık sektöründe bir araştırma. *Nevşehir Hacı Bektaş Veli Üniversitesi SBE Dergisi*, 8(1), 45-57.
- Kaplanseren, S., & Örucü, E. (2018). İşe tutkunluğun örgütsel vatandaşlığa etkisi: otel çalışanları üzerine bir araştırma. *Trakya Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 7(1), 1-19.
- Karabey, C. N., & İşcan, Ö. F. (2007). Örgütsel özdeşleşme, örgütsel imaj ve örgütsel vatandaşlık davranışı ilişkisi: Bir uygulama. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 21 (2), 231-241.
- Kocaoğlu, M., & Özdemir, H. Ö. (2020). Örgütsel güven, örgütsel özdeşleşme ve örgütsel vatandaşlık davranışı arasındaki ilişkilere yönelik bir araştırma: Kırşehir belediyesi örneği. *International Journal of Social Science*, 3(1), 19-34.
- Mael, F., & Ashforth, B. E. (1992). Alumni and their alma mater: A partial test of there for mulated model of organizational identification. *Journal of Organizational Behavior*, 13, 103-123.
- Maslach, C., Schaufeli, W. B., & Leiter, M. P. (2001). Job burnout. *Annual Review of Psychology*, 52, 397-422.
- Mete, Y., & Serin, H. (2015). Okul yöneticilerinin babacan liderlik davranışı ile öğretmenlerin örgütsel vatandaşlık ve örgütsel sinizm davranışları arasındaki ilişki. *HAYEF Journal of Education*, 12(2), 147-159.
- Miller V. D., Allen M., Cazey M. K., & Johnson J. R. (2000) Reconsidering the organizational identification questionnaire. *Management Communication Quarterly*, 13(4), 626-658.
- Nartgün, Ş. S., & Demirer, S. (2016). Öğretmenlerin örgütsel sosyalleşme ve özdeşleşme düzeylerinin birlikte çalışma yeterliklerine etkisi. *Mersin Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi*, 12(1).
- Netemeyer, R. G., Boles, J. S., McKee, D. O., & McMurrian, R. (1997). An investigation into the antecedents of organizational citizenship behaviors in a personal selling context. *Journal of Marketing*, 61(3), 85-98.
- Ng, L. P., Choong, Y. O., Kuar, L. S., Tan, C. E., & Teoh, S. Y. (2021). Job satisfaction and organizational citizenship behaviour among sthealth professionals: The mediating role of work engagement. *International Journal of Healthcare Management*, 14(3), 797-804.
- Organ, D. W. (1997). Organizational citizenship behavior: It's construct clean-up time. *Human Performance*, 10(2), 85-97.

- Özdevecioğlu, M. (2003). Örgütsel vatandaşlık davranışı ile üniversite öğrencilerinin bazı demografik özellikleri ve akademik başarıları arasındaki ilişkilerin belirlenmesine yönelik bir araştırma. *Erciyes Üniversitesi İİBF Dergisi*, 20, 117-135.
- Özkalp, E., & Meydan, B. (2015). Schaufeli ve Bakkertarafından geliştirilmiş olan İşe Angaje Olma ölçeğinin Türkçe’de güvenilirlik ve geçerliliğinin analizi. *ISGUC TheJournal of IndustrialRelationsand Human Resources*, 17(3), 1-19.
- Özyılmaz, A., & Süner, Z. (2015). İşe Adanmışlığın işyeri tutumlarına etkisi: Hatay’daki 9 işletmede yapılan ampirik araştırmanın sonuçları. *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 10(3), 143-164.
- Podsakoff, P. M., MacKenzie, S. B., Moorman, R. H., & Fetter, R. (1990). Transformational leader behaviors and their effects on followers’ trust in leader, satisfaction, and organizational citizenship behaviors. *The Leadership Quarterly*, 1(2), 107-142.
- Podsakoff, P. M., MacKenzie, S. B., Paine, J. B., & Bachrach, D. G. (2000). Organizational citizenship behaviors: A critical review of the theoretical and empirical literature and suggestions for future research. *Journal of Management*, 26(3), 513-563.
- Puusa A., & Tolvanen U. (2006), Organizational identity and trust. *Electronic Journal of Business Ethicsand Organizational Studies*, 11(2), 29-33.
- Qureshi, J. A., Shahjehan, A., Zeb, F., & Saifullah, K. (2011). The effect of self-esteem and organizational identification on organizational citizenship behavior: A case of Pakistan ipublic sectoruniversity. *African journal of business management*, 5(9), 3448-3456.
- Rothbard, N. P., & Patil, S. V. (2011). Being there: Work engagement and positive organizational scholarship. *The Oxford Handbook of Positive Organizational Scholarship*.
- Rothbard, N. P. (2001). Enrichingordepleting? The dynamics of engagement in work and family roles. *Administrative Science Quarterly*, 46, 655-684.
- Schaufeli W., & Arnold B. (2004). UWES Utrecht work engagement scale. *Occupational Health Psychology Unit Utrecht University*.
- Schaufeli, W. (2012). Work engagement: What do we know and where do we go?. *Romanian Journal of Applied Psychology*, 14(1), 3-10.
- Schaufeli, W. B., Salanova, M., Gonzales-Roma, V., & Bakker, A. (2002). The measurement of engagement and burnout: A two sample confirmatory factor analytic approach. *Journal of Happiness Studies*, 3, 71-92.
- Schaufeli, W.B., & Salanova, M. (2008). Enhancing work engagement through the management of human resources: The individual in the changing working life (K. Näswall, M. Sverke, J. Hellgren, Eds.), *Cambridge UniversityPress*, 380-404.
- Serinikli, N. (2019). Çalışanların örgütsel destek algılarının işten ayrılma niyeti üzerine etkisinde örgütsel özdeşleşmenin aracılık rolü. *Avrasya Uluslararası Araştırmalar Dergisi*, 7(18), 499-515.

- Serinkan, C., & Tülü, M. (2021). Örgütsel özdeşleşme ve örgütsel sinizm ilişkisi: Pamukkale Üniversitesindeki idari personele yönelik bir araştırma. *İktisadi İdari ve Siyasal Araştırmalar Dergisi*, 6(14), 48-70.
- Sezgin, F. (2005). Örgütsel vatandaşlık davranışları: Kavramsal Bir çözümleme ve okul açısından bazı çıkarımlar, *Gazi Eğitim Fakültesi Dergisi*, 25(1), 317-339.
- Sezici E. (2012). Örgütsel özdeşleşme: Örgütsel davranışta güncel konular (Ergun Ö. D. eds.) Ekin Basım Yayın Dağıtım.
- Simpson, M. R. (2008). Engagement a work: A review of the literature. *International Journal of Nursing Studies*, 46(7), 1012-1024.
- Sonntag, S. (2003). Recovery, work engagement, and proactive behavior: A new look at the interface between on work and work. *Journal of Applied Psychology*, 518-528.
- Soysal, A., Aydoğan, S., & Nurdoğan, B. (2019). Örgütsel vatandaşlık davranış algısı ile iş performansı arasındaki ilişki: Hemşireler üzerinde bir araştırma. *Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 9(2), 73-91.
- Sökmen, A., Ekmekçioğlu, E. B., & Çelik, K. (2015). Algılanan örgütsel destek, örgütsel özdeşleşme ve yönetici etik davranışı ilişkisi: araştırma görevlilerine yönelik araştırma. *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 7(1), 125-144.
- Şantaş, F., Uğurluoğlu, Ö., Kandemir, A., & Çelik, Y. (2016). Sağlık çalışanlarında örgütsel sinizm, iş performansı ve örgütsel özdeşleşme düzeyleri arasındaki ilişkilerin incelenmesi. *Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 18(3), 867-886.
- Tekin, E., & Yıldırım, Ş. S. (2020). Akademisyenlerde örgütsel öğrenme ve örgütsel vatandaşlık davranışının iş tatmini üzerindeki etkileri. *Bucak İşletme Fakültesi Dergisi*, 3(2), 222-243.
- Tokgöz, E., & Seymen, O. A. (2013). Örgütsel güven, örgütsel özdeşleşme ve örgütsel vatandaşlık davranışı arasındaki ilişki: Bir devlet hastanesinde araştırma. *Öneri Dergisi*, 10(39), 61-76.
- Turgut, M., & Akbolat, M. (2017). Örgütsel vatandaşlık davranışı, örgütsel özdeşleşme ve örgütsel sessizlik ilişkisine yönelik sağlık çalışanları üzerine bir araştırma. *Hacettepe Sağlık İdaresi Dergisi*, 20(3), 357-384.
- Turhan, M., Demirli, C., & Nazik, G. (2012). Sınıf öğretmenlerinin mesleğe adanmışlık düzeyine etki eden faktörler: Elazığ örneği. *İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 11(21), 179-192.
- Turunç, Ö., & Çelik, M. (2011). Örgütsel özdeşleşme ve kontrol algılamalarının, çalışanların işten ayrılma niyeti ve iş performansına etkileri. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 24(3), 163-181.
- Utami, N. M. S., Sapta, I., Verawati, Y., & Astakoni, I. (2021). Relationship between workplaces pirituality, organizational commitment and organizational citizenship behavior. *The Journal of Asian Finance, Economics, and Business*, 8(1), 507-517.
- Walz, S. M., & Niehoff, B. P. (2000). Organizational citizenship behaviors: Their relationship to organizational effectiveness. *Journal of Hospitality & Tourism Research*, 24(3), 301-319.



- Yakın, M., & Erdil, O. (2012). Relationships between self-efficacy and work engagement and the effects on job satisfaction: a survey on certified public accountants. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 58, 370-378.
- Yavan, Ö. (2016). Örgütsel davranış düzleminde adanmışlık. *Pamukkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, (25), 278-296.
- Yavuz, A., & Zehir, C. (2017). Değişim Odaklı liderlik, örgütsel özdeşleşme ve örgütsel vatandaşlık davranışı ilişkisi. *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, 18(2), 97-115.
- Yılmaz, K. (2009). Özel dersane öğretmenlerinin örgütsel güven düzeyleri ile örgütsel vatandaşlık davranışları arasındaki ilişki. *Kuram ve Uygulamada Eğitim Yönetimi*, 59(59), 471-490.
- Zengin, Y., & Bozçalı, Ü.C. (2020). İnsan kaynakları uygulamalarının örgütsel özdeşleşme ve örgütsel yabancılaşmaya etkisi. *KAÜİİBFD*, 11(22), 680-710.

## ULUSLARARASI GÖÇ İLE İLGİLİ YÖK VE ETHOS TEZ VERİ MERKEZLERİNDE YER ALAN AKADEMİK ÇALIŞMALARIN BİBLİYOMETRİK ANALİZİ

Mustafa Tayfun ÜSTÜN<sup>1</sup>

### Öz

Bu çalışma sosyal bilimler literatürünün popüler konulardan biri olan uluslararası göç olgusuna farklı bir perspektiften yaklaşarak Türkiye ve Birleşik Krallık’da konuyla ilgili hazırlanmış olan doktora tezlerini basit ve tanımlayıcı bir bakış açısının ötesinde değerlendirmektedir. Yıl, erişim durumu, sayfa aralıkları, araştırma tasarımı, örnek olay, araştırma perspektifi, hazırlandığı üniversite, ana bilim dalı, danışmanın unvanı ve öne çıkan temalar gibi bibliyometrik özelliklerine odaklanarak iki veri tabanındaki doktora tezlerini sistematik bir biçimde karşılaştırmak bu çalışmanın ana konusunu oluşturmaktadır. Çalışmada kullanılan veriler doküman incelemesi tekniği kullanılarak Türkiye’den 187, Birleşik Krallık’tan ise 103 doktora tezi incelenmiştir. Analizler yapılırken Microsoft Excel ve MAXQDA 2020 Nitel Veri Analizi programlarından yararlanılmıştır.

**Anahtar Kelimeler:** Uluslararası Göç, Bibliyometrik Analiz, Maxqda

**JEL Kodları:** C80, F22, O15

## BIBLIOMETRIC ANALYSIS OF ACADEMIC STUDIES ON THE INTERNATIONAL MIGRATION IN THESIS CENTER OF COUNCIL OF HIGHER EDUCATION (YOK) AND ETHOS

### Abstract

This paper approaches the phenomenon of international migration, which is one of the popular topics in the social sciences literature, from a different perspective, and evaluates the doctoral theses prepared in Turkey and the United Kingdom beyond a simple and descriptive perspective. The main subject of this paper is to compare systematically the theses included in the analysis in two databases, focusing on their bibliometric characteristics such as year, access status, page ranges, research design, case study, research perspective, university, department, title of the advisor and prominent themes. Using the document analysis technique, the data were obtained from 187 and 103 doctoral theses from Turkey and the UK respectively. While analyzing, Microsoft Excel and MAXQDA 2020 Qualitative Data Analysis programs were used.

**Keywords:** International Migration, Bibliometrics Analysis, Maxqda

**JEL Codes:** C80, F22, O15

<sup>1</sup> Dr. Öğr. Üyesi, Atatürk Üniversitesi, İ.İ.B.F, [tayfun.ustun@atauni.edu.tr](mailto:tayfun.ustun@atauni.edu.tr), <https://orcid.org/0000-0002-9562-8911>



## GİRİŞ

İlk bakışta coğrafi olarak basit bir yer değiştirme süreci olarak algılanan göç, nedenleri ve sonuçlarıyla beraber düşünüldüğünde birey, toplum, devlet ve sistem düzeyinde büyük değişikliklere yol açabilme potansiyeli olan çok katmanlı bir süreçtir. Kimi zaman bir ülkenin sınırları içerisinde gerçekleşen göçler, kimi zaman da küreselleşmenin de etkisiyle sınırları aşan hareketler olarak mevcut uluslararası sistem ve ulus devletlere meydan okumakta ve devletlerin başta göç politikaları ve sığınma sistemlerine yönelik revizeler yapmasını zorunlu kılmaktadır. Uluslararası göç küreselleşip, hızlanıp ve daha esnek hale gelirken, diğer yandan siyasallaşmasının bir sonucu olarak göçe yönelik politikalarında sert önlemler alınmakta ve uluslararası göçün bir güvenlik meselesi olarak algılandığı ve hararetli tartışmalara yol açtığı görülmektedir (Miller ve Castles, 2008, s. 12). Uluslararası politikada yaşanan tartışmalar uluslararası göç olgusunun akademik dünyada da popülerliğinin artmasına yol açmakta başta İktisat, Nüfus Bilimi, Sosyoloji, Siyaset Bilimi ve Uluslararası İlişkiler gibi bilim dalları tarafından farklı boyutlarına odaklanarak çalışılmaktadır. Araştırmacıların bu çabası tarihsel süreç içerisinde göç üzerine önemli bir literatürün doğmasına katkı sağlamıştır. Geniş bir yelpazeye yayılan bu literatürün bibliyometrik açıdan anlamlı veriler sunabileceği açıktır.

Sosyal bilimlerde sıklıkla kullanılan bir teknik olarak bibliyometrik üzerine farklı düzeylerde ve formatlarda yapılmış çok fazla çalışmaya erişmek mümkündür. Sadece Scopus veri tabanında sosyal bilimler filtresi kullanılarak çeşitli konu başlıklarında yıl sınırı olmaksızın 33,334 çalışmaya ulaşılabilmektedir. Son üç yıl içerisinde yapılan çalışmaların sayısı ise 3,254'dür. Bu geniş literatür içerisinde Türkiye merkezli olarak hazırlanmış 94 makale de bulunmaktadır. Scopus veri tabanına ek olarak, yüksek lisans ya da doktora tezleri kapsamında Ulusal Tez Merkezi bünyesinde 58 yüksek lisans, 8 doktora tezi olmak üzere toplamda 66 çalışmanın bibliyometrik analiz ile ilgili olduğu tespit edilmiştir.

Bibliyometrik analiz tekniğinin diğer konu başlıklarındaki popülerliğine karşın uluslararası göç üzerine tatminkar bir çalışmanın eksikliğinin bu alanda önemli bir boşluk oluşturduğu ileri sürülebilir. Her ne kadar göç üzerine yakın dönemde yapılan “Göç Bibliyografyası: Göç Konusunda Başvurulabilecek Kaynaklar ve Bu Kaynaklara İlişkin Genel Bir Değerlendirme (Taştan, Tütak ve Tütak,2020), Türkiye'de Göç İle İlgili Bibliyografya Çalışması (Elmanssouri, Chérif ve Adoum Abdramane, 2019) ve Türkçe Literatürde Göç Çalışmalarının Bibliyografyası (Alkar ve Atasoy, 2019)” başlıklı çalışmalar göç literatürüne katkı vermeyi amaçlasa da bibliyometrik analiz içermediklerinden dolayı daha çok betimleyici düzeyde kurgulanan basit kaynakça derlemelerinden öteye geçemedikleri anlaşılmaktadır.

Diğer çalışmalardan farklı olarak, bu makale uluslararası göç olgusunu bibliyometrik analiz tekniğini kullanarak sistematik bir biçimde incelemeyi hedeflemektedir. Bu bağlamda, uluslararası göç olgusuna

farklı bir perspektiften yaklaşarak Türkiye ve Birleşik Krallık’da konuyla ilgili hazırlanmış olan doktora tezlerini basit ve tanımlayıcı bir bakış açısının ötesine geçerek değerlendirmektedir. Yıl, erişim durumu, sayfa aralıkları, araştırma tasarımı, örnek olay, araştırma perspektifi, hazırlandığı üniversite, ana bilim dalı, danışmanın unvanı ve öne çıkan temalar gibi bibliyometrik özelliklerine odaklanarak iki veri tabanındaki yer alan tezleri sistematik bir biçimde karşılaştırmalı olarak analiz yapmak bu çalışmanın ana konusunu oluşturmaktadır. Bu çalışma, uluslararası göç üzerine hazırlanan tezlerin benzerlik ve farklılıklarına dair profiller geliştirerek Türkçe literatüre katkıda bulunmayı hedeflerken, aynı zamanda Türkiye ve Birleşik Krallık’daki üniversitelerde uluslararası göç üzerine oluşmaya başlayan entelektüel birikimi ortaya koymayı amaçlamaktadır. Üç kısımdan oluşan bu çalışmada ilk olarak, kavramsal çerçeve başlığı altında uluslararası göç ve bibliyometrik analiz tekniği hakkındaki teorik tartışmalar özetlenecektir. İkinci bölümde ise araştırmanın yöntemi, tasarımı ve kullanılan veri toplama tekniklerinden bahsedilecektir. Son kısımda ise araştırmanın bulguları paylaşılarak, incelenen veri tabanlarındaki tezler iki-vaka modeli kullanılarak incelenecektir.

## **KAVRAMSAL ÇERÇEVE**

### **Uluslararası Göç**

Uluslararası göç dünyada hemen hemen tüm toplulukları etkileyebilme kabiliyetine sahip, insanlık tarihinde kökleri çok eskilere kadar uzanan bir olgu olarak çağımızın önemli meseleleri arasında sayılmaktadır. Uluslararası göç geçici ya da kalıcı bir biçimde bir devletin egemenlik alanından başka bir devletin egemenlik alanına doğru gerçekleşen hareketleri kapsamaktadır. Ulus devletlerin hâkimiyeti altında şekillenen uluslararası sistemde karmaşık bir olgu olarak güvenlik ve siyasi bir mesele haline gelebilmektedir. Miller ve Castles (2008, s. 12-14) göre uluslararası göç hareketlerinde gözlemlenen göçün küreselleşmesi, göçün hızlanması, göçün farklılaşması, göçün kadınsallaşması ve göçün siyasallaşması olmak üzere 5 eğilim mevcuttur.

Üzerinde anlaşılan bir tanım olmamasına karşın uluslararası göçün en az 3 temel aktörü mevcuttur. Bunlardan ilki hareketin faili olan göç hareketine katılan göçmenlerdir. Birleşmiş Milletler tarafından yapılan tanım çerçevesinde uluslararası göçmenin en belirgin özelliği sınır değiştirme niyetiyle göç etmeye karar vermesi ve başka bir ülkenin sınırlarından içeri girmesidir. Uluslararası göçmen olarak tanımlanabilmek için kendi ülkesinin sınırları dışında 12 aydan uzun süre kalınması gerekmektedir. Bu sürenin 3 aydan daha kısa süre olması durumunda ziyaretçi, 3 ve 12 ay arasında olması durumunda ise kısa süreli göçmen olarak adlandırılmaktadır (Rees, 2009, s. 86; Koser, 2007, s. 16). Günümüzdeki insan hareketliliği küresel çapta artan bir eğilim göstermektedir. Uluslararası Göç Örgütü’nün raporuna göre 2020

yılında dünya genelinde yaklaşık 281 milyon uluslararası göçmen olduğu tahmin edilmektedir (Mcauliffe ve Triandafyllidou, 2020, s. 23-24). Uluslararası göç olgusunun diğer aktörleri ise göç veren ve göç alan ülkelerdir (İçduygu, Erder ve Gençkaya, 2014, s. 34). Aynı raporun satır araları okunduğunda uluslararası göçün niteliklerine dair ipuçlarını da yakalamak mümkündür. Uluslararası göç hareketleri güneyden kuzeye, çoğu zaman ise doğudan batıya gerçekleşmektedir. Daha çok ekonomik nedenlere dayanan göçlere ek olarak zorunlu, siyasi ya da çevresel göçlere de rastlanılmaktadır. Teknolojik, jeopolitik ve çevresel dönüşümler göç hareketlerini şekillendirmektedir (Mcauliffe ve Triandafyllidou, 2020, s. 5). Bu noktadan bakıldığında aslında uluslararası göçün diğer iki aktörünün varlığı sorgulanabilmekte veya farklı bir sınıflandırmaya ihtiyaç duyulduğu ileri sürülebilir. Geçmiş dönemlerin aksine bir ülkeyi göç alan ya da veren biçimde tanımlamak yeterli değildir çünkü göç veren bir ülke aynı zamanda göç alan veya transit ülke konumunda olabilmektedir. Türkiye bu duruma verilebilecek en iyi örnekler arasındadır. 1960'larda Avrupa'nın işçi ihtiyacını kapatmada önemli roller üstlenmiş olan Türkiye tipik bir göç veren ülke konumunda iken, 1990'lardan sonra çeşitli göç akımlarına maruz kalarak göç alan ülke konumuna geçmiştir. 2010 yılında Ortadoğu'da başlayan siyasi kargaşadan kaynaklanmış olan göç akımlarından ise doğrudan ve derinlemesine etkilenerek kimi sığınmacılar için transit, kimileri için ise hedef ülke olmuştur. Böyle bir durum uluslararası göç olgusunu ulus aşırı değişim kapsamında değerlendirilmesini zorunlu kılmaktadır. Hem devletler hem de göçmen topluluklar arasındaki sınırlar daha esnek hale gelmektedir. Uluslararası göç bağlamında tek tip bir göç modelinden bahsetmek mümkün değildir. Gözlemlenen göç hareketleri amaçlarına (ekonomik-ekonomik olmayan), göçü tetikleyen unsura (zorunlu-gönüllü), süresine (geçici-kalıcı), son yerleşim yerine (transit-yerleşik), yasal statüsüne (düzenli-düzensiz), göçmenlerin niteliğine (vasıfsız-vasıflı) ve boyutuna (bireysel-kitlese) göre farklılaşabilmektedir (Adıgüzel, 2016, s. 20).

Uluslararası göç Koser'in ifadesiyle fırsatlar ve zorlukları beraberinde getiren insanlık tarihinin sürekli ve etkili bir özeliğidir. Bir yandan uluslararası göç dünya ekonomisinin büyümesine, toplumların ve devletin gelişmesine ve kültürlerin zenginleşmesine yol açarken; diğer yandan, ulusal egemenliğe ve toplumun güvenliğine tehdit olarak görülen göçmenler hedef ülkelerde ciddi siyasi tartışmaların ortaya çıkmasına neden olmaktadır (Koser, 2007, s. 10-12). Uluslararası göç hareketlerinin bir sonucu olarak içinde yaşadığımız çağ Miller ve Castles'in ifadesiyle göçler çağına dönüşmüştür. Gündelik hayattan uluslararası politikaya kadar hayatın her alanına dokunmakta olan göç olgusu akademik ve entelektüel dünyada da kendisine yer bulmaktadır. Popüler bir konu olarak akademik yayınlarının, veri tabanlarının ya da farklı düzeylerde eğitimlerine devam eden öğrenciler ve araştırmacılar tarafından farklı boyutlarıyla ele alınmaktadır.

## Bibliyometrik Analiz

Bibliyometrik analiz, nicel bir teknik olarak, tez, makale ve kitap gibi akademik çalışmaların yazar, anahtar kelimeler, konu, atıf yapılan yazarlar, kullanılan yöntemler ve atıf yapılan kaynaklar vb. gibi özelliklerini sayısal analizler ve istatistikler yardımıyla incelenip profiller oluşturmak için kullanılmaktadır (McBurney ve Novak, 2002). Büyük hacimli bilimsel verilerin anlaşılması ve analiz edilmesinde araştırmacılar tarafından başvurulan popüler ve güvenilir bir yöntem olarak sosyal bilimler literatüründe sıklıkla tercih edilmektedir (Donthu, Kumar, Mukherjee, Pandey ve Lim, 2021). Bibliyometrik analizler aracılığıyla araştırılmak istenen literatür nicel hale getirilerek şeffaf bir biçimde benzer teknikler kullanılarak yeniden üretilebilir. Dahası, bibliyometrik analiz diğer yöntemler ile kıyaslandığında daha hızlı ve ucuz maliyete sahiptir (Belter, 2015). Bu bağlamda geniş kullanım alanlarına sahip olan bibliyometrik analiz tekniği belirli bir alanın entelektüel yapısını keşfetmek veya ülkelerin bilime yönelik politikalarına yön vermek amacıyla toplumsal bir sorunun nasıl algılandığını ortaya koymak amacıyla kullanılmaktadır (Al, Soydal ve Yalçın, 2010). Sengupta'ya göre (1992) araştırma trendlerinin ve bilgi artışının tespitinde, akademik çalışmaların kapsayıcılığının tahmin edilmesinde, geçmiş, günümüz ve gelecekteki akademik çalışma trendlerinin ve akademik üretkenliğin tahmin edilmesinde faydalar sağlamaktadır. Bibliyometrik analiz tekniğinde iki eğilimin ön plana çıktığı görülmektedir. Tanımlayıcı ya da değerlendirici bir bakış açısıyla sürdürülen bibliyometrik analizlerle farklı disiplinlerde iş birlikleri, araştırma bileşenleri ve eğilimlere ulaşmak mümkündür. Bibliyometrik analizin başarılı bir biçimde tamamlanması için veri toplamak için bibliyografik veri barındıran veri tabanlarından faydalanmak gerekmektedir (Zan, 2012). Çalışma kapsamında YÖK-Ulusal Tez Merkezi ve Ethos bibliyometrik analiz için verinin alındığı veri tabanları olarak seçilmiştir.

## ARAŞTIRMA TASARIMI

Çalışmada veri bulma ve kontrol güçlükleri olmasına karşın, geçmişte ya da halen var olan bir durumu olduğu şekliyle betimleyen, araştırmaya konu olan birey ya da nesnelerin kendi koşulları içinde ve olduğu gibi tanımlamaya imkân veren genel tarama modeli tercih edilmiştir (Karasar, 2012). Bu model çerçevesinde, nitel ve nicel veriler arasındaki bağlantıların veya çelişkilerin daha iyi anlaşılması için karma araştırma yöntemi kullanılmış çalışma kapsamında farklı konularda yapılan akademik çalışmaların niteliksel ve niceliksel açıdan incelenmesine olanak sağlayan bibliyometrik analiz tekniği kullanılmıştır. Bu teknik belirli bir alanda yayınlanmış olan makale ya da tez gibi bilimsel çalışmaların içerik ve istatistiksel bakımdan incelerken, konuya genel bir bakış açısı sunmaktadır (Çiçek ve Kozak, 2012; Bonilla, Merigó ve Torres-Abad, 2015).

Çalışmada kullanılan veriler doküman incelemesi tekniği kullanılarak Türkiye’den Ulusal Tez Merkezi, Birleşik Krallık’tan ise Ethos tez veri tabanlarından toplanmıştır. 19 Ağustos 2022 tarihinde “uluslararası göç” terimi kullanılarak veri tabanlarında detaylı sorgulamalar yapılarak Türkiye’den 187, İngiltere’den ise 103 doktora tezine ulaşılmıştır. Analize dâhil edilen tezlerin doğrudan uluslararası göç ile ilgili olmasına özen gösterilmiştir. Tezlerin özetleri ve içerikleri incelenerek kodlamaya hazır veri setleri oluşturulmuştur.

**Tablo 1:** Veri tabanlarına göre tezlerin dağılımı

Veri Tabanları	f	%
<b>Ulusal Tez Merkezi</b>	187	64,48
<b>Ethos</b>	103	35,51
<b>TOPLAM</b>	290	100

Analizler yapılırken Microsoft Excel ve MAXQDA 2020 Nitel Veri Analizi programlarından yararlanılarak frekans (f) analizleri yapılmış ve elde edilen veriler sayısallaştırılarak araştırma sorularına cevaplar aranmıştır. Bu kapsamda “Türkiye ve İngiltere’de uluslararası göç ile ilgili yapılmış doktora tezleri bibliyometrik özellikleri açısından nasıl farklılaşmaktadır?” sorusu çalışmanın yanıtlamayı amaçladığı temel araştırma sorusu olarak belirlenmiştir.

Bu soru daha sonra bibliyometrik özellikler bağlamında şu ikincil sorulara dönüştürülmüştür;

- Uluslararası göç konulu tezlerin yayımlandıkları yıllara göre dağılımı nasıldır?
- Uluslararası göç konulu tezlerin erişim durumuna göre dağılımı nasıldır?
- Uluslararası göç konulu tezlerin sayfa aralıklarına göre dağılımı nasıldır?
- Uluslararası göç konulu tezlerin araştırma tasarımına göre dağılımı nasıldır?
- Uluslararası göç konulu tezlerin örnek olaya göre dağılımı nasıldır?
- Uluslararası göç konulu tezlerin araştırma perspektifine göre dağılımı nasıldır?
- Uluslararası göç konulu tezlerin üniversitelere göre dağılımı nasıldır?
- Uluslararası göç konulu tezlerin anabilim dallarına göre dağılımı nasıldır?
- Uluslararası göç konulu tezlerin danışmanların akademik unvanlarına göre dağılımı nasıldır?
- Uluslararası göç konulu tezlerin tematik dağılımı nasıldır?

Bu sorular verilerin kodlanması ve analiz sürecinde yol gösterici olmuştur.

## ARAŞTIRMANIN BULGULARI

Çalışmanın bulguları YÖK-Ulusal Tez Merkezi ve Ethos tez veri tabanları için aşağıda ayrı ayrı verilmiştir.

### Ulusal Tez Merkezi'nde yer alan tezlere dair bulgular

**Tablo 2:** Yayınlandıkları yıllara göre tezlerin dağılımı

Yıllar	f	%	Yıllar	f	%	Yıllar	f	%
1980	0	0,00	2000	0	0,00	2012	12	6,42
1983	0	0,00	2002	0	0,00	2013	0	0,00
1986	0	0,00	2003	3	1,60	2014	8	4,28
1990	1	0,53	2004	2	1,07	2015	11	5,88
1991	1	0,53	2005	0	0,00	2016	13	6,95
1992	1	0,53	2006	1	0,53	2017	6	3,21
1994	2	1,07	2007	1	0,53	2018	15	8,02
1996	2	1,07	2008	5	2,67	2019	15	8,02
1997	0	0,00	2009	6	3,21	2020	50	26,74
1998	1	0,53	2010	6	3,21	2021	11	5,88
1999	1	0,53	2011	6	3,21	2022	7	3,74
<b>TOPLAM</b>							<b>187</b>	<b>100,00</b>

Bu tezlerin yıllara göre dağılımı incelendiğinde (Tablo 2) ağırlıklı olarak son 20 yılda artış yaşanmış olduğu görülmektedir. 1990 öncesi uluslararası göç ile ilgili hiçbir tez bulunmazken, 1990-2000 yılları arasında sadece 9 tez yapılmıştır. 2000'li yıllarda ise doktora tezlerinin sayısı 178'e ulaşmıştır. Bu artışın ve uluslararası göçe yönelik ilginin artmasının arkasındaki en önemli hususun Türkiye'nin de içinde bulunduğu bölgede yaşanan siyasi kargaşaların etkili olduğu ileri sürülebilir. Özellikle 2002'de başlayan Afganistan'ın işgali, 2003'teki Irak'ın işgali ve 2011'de Suriye'de başlayan iç savaş, 2021'de ABD'nin Afganistan'dan çekilmesi, 2022'de başlayan Rusya-Ukrayna savaşı göç hareketlerini artarak, çevre ülkelerin uluslararası göçü gündemlerine almalarına ve göç politikalarını revize etmelerine neden olmuştur.

**Tablo 3:** Erişim durumlarına göre tezlerin dağılımları

Erişim Durumu	f	%
Açık	177	94,65
Kapalı	10	5,35
<b>Toplam</b>	<b>187</b>	<b>100,00</b>

Ulusal Tez Merkezi'nde yer alan tezlerin erişim durumları değerlendirildiğinde %94,65'nin açık erişimde olduğu, yalnızca %5'lik bir kısımda yer alan tezlerin kısıt koyularak erişimlerinin sınırlandırıldığı görülmektedir.

**Tablo 3:** Sayfa aralıklarına göre tezlerin dağılımları

Sayfa Aralıkları	f	%
100-200	31	16,58
201-300	82	43,85
301-400	50	26,74
401+	24	12,83
Tespit Edilemeyen	0	0,00
<b>TOPLAM</b>	<b>187</b>	<b>100,00</b>

Tablo 4'te görüldüğü üzere toplam 187 tezin 31 tanesi (%16,58) 100-200 sayfa aralığına sahipken, tezlerin önemli bir bölümü 201-300 (%43,85) ve 301-400 (% 26,74) sayfa aralığında hazırlanmıştır. 400 sayfa üzeri tez sayısı ise 24 olarak tespit edilmiştir. Ulusal Tez Merkezi kapsamında sayfa aralığı tespit edilemeyen hiçbir tez mevcut değildir.

**Tablo 4:** Araştırma tasarımına göre tezlerin dağılımları

Araştırma Tasarımı	f	%
Diğer	53	28,34
Karma	16	8,56
Nicel	30	16,04
Nitel	85	45,45
Tespit Edilemeyen	3	1,60
<b>TOPLAM</b>	<b>187</b>	<b>100,00</b>

Ulusal Tez Merkezi'nde yer alan tezler Tablo 5'ten da anlaşılacağı üzere ağırlıklı olarak nitel araştırma tasarımına sahip iken (%45,45), nicel olarak hazırlanan tezlerin oranı ise % 16,06'dır. 53 tane tezde ise uluslararası göç olgusu teorik düzeyde ele alınmış nitel ya da nicel bir tasarım benimsenmemiştir. Analize dâhil edilen tezler arasında 3 tezin ise araştırma tasarımına ait bir bilgiye rastlanılmamıştır.

**Tablo 5:** Örnek olaya göre tezlerin dağılımı

Örnek Olay	f	%
Var	143	76,47
Yok	44	23,53
<b>TOPLAM</b>	<b>187</b>	<b>100,00</b>

Uluslararası göç olgusu ile ilgili analize dâhil edilen tezlerin 143 tanesi bir veya birden fazla örnek olay (case study) çalışması içerirken, 44 tanesinde herhangi bir örnek olay çalışması bulunmamaktadır.

**Tablo 6:** Araştırma perspektifine göre tezlerin dağılımı

Araştırma Perspektifi	f	%
Göçmen/Birey Odaklı	117	62,57
Ev Sahibi Ülke/Toplum Odaklı	48	25,67
Diğer	18	9,63
İkisi Birden	2	1,07
Tespit Edilemeyen	2	1,07
<b>TOPLAM</b>	<b>187</b>	<b>100,00</b>

Araştırma perspektifine göre tezlerin dağılımına bakıldığında incelenen 187 tane tezin, 117 tanesinin konuya göçmen/birey odaklı olarak yaklaştığı, 48 tezin ise ev sahibi ülke/toplum odaklı olarak uluslararası göç olgusunu ele aldığı görülmektedir. İki farklı bakış açısını barındıran sadece 2 tez mevcutken, 18 tez ise teorik düzeyde konuya yaklaşılarak farklı bir araştırma perspektifi benimsemiştir. Analize dâhil edilen tezlerden 2 tanesinin ise araştırma perspektifi tespit edilememiştir.

**Tablo 7:** Hazırlanan tezlerin üniversitelere göre dağılımı-1

Üniversiteler	f	%
Devlet	176	94,12
Vakıf	11	5,88
<b>TOPLAM</b>	<b>187</b>	<b>100,00</b>

Uluslararası göç olgusunu ele alan 176 tez (%94,12) devlet üniversitelerine kayıtlı olan araştırmacılar tarafından hazırlanmışken, 11 tez ise (%5,88) ile vakıf üniversiteleri tarafından tamamlanmıştır.



**Tablo 8:** Hazırlanan tezlerin üniversitelere göre dağılımı-2

Üniversiteler	f	%	Üniversiteler	f	%
Anadolu Üniversitesi	6	3,21	İstanbul Üniversitesi	25	13,37
Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi	1	0,53	Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi	1	0,53
Ankara Üniversitesi	17	9,09	Karadeniz Teknik Üniversitesi	2	1,07
Ankara Yıldırım Beyazıt Üniversitesi	2	1,07	Kırıkkale Üniversitesi	2	1,07
Atatürk Üniversitesi	3	1,60	Kocaeli Üniversitesi	3	1,60
Aydın Adnan Menderes Üniversitesi	1	0,53	Marmara Üniversitesi	19	10,16
Bolu Abant İzzet Baysal Üniversitesi	1	0,53	Mersin Üniversitesi	2	1,07
Bursa Uludağ Üniversitesi	4	2,14	Mimar Sinan Güzel Sanatlar Üniversitesi	1	0,53
Celal Bayar Üniversitesi	2	1,07	Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi	1	0,53
Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi	3	1,60	Nevşehir Hacı Bektaş Veli Üniversitesi	1	0,53
Çukurova Üniversitesi	1	0,53	Orta Doğu Teknik Üniversitesi	9	4,81
Dokuz Eylül Üniversitesi	6	3,21	Polis Akademisi	1	0,53
Ege Üniversitesi	7	3,74	Sakarya Üniversitesi	7	3,74
Erciyes Üniversitesi	2	1,07	Selçuk Üniversitesi	1	0,53
Fırat Üniversitesi	3	1,60	Süleyman Demirel Üniversitesi	3	1,60
Gazi Üniversitesi	9	4,81	Trakya Üniversitesi	1	0,53
Gaziantep Üniversitesi	2	1,07	Van Yüzüncü Yıl Üniversitesi	1	0,53
Hacettepe Üniversitesi	19	10,16	Koç Üniversitesi	5	2,67
Hatay Mustafa Kemal Üniversitesi	1	0,53	İhsan Doğramacı Bilkent Üniversitesi	4	2,14
İnönü Üniversitesi	2	1,07	Bahçeşehir Üniversitesi	1	0,53
İstanbul Medeniyet Üniversitesi	2	1,07	Sabancı Üniversitesi	1	0,53
İstanbul Teknik Üniversitesi	2	1,07	<b>TOPLAM</b>	<b>187</b>	<b>100,0</b>

Tablo 9’da görüldüğü üzere hazırlanan 62 tez Ankara, 56 tez ise İstanbul’daki üniversiteler tarafından yürütülmüştür. İstanbul, Marmara, Hacettepe ve Ankara Üniversiteleri sahip yayınladıkları tez sayılarına göre en üretken üniversiteler olarak kabul edilebilir. Analize dâhil edilen diğer 69 tez ise farklı oranlarla Türkiye’nin diğer büyük şehir ve taşradaki üniversiteleri tarafından hazırlanmıştır. Ayrıca, hazırlanan 138 tezin (%73,80) araştırma üniversitesi olarak kabul edilen (İstanbul Üniversitesi, Marmara Üniversitesi,

Hacettepe Üniversitesi, Ankara Üniversitesi, Gazi Üniversitesi, Orta Doğu Teknik Üniversitesi, Ege Üniversitesi, Dokuz Eylül Üniversitesi, Bursa Uludağ Üniversitesi, Fırat Üniversitesi, Atatürk Üniversitesi, Karadeniz Teknik Üniversitesi, İstanbul Teknik Üniversitesi, Erciyes Üniversitesi, Çukurova Üniversitesi, Koç Üniversitesi, İhsan Doğramacı Bilkent Üniversitesi ve Sabancı Üniversitesi) devlet ve vakıf üniversiteleri tarafından hazırlandığı anlaşılmaktadır.

**Tablo 9:** Hazırlanan tezlerin anabilim dallarına göre dağılımı

Ana Bilim Dalı	f	%	Ana Bilim Dalı	f	%
Sosyoloji	32	17,11	Sosyal Politika	1	0,53
Siyaset Bilimi ve Kamu Yönetimi	26	13,90	Tarım Ekonomisi	1	0,53
Uluslararası İlişkiler	20	10,70	İlahiyat Ana Bilim Dalı	1	0,53
Çalışma Ekonomisi	17	9,09	Antropoloji	1	0,53
Tarih	16	8,56	Ortadoğu Sosyolojisi ve Antropolojisi	1	0,53
İktisat	14	7,49	İşletme	1	0,53
Avrupa Birliği	7	3,74	Hukuk	1	0,53
Coğrafya	6	3,21	Psikoloji	1	0,53
Sosyal Hizmet	5	2,67	Eğitim Yönetimi	1	0,53
Felsefe ve Din Bilimleri Ana Bilim Dalı	3	1,60	Eğitim Bilimleri	1	0,53
Gazetecilik	3	1,60	Batı Dilleri ve Edebiyatları	1	0,53
İletişim	3	1,60	Demografi	1	0,53
İletişim Tasarımı ve Yönetimi	3	1,60	Halkla İlişkiler ve Tanıtım	1	0,53
Alman Dili ve Edebiyatı	2	1,07	Güvenlik Stratejileri ve Yönetimi	1	0,53
Kadın Çalışmaları	2	1,07	Temel İletişim Bilimleri	1	0,53
Maliye	2	1,07	Bilgi ve Belge Yönetimi	1	0,53
Sanat Tarihi	2	1,07	İlköğretim	1	0,53
Şehir ve Bölge Planlama	2	1,07	Yeni Türk Edebiyatı	1	0,53
Radyo Televizyon ve Sinema	2	1,07	Türk Dili ve Edebiyatı	1	0,53
Sinema ve Medya Araştırmaları	1	0,53	<b>TOPLAM</b>	<b>187</b>	<b>100,0</b>

Tablo 10’da hazırlanan tezlerin anabilim dallarına göre dağılımına bakıldığında tezlerin %41,71’inin üç anabilim dalına kayıtlı araştırmacılar tarafından hazırlandığı görülmektedir. Bu bağlamda 32 tezin Sosyoloji, 26 tezin Siyaset Bilimi ve Kamu Yönetimi, 20 tezin ise Uluslararası İlişkiler anabilim dalları tarafından yürütüldüğü tespit edilmiştir. Diğer 109 tez (%58,29) ise tabloda görülen muhtelif anabilim

dallarına kayıtlı araştırmacılar tarafından hazırlanmıştır. Tablo 10 genel olarak değerlendirildiğine beşeri bilimlerin ağırlığı hissedilmektedir.

**Tablo 10:** Danışmanların akademik unvanlara göre tezlerin dağılımı

Akademik Unvanlar	f	%
Prof.Dr.	141	75,40
Doç.Dr.	29	15,51
Dr.	17	9,09
Tespit Edilemeyen	0	0,00
<b>TOPLAM</b>	<b>187</b>	<b>100,00</b>

Tablo 11’de görüldüğü üzere hazırlanan 187 tezin 141’i profesör, 29’u doçent ve 17’si ise doktor öğretim üyesi unvanlı öğretim üyelerinin danışmanlığında yazılmıştır. Ulusal tez merkezi veri tabanlarında unvanı tespit edilemeyen danışmana rastlanılmamıştır.

**Tablo 11:** Temalara göre tezlerin dağılımı

Temalar	f	%
Göçmen gruplar	92	49,20
Uyum ve Bütünleşme	44	23,53
Göç Politikaları	37	19,79
Göç ve İktisat	30	16,04
Kimlik	24	12,83
Göç türleri/nedenleri	22	11,76
Göç Tarihi	19	10,16
Ulus-ötecilik	15	8,02
Göçün sosyo-ekonomik etkileri/sonuçları	14	7,49
Göç ve siyaset	8	4,28
Hukuk	7	3,74
Göç ve Eğitim	6	3,21
Temsiliyet	6	3,21
Göç ve Sanat	4	2,14
Göç ve Edebiyat	3	1,60
Göç ve Sağlık	2	1,07
<b>TOPLAM</b>	<b>187</b>	<b>100,00</b>

Uluslararası göç olgusuyla ilgili olarak analize dâhil edilmiş olan tezlerin temalara göre dağılımına bakıldığında 16 ana tema ve 41 alt tema kapsamında sınıflandırıldıkları görülmektedir. İncelenen tezlerin neredeyse yarısı (%49,20) bir veya birkaç göçmen grup etrafında uluslararası göç konusuna yaklaşmıştır.

Hazırlanan 44 tez ise uyum ve bütünleşme konusuna değinirken, göç politikaları üzerine odaklanan 37 tez tespit edilmiştir. Göçün ekonomik boyutu (%16,04), göçün türleri/nedenleri (%11,76), göç tarihi (%10,16) ve sosyo-ekonomik sonuçları/etkileri (%7,49) ise tabloda öne çıkan diğer temalardır. Tablodan da anlaşılacağı üzere 24 tez uluslararası göç olgusunu kimlik çalışmaları ile açıklamayı amaçlamışken, 15 teze ulus-öteci bir bakış açısıyla göçmen topluluklarını ve uluslararası göç ağlarını incelemektedir. Göç ve sanat (4), göç ve edebiyat (3), sağlık (2) ise en az tezin bulunduğu başlıklardır.

### Ethos Tez Merkezi'nde yer alan tezlere dair bulgular

**Tablo 13:** Yayınlandıkları yıllara göre tezlerin dağılımı

Yıllar	f	%	Yıllar	f	%	Yıllar	f	%
1980	1	0,97	2000	1	0,97	2012	11	10,68
1983	1	0,97	2002	1	0,97	2013	4	3,88
1986	1	0,97	2003	1	0,97	2014	4	3,88
1990	0	0,00	2004	0	0,00	2015	11	10,68
1991	1	0,97	2005	2	1,94	2016	3	2,91
1992	1	0,97	2006	1	0,97	2017	6	5,83
1994	0	0,00	2007	0	0,00	2018	8	7,77
1996	0	0,00	2008	4	3,88	2019	8	7,77
1997	1	0,97	2009	6	5,83	2020	10	9,71
1998	1	0,97	2010	1	0,97	2021	5	4,85
1999	3	2,91	2011	4	3,88	2022	2	1,94
<b>TOPLAM</b>							<b>103</b>	<b>100,00</b>

Ethos veri tabanında yer alan tezlerin yıllara göre dağılımı gösteren Tablo 13'ten anlaşılacağı üzere uluslararası göç olgusuyla ilgili ilk çalışmanın 1980'de tamamlanmasına karşılık, tezlerin daha çok 2000'li yıllardan itibaren yükselen bir eğilim yakaladığı görülmektedir. Analize dâhil edilen 103 tezden 93 tanesi (%90,28) 2000 yılından sonra hazırlanmıştır.

**Tablo 14:** Erişim durumuna göre tezlerin dağılımı

Erişim Durumu	f	%
Açık	89	86,41
Kapalı	14	13,59
<b>TOPLAM</b>	<b>103</b>	<b>100,00</b>

Tablo 14'te görüldüğü üzere hazırlanan tezlerin %86,41'i erişime açık iken, sadece %13,59'luk kısmında yer alan 14 tez için kısıt koyulduğu tespit edilmiştir.

**Tablo 15:** Sayfa aralıklarına göre tezlerin dağılımı

Sayfa Aralığı	f	%
100-200	11	10,68
201-300	43	41,75
301-400	24	23,30
401+	14	13,59
Tespit Edilemeyen	11	10,68
<b>TOPLAM</b>	<b>103</b>	<b>100,00</b>

Tablo 15'te görüldüğü üzere toplam 103 tezin 11 tanesi (%10,68) 100-200 sayfa aralığına sahipken, tezlerin önemli bir bölümünü oluşturan 67 tezin, 201-300 (%41,75) ve 301-400 (% 23,30) sayfa aralığında hazırlanmıştır. 400 sayfa üzeri tez sayısı ise 14 (%13,59) olarak tespit edilmiştir. Ayrıca, Ethos veri tabanı kapsamında sayfa aralığı tespit edilemeyen 11 teze rastlanılmıştır.

**Tablo 16:** Araştırma tasarımına göre tezlerin dağılımı

Araştırma Tasarımı	f	%
Diğer	11	10,68
Karma	12	11,65
Nicel	31	30,10
Nitel	47	45,63
Tespit Edilemeyen	2	1,94
<b>TOPLAM</b>	<b>103</b>	<b>100,00</b>

Araştırma tasarımına göre tezlerin dağılımına bakıldığında analize dâhil edilmiş olan 103 tezin 47 tanesi nitel araştırma tasarımına sahip olduğunu beyan ederken, 31 tanesi ise nicel araştırma tasarımına göre hazırlanmıştır. Karma tasarım benimsenmiş tezlerin oranı ise %11,65 seviyesinde kalmıştır. 11 tezde ise uluslararası göç olgusu teorik düzeyde ele alınmış nitel ya da nicel bir tasarım benimsenmemiştir. Dahası, Ethos veri tabanında yer alan 2 tezin ise araştırma tasarımları tespit edilememiştir.

**Tablo 17:** Örnek olaya göre tezlerin dağılımı

Örnek Olay	f	%
Var	94	91,26
Yok	9	8,74
<b>TOPLAM</b>	<b>103</b>	<b>100,00</b>

Tablo 17’de görüldüğü üzere uluslararası göç olgusu ile ilgili analize dâhil edilen tezlerin 94 tanesi bir veya birden fazla örnek olay (case study) çalışması içerirken, 9 tanesinde herhangi bir örnek olay çalışması bulunmamaktadır.

**Tablo 18:** Araştırma perspektifine göre tezlerin dağılımı

Araştırma Perspektifi	f	%
Diğer	10	9,71
Ev Sahibi Ülke/Toplum Odaklı	17	16,50
Göçmen/Birey Odaklı	74	71,84
Tespit Edilemeyen	0	0,00
İkisi Birden	2	1,94
<b>TOPLAM</b>	<b>103</b>	<b>100,00</b>

Araştırma perspektifine göre tezlerin dağılımına bakıldığında (Tablo-18) incelenen 103 tezin, 74 tanesinin konuya göçmen/birey odaklı olarak yaklaştığı, 17 tezin ise ev sahibi ülke/toplum odaklı olarak uluslararası göç olgusunu ele aldığı görülmektedir. İki farklı bakış açısını barındıran sadece 2 tez mevcutken, 10 tez ise teorik düzeyde konuya yaklaşarak farklı bir araştırma perspektifi benimsemiştir. Analize dâhil edilen tezlerden araştırma perspektifi tespit edilemeyen hiçbir tez mevcut değildir.

**Tablo 19:** Hazırlanan tezlerin üniversitelere göre dağılımı

Üniversiteler	f	%	Üniversiteler	f	%
Aberystwyth University	1	0,97	University of Cambridge	2	1,94
Birkbeck, University of London	2	1,94	University of East Anglia	1	0,97
Brunel University London	1	0,97	University of Edinburgh	2	1,94
City, University of London	1	0,97	University of Essex	1	0,97
De Montfort University	2	1,94	University of Glasgow	2	1,94
Durham University	2	1,94	University of Hull	1	0,97
Goldsmiths, University of London	2	1,94	University of Kent	2	1,94
Heriot-Watt University	1	0,97	University of Leeds	1	0,97
institute of Education, University of London	1	0,97	University of Leicester	1	0,97
Keele University	2	1,94	University of London	2	1,94
King's College London	3	2,91	University of Manchester	5	4,85
Lancaster University	1	0,97	University of Nottingham	1	0,97
London School of Economics and Political Science (LSE)	9	8,74	University of Oxford	7	6,80
Loughborough University	4	3,88	University of Reading	1	0,97
Open University	1	0,97	University of Sheffield	3	2,91
Oxford Brookes University	1	0,97	University of Southampton	4	3,88
Queen Mary, University of London	1	0,97	University of St Andrews	1	0,97
Royal Holloway, University of London	1	0,97	University of Surrey	1	0,97
SOAS University of London	2	1,94	University of Sussex	10	9,71
Ulster University	1	0,97	University of Warwick	4	3,88
University College London (University of London)	5	4,85	University of Westminster	1	0,97
University for the Creative Arts/University of Brighton	1	0,97	University of Wolverhampton	1	0,97
University of Bath	2	1,94	University of York	1	0,97
University of Bristol	1	0,97	<b>TOPLAM</b>	<b>103</b>	<b>100,0</b>

Tablo 19’da görüldüğü üzere hazırlanan 31 tez Londra’da yer alan üniversiteler tarafından yürütülmüşken, 72 tez ise Birleşik Krallığın farklı şehirlerindeki üniversitelere tarafından yürütülmüştür. University of Sussex, London School of Economics and Political Science (LSE) ve University of Oxford en üretken üniversiteler olarak listenin başında gelmektedir. Ayrıca hazırlanan 50 tezin (%48,54) Russell

Group olarak bilinen üniversiteler (Durham University, King's College London, London School of Economics and Political Science (LSE), Queen Mary, University of London, University College London (University of London), University of Bristol, University of Cambridge, University of Edinburgh, University of Glasgow, University of Leeds, University of Manchester, University of Nottingham, University of Oxford, University of Southampton, University of Warwick ve University of York) tarafından hazırlanmıştır.

**Tablo 20:** Hazırlanan tezlerin anabilim dallarına göre dağılımı

Ana Bilim Dalı	f	%	Ana Bilim Dalı	f	%
İktisat	20	19,42	Afrika Çalışmaları	1	0,97
Coğrafya	18	17,48	Bilgisayar Bilimleri	1	0,97
Sosyoloji	13	12,62	Cinsiyet Çalışmaları	1	0,97
Antropoloji	5	4,85	Dil Bilimi	1	0,97
Uluslararası İlişkiler	5	4,85	Kadın Çalışmaları	1	0,97
Sosyal Politika	4	3,88	Krimnoloji	1	0,97
Göç Çalışmaları	3	2,91	Mühendislik ve Çevre	1	0,97
Hukuk	3	2,91	Tarih	1	0,97
Karşılaştırmalı Edebiyat ve Kültür	3	2,91	Turizm ve Otel İşletmeciliği	1	0,97
Psikoloji	3	2,91	Uluslararası Kalkınma	1	0,97
Sağlık Araştırmaları	3	2,91	Uluslararası Sağlık ve Kalkınma	1	0,97
Siyaset Bilimi ve Kamu Yönetimi	3	2,91	Uygulamalı Sosyal Bilimler	1	0,97
Eğitim Bilimleri	2	1,94	Yaratıcı Sanatlar	1	0,97
Medya, İletişim ve Kültürel Çalışmalar	2	1,94	Şehir ve Bölge Planlama	1	0,97
İlahiyat Ana Bilim Dalı	2	1,94	<b>TOPLAM</b>	<b>103</b>	<b>100,00</b>

Tablo-20'de hazırlanan tezlerin anabilim dallarına göre dağılımına bakıldığında tezlerin %49,51'inin üç anabilim dalına kayıtlı araştırmacılar tarafından hazırlandığı görülmektedir. Bu bağlamda 20 tezin İktisat, 18 tezin Coğrafya, 13 tezin ise Sosyoloji anabilim dalları tarafından yürütüldüğü tespit edilmiştir. Diğer 52 tez (%50,49) ise tabloda görülen muhtelif anabilim dallarına kayıtlı araştırmacılar tarafından hazırlanmıştır. Tablo-20 genel olarak değerlendirildiğine beşeri bilimlerin ağırlığı hissedilmektedir. Ayrıca uluslararası göç olgusu disiplinler arası bir yaklaşımla ele alındığı sağlık ve mühendislik gibi sayısal anabilim dalları tarafından da incelendiği tespit edilmiştir.



**Tablo 21:** Danışmanların akademik unvanlarına göre tezlerin dağılımı

Akademik Unvanlar	f	%
Doç.Dr.	3	2,91
Dr.	28	27,18
Prof.Dr.	63	61,17
Tespit Edilemeyen	9	8,74
<b>TOPLAM</b>	<b>103</b>	<b>100,00</b>

Tablo-21’de görüldüğü üzere hazırlanan 103 tezin 63’ü profesör, 3’ü doçent ve 28’i ise doktor unvanlı öğretim üyelerinin danışmanlığında yazılmıştır. Ek olarak, Ethos veri tabanında unvanı tespit edilemeyen 9 danışman mevcuttur.

**Tablo 22:** Temalara göre tezlerin dağılımı

Temalar	f	%
Göçmen gruplar	37	35,92
Göç ve İktisat	36	34,95
Göç türleri/nedenleri	29	28,16
Uyum ve Bütünleşme	23	22,33
Göç Politikaları	15	14,56
Ulus-ötecilik	14	13,59
Göçün sosyo-ekonomik etkileri/sonuçları	14	13,59
Kimlik	11	10,68
Göç ve Sağlık	9	8,74
Göç ve siyaset	4	3,88
Hukuk	3	2,91
Göç ve Eğitim	2	1,94
Temsiliyet	1	0,97
Göç ve Sanat	1	0,97
Göç Tarihi	1	0,97
Göç ve Edebiyat	0	0,00
<b>TOPLAM</b>	<b>103</b>	<b>100,00</b>

Tablo 22’de temalara göre tezlerin dağılımına bakıldığında 103 tezin 15 ana tema ve 44 alt tema kapsamında sınıflandırıldığı görülmektedir. Bunlar arasından 37 tezin bir veya birkaç göçmen gruba

odaklanarak uluslararası göç olgusunu açıklamaya çalıştığı anlaşılmaktadır. İktisat (36), göç türleri/nedenleri (29) ve uyum ve bütünleşme (23) temaları ise öne çıkan diğer başlıklar arasındadır. Göç politikalarına odaklanan tezlerin oranı %14,56 olarak tespit edilirken, uluslararası göç olgusunu ulus-öteci bir bakış açısıyla ele alan ve göçün sosyo ekonomik etkilerine odaklanan tezlerin oranı ise %13,59. Hazırlanan 103 çalışma arasından ise sadece 11 çalışma kimlik bağlamında uluslararası göç olgusuna yaklaşmaktadır. Göç ve eğitim (2), temsiliyet (1), sanat (1) ve göç tarihi (1) ise en az tezin bulunduğu başlıklardır.

## BULGULARIN DEĞERLENDİRİLMESİ VE SONUÇ

Uluslararası göç olgusu üzerine Türkiye'deki Ulusal Tez Merkezi ve Birleşik Krallık'daki Ethos veri tabanlarında yer alan doktora tezlerinin bibliyografik özelliklerinden yola çıkarak aşağıdaki değerlendirmelere ulaşmak mümkündür. Öncelikle iki veri tabanının da uluslararası göç konusuyla ilgili yeterli sayıda teze ev sahipliği yaptığı anlaşılmaktadır. Toplamda Türkiye'den 187, Birleşik Krallık'dan ise 103 doktora tezi bibliyometrik analize tabi tutulmuştur.

Bibliyometrik analiz kapsamında gözlemlenen ilk benzerlik hazırlanan tezlerin yıllara göre dağılımındadır. 2000'li yıllardan sonra artan bir eğilim olduğu ve konunun daha popüler bir biçimde çalışıldığı görülmektedir. Bu artışın arkasında şüphesiz hem bölgesel hem de küresel düzeyde yaşanmış/yaşamakta olan olayların etkili olduğu ileri sürülebilir. 2002'de başlayan Afganistan'ın işgali, 2003'teki Irak'ın işgali, Kuzey Afrika ve Sahra-altı Afrika'sında yaşanan istikrarsızlıklar ve 2011'de Suriye'de başlayan iç savaş, ekonomik eşitsizlikler ve küreselleşmenin göçü daha mümkün hale getirmesi 2000'li yıllarda gözlemlenen göç hareketlerinin arkasındaki temel nedenlerden birkaçıdır. Uluslararası Göç Örgütü'nün 2022 yılında yayınladığı rapora göre dünya nüfusunun %3.6, yaklaşık olarak 281 milyon insan, doğdukları ülkelerden başka bir ülkede yaşamaktadır. Bu hareketlilik 1990'lardaki sayıların neredeyse iki katına, 1970'lerdeki sayıların ise üç katına denk gelmektedir. Asya (85.6 milyon) ve Avrupa (86.7 milyon) ise en fazla uluslararası göç hareketine maruz kalan bölgeler olmaktadır (Mcauliffe ve Triandafyllidou, 2020: 23-24). Artan bu hareketlilik uluslararası politikanın gündemini belirlediği gibi aynı zamanda entelektüel ve akademik dünyanın da gündemini etkilediği düşünülebilir. Bu bağlamda uluslararası göçe yönelik yapılan akademik çalışmaların sayılarında uluslararası insan hareketliği ile orantılı olarak 2000'li yıllarda artışlar gözlemlenmektedir.

Her iki veri tabanında da benzer tarihlerde uluslararası göçe yönelik çalışmaların zirve yaptığı görülmektedir. Bu açıdan bazı benzer eğilimleri yakalamak mümkündür. Benzerliklere ek olarak, iki veri tabanı farklılıkları da bünyesinde barındırmaktadır. Örneğin, Birleşik Krallık'da uluslararası göç konusuyla

1980’de ilk tez görülse de, Türkiye’deki tezler kapsamında 1990’da ilk çalışmaların ortaya çıktığı tespit edilmiştir.

Bibliyometrik analiz kapsamında gözlemlenen ikinci benzerlik ise tezlere erişim açısından da her iki veri tabanının da açık erişim politikalarını benimsemesidir. Türkiye’de %94, Birleşik Krallık’da ise %86 oranında tezlere erişilebilmektedir. Bazı tezler üzerinde kısa süreli kısıtların olması ya da ara yüzden kaynaklanan teknik aksaklıklar tezlere erişimi kısıtlayan en önemli hususlar arasındadır.

Bibliyometrik analiz kapsamında gözlemlenen üçüncü benzerlik araştırma tasarımlarında görülmektedir. Araştırma tasarımları açısından iki veri tabanında da yer alan doktora tezleri ağırlıklı olarak nitel çalışmalar biçiminde tasarlanmıştır. Nitel çalışmaların toplamı 132 iken, nicel ya da karma tasarımlı tezlerin toplamı ise sırasıyla 61 ve 28’dir. Bu araştırma tasarımlarına ek olarak 64 çalışma ise teorik düzeyde uluslararası göç olgusuna yaklaştığını beyan ederek herhangi bir yöntem belirtme gereksinimi duymamıştır.

Bibliyometrik analiz kapsamında bahsedilmesi gereken başka bir benzerlik ise araştırma perspektifleriyle ilgilidir. Araştırma perspektifi açısından ise iki veri tabanında yer alan tezler karşılaştırıldığında uluslararası göç olgusunun her yönüyle ele alındığı görülmektedir. Tezlerin konuya yaklaşırken benimsedikleri odak noktaları hem Türkiye hem de Birleşik Krallık örneğinde göçmen/birey odaklı bir tutum etrafında gelişmiştir. İncelenen 290 tezin 191 tanesi göçmen/birey odaklı bir bakış açısıyla hazırlanıp uluslararası göç olgusunu göçmenler/bireyler üzerinden anlama yolunu tercih ederken, ev sahibi ülke/toplum açısından konuya yaklaşan tezlerin sayısı 65 olarak tespit edilmiştir. Kimi çalışmalar ise (4) iki bakış açısını da kullanarak karşılaştırmalı analizlerde bulduklarını ifade etmiştir. Ayrıca, hazırlanan 237 tezin bir ya da birden fazla örnek olay (case study) içerdiği görülmektedir. Böylelikle farklı örnek olaylar üzerinden uluslararası göç olgusu değerlendirilerek geniş bir literatürün ortaya çıkmasına yardımcı olduğu ileri sürülebilir. Sayfa aralıkları açısından da benzerlikleri ortaya koymak mümkündür. İki veri tabanında yer alan tezlerin genellikle 201-300 ve 301-400 sayfa aralıklarında hazırlandığı tespit edilmiştir.

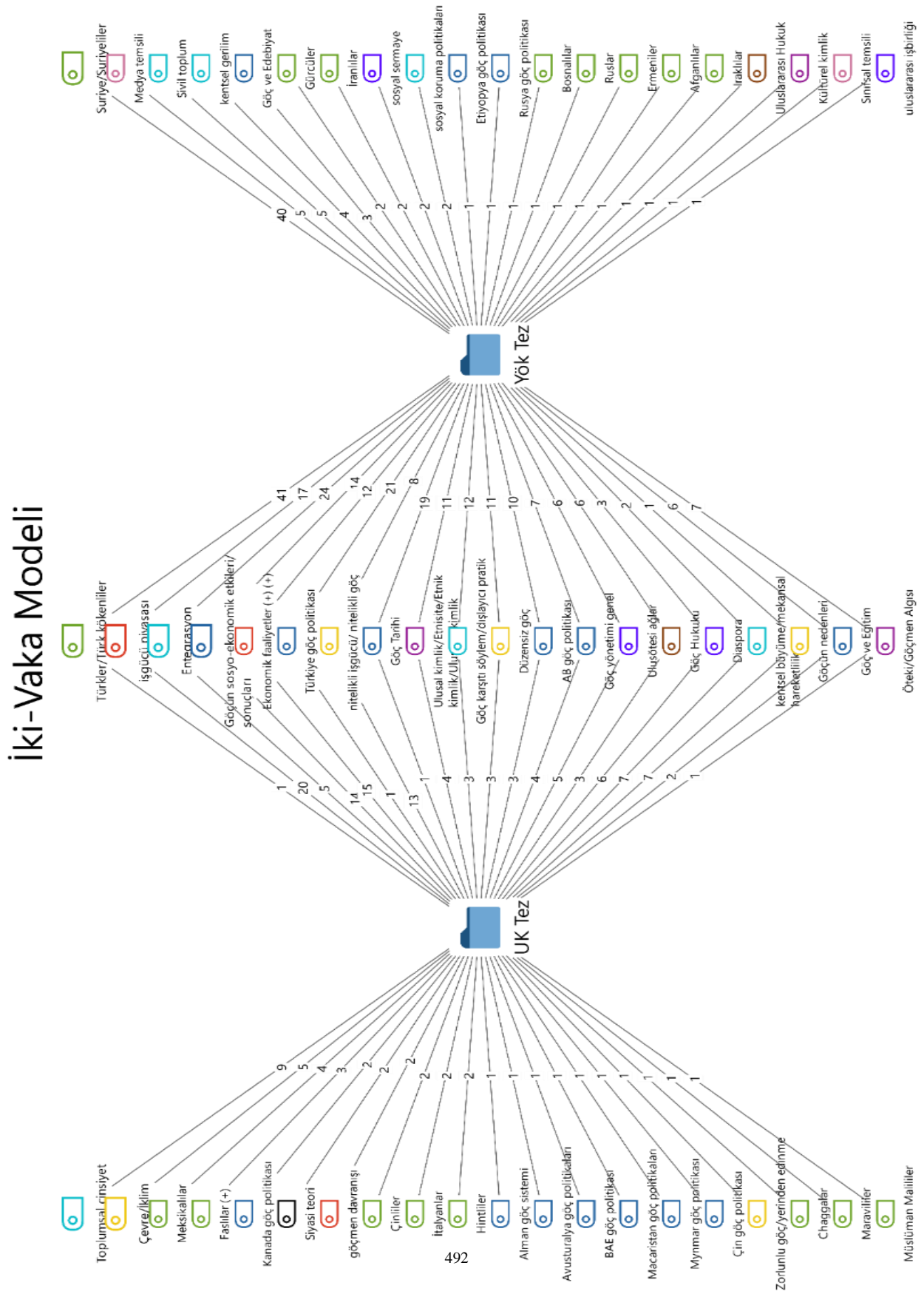
Bibliyometrik analiz kapsamında gözlemlenen diğer bir benzerlik tezlerin hazırlandığı üniversitelerin nitelikleri ve anabilim dallarıyla ilgilidir. Türkiye’deki üniversiteler açısından uluslararası göç olgusu hem vakıf hem de devlet üniversiteleri tarafından ele alınan bir konudur. Daha çok büyükşehirlerdeki üniversiteler tarafından yürütülmüş olan tezlerin önemli bir bölümü araştırma üniversiteleri kapsamına giren üniversitelerdeki araştırmacılar tarafından hazırlanmıştır. İstanbul, Marmara, Hacettepe ve Ankara Üniversiteleri yayınladıkları tez sayılarına göre en üretken üniversiteler olmuştur. Anabilim dalları açısından ise Sosyoloji, Siyaset Bilimi ve Kamu Yönetimi ve Uluslararası İlişkiler anabilim dalları Türkiye örneğinde uluslararası göç ile ilgili en fazla tezin hazırlandığı anabilim dalları olmuştur. Birleşik Krallık

açısından ise uluslararası göç olgusu benzer biçimde araştırma odaklı üniversiteler olarak bilinen Russell Group'da yer alan üniversiteler tarafından ağırlıklı olarak çalışılmıştır. İktisat, Coğrafya ve Sosyoloji anabilim dalları en fazla tezin hazırlandığı alanlar olmuştur. İki ülke arasında gözlemlenen farklılığın en belirgin nedeni araştırma tasarımları ve disiplinlerin sahip olduğu özerklik ile ilgilidir. Özellikle coğrafya bölümleri Birleşik Krallık örneğinde daha beşeri ve sosyal konuların çalışıldığı alanlar olurken, Türkiye örneğinde siyasal bilimler fakülteleri beşeri ve sosyal konulara ev sahipliği yapmaktadır. Ayrıca iki ülke arasında gözlemlenen diğer bir farklılık ise Birleşik Krallık örneğinde disiplinler arası yaklaşımların etkisiyle 2 tezin sayısal anabilim dalları olan Bilgisayar Bilimleri ve Mühendislik ve Çevre anabilim dalları altında hazırlanmış oluşudur. Türkiye'de sayısal anabilim dalları kapsamında uluslararası göç ile ilgili tezlere rastlanılmamıştır.

Bibliyometrik analiz kapsamında gözlemlenen başka bir benzerlik ise tez danışmanlarının unvanlarıyla ilgilidir. Her iki ülkede de profesör doktor unvanlı danışmanlar diğer öğretim üyelerine oranda daha fazla tez yönetmişlerdir. Bu dağılım uluslararası göç olgusu ele alınırken akademik açıdan daha deneyimli danışmanların tercih edildiğini ortaya koymaktadır.

Uluslararası göç olgusu üzerine Türkiye'deki Ulusal Tez Merkezi ve Birleşik Krallık'daki Ethos veri tabanlarında yer alan doktora tezleri yaratıcı kodlama uygulamasına tabi tutulduğunda analize dâhil edilmiş olan 290 tez, 16 ana tema ve 104 alt temaya ayrılmıştır. Bu temaların farklı frekans değerlerine (1 ve 43 arasında) sahip olduğu tespit edilmiştir. Yaratıcı kodlama kapsamında 9 alt tema (Türkiye göç politikası, göç tarihi, nitelikli işgücü/ nitelikli göç, ekonomik faaliyetler, işgücü piyasası, Suriye/Suriyeliler, Türkler/Türk kökenliler, göçün sosyo-ekonomik etkileri/sonuçları ve entegrasyon) 20 ve üzeri frekans değerine sahip öne çıkan başlıklar olmuştur. Yaratıcı kodlamaya ait veriler incelendiğinde frekans değeri 1 ve 3 arasında değişmekte olan alt temaların sayısı 59 olarak tespit edilmiştir. Geriye kalan 36 alt temanın frekans değeri ise 4 ve 19 arasında değişmektedir.

Şekil 1: İki Vaka Modeli





Şekil 1’de yapılan karşılaştırmadan da görüldüğü üzere uluslararası göç olgusu hakkında Ulusal Tez Merkezi’nde yer alan tezlerle ilgili alt boyutlar 1’den 41’e kadar değişen frekans değerlerine sahip olurken, Birleşik Krallık için frekans değerlerinin 1’den 20’ye kadar değiştiği tespit edilmiştir. Ethos veri tabanında yer alan tezlere ait frekans değerlerindeki bu düşüklüğün, Ethos’daki tez sayılarının Ulusal Tez Merkezine kıyasla daha az sayıda olmasından kaynaklandığı ileri sürülebilir. Bu bağlamda, tezlerde ön plana çıkarılan alt boyutların yoğunluklarını ve toplamlarını gösteren kod matris tarayıcısı da Şekil-2’de yer almaktadır. Ethos veri tabanında “göçün nedenleri, düzensiz göç, nitelikli işgücü/göç, göç ve sağlık, ekonomik faaliyetler, iş gücü piyasası, Asya-Pasifik, Ortadoğu, Avrupa, göçün sosyo-ekonomik sonuçları ve toplumsal cinsiyet” kodları yoğunluk gösterirken, Ulusal Tez Merkezi’nde ise göç politikaları, nitelikli işgücü/göç, Ortadoğu ve toplumsal cinsiyet öne çıkan kodlar olmuştur.

Şekil 2: Kod matris tarayıcısı

	Yük Tez	TOPLAM
✓ Göç Politikaları		0
AB göç politikası	13	13
Alman göç sistemi	1	1
Avusturalya göç politikaları	1	1
BAE göç politikası	1	1
Etiyopya göç politikası	1	1
Göç yönetimi genel	11	11
Kanada göç politikası	2	2
Macaristan göç politikaları	1	1
Myanmar göç politikası	1	1
Rusya göç politikası	1	1
Çin göç politikası	1	1
Türkiye göç politikası	22	22
Göç Tarihi	20	20
✓ Göç türleri/nedenleri		0
Düzensiz göç	14	14
Göçün nedenleri	8	8
Çevre/İklim	5	5
Tersine göç	5	5
Zorunlu göç/yerinden edinme	1	1
nitelikli işgücü/ nitelikli göç	21	21
Göç ve Edebiyat	3	3
Göç ve Eğitim	8	8
Göç ve Sanat	5	5
✓ Göç ve Sağlık		7
Demografi	4	4
✓ Göç ve siyaset		0
AB-Türkiye ilişkileri	6	6
Dış politika	4	4
Siyasi teori	2	2
✓ Göç ve İktisat		0
Ekonomik faaliyetler (+) (+)	27	27
Yatırım	5	5
göçmen davranışı	2	2
işgücü piyasası	37	37
uluslararası para transferi	6	6
✓ Göçmen gruplar		0
> Afrika	9	9
> Asya-Pasifik	5	5
> Avrupa	12	12
> Hintliler	4	4
> Kafkas	3	3
> Latin Amerika	8	8
> Ortadoğu	92	92
Göçün sosyo-ekonomik etkileri/sonuçları	28	28
✓ Hukuk		0
Göç Hukuku	9	9
Uluslararası Hukuk	1	1
✓ Kimlik		0
Dini Kimlik	6	6
Kültürel kimlik	1	1
Ulusal kimlik/Etnisite/Etnik kimlik/Ulu	15	15
> Vatandaşlık deneyimleri	8	8
> Ötekil/Göçmen Algısı	8	8
✓ Temsiliyet		0
Medya temsili	5	5
Sınıfsal temsili	1	1
pop kültür	1	1
✓ Ulus-ötedilik		0
Diaspora	9	9
Göç ajansları	1	1
Ulusların pratikleri	7	7
Ulusötesi ağlar	11	11
sosyal sermaye	2	2
uluslararası işbirliği	1	1
✓ Uyum ve Bütünleşme		0
Entegrasyon	29	29
Toplumsal cinsiyet	9	9
Göç karşıtı söylem/dışlayıcı pratik	15	15
Sivil toplum	5	5
Siyasal katılım/aktivite	4	4
kentsel büyüme/mekansal hareketli	9	9
kentsel genim	4	4
sosyal koruma politikaları	2	2
Σ TOPLAM	218	352
		570

## YAZAR BEYANI / AUTHOR STATEMENT

Araştırmacı(lar) makaleye ortak olarak katkıda bulunduğunu bildirmiştir. Araştırmacı(lar) herhangi bir çıkar çatışması bildirmemiştir.

## KAYNAKÇA

- Adıgüzel, Y. (2016). *Göç sosyolojisi*. İstanbul: Nobel Yayınevi.
- Al, U., Soydal, İ., & Yalçın, H. (2010). Bibliyometrik özellikleri açısından Bilig'in değerlendirilmesi. *Bilig*, (55), 1-20.
- Alkar, E. & Atasoy, E.(2019). Türkçe literatürde göç çalışmalarının bibliyografyası. *Akademik Tarih ve Düşünce Dergisi*, 6(4), 2231 - 2265
- Belter, CW. Bibliometric indicators: opportunities and limits. *J Med Libr Assoc.*, 103(4), 219-21. doi: 10.3163/1536-5050.103.4.014
- Bonilla, C. A., Merigó, J. M., & Torres-Abad, C. (2015). Economics in Latin America: a bibliometric analysis. *Scientometrics*, 105(2), 1239-1252. doi: 10.1007/s11192-015-1747-7
- Çiçek, D., & Kozak, N. (2012). Anatolia: Turizm Araştırmaları Dergisi'nde yayımlanan hakem denetimli makalelerin bibliyometrik profili. *Türk Kütüphaneciliği*, 26(4), 734- 756.
- Elmanssouri, T., Chérif, i., & Adoum Abdramane, K. (2019). *Türkiye'de göç ile ilgili bibliyografya çalışması*.<https://www.erbakan.edu.tr/storage/files/department/turkdiasporasi/B%C4%B0BL%C4%B0YOGRAFYA%20G%C3%B6%C3%A7%20A7-2.pdf> adresinden erişildi.
- İçduygu, A. & Erder, S. Gençkaya, Ö.F. (2014). *Türkiye'nin uluslararası göç politikaları, 1923-2023: ulus devlet oluşumundan ulus-ötesi dönüşümlere*. İstanbul: Mirekoç.
- Karasar, N. (2012). *Bilimsel araştırma yöntemleri* (24. baskı). Ankara: Nobel Yayınevi
- Koser, K. (2007). *International migration: a very short introduction*. Oxford: OUP.
- Mcauliffe, M. & A. Triandafyllidou (Eds.). (2021). World migration report 2022. *International Organization for Migration*, Geneva.
- Mcburney, M. K., & Novak, P. L. (2002). What is bibliometrics and why should you care? *IEEE international Professional Communication Conference*, 108-114. doi: 10.1109/IPCC.2002.1049094.
- Miller, M. J., & Castles, S. (2008). *Göçler çağı: modern dünyada uluslararası göç hareketleri*. İstanbul: İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları.
- Donthu, N., Kumar, S., Mukherjee, D., Pandey, N. & Lim, W.M (2021). How to conduct a bibliometric analysis: An overview and guidelines, *Journal of Business Research*, 133, 285-296. doi.org/10.1016/j.jbusres.2021.04.070.





- Rees, P. (2009). Demography. Rob Kitchin ve Nigel Thrif (Editörler) *International encyclopedia of human geography* içinde (s. 75-90). Elsevier.
- Sengupta, i. N. (1992). Bibliometrics, informetrics, scientometrics and librametrics: An overview. *Libri*, 42(2), 75-98. doi: 10.1515/libr.1992.42.2.75
- Taştan, Z., Tütak, B. & Tütak, M. (2020). *Göç bibliyografyası: göç konusunda başvurulabilecek kaynaklar ve bu kaynaklara ilişkin genel bir değerlendirme*. Hiperyayın.
- Zan, B. U. (2012). *Türkiye’de bilim dallarında karşılaştırmalı bibliyometrik analiz çalışması*, (Yayımlanmamış Doktora Tezi). Ankara Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.

## İNSAN HAKLARI, TOPLUMSAL CİNSİYET EŞİTLİĞİ VE AVRUPA BİRLİĞİ: AVRUPA PARLAMENTOSUNDA KADIN TEMSİLİ ÜZERİNE BİR İNCELEME

Duru ŞAHYAR AKDEMİR<sup>1</sup>, Selenay TÜFEKÇİOĞLU<sup>2</sup>, Berkay KARLIDAĞ<sup>3</sup>

### Öz

Toplumsal cinsiyet; kişilerin insan kimlikleri yerine cinsiyetlerinin görülmesi ve kişilere cinsiyetleri üzerinden bir tür “nasıl davranmaları gerektiği” ile ilgili normlar dayatılması anlamına gelmektedir. Günümüzde insan haklarının en fazla ihlal edildiği temellerden biri de toplumsal cinsiyettir. Bir insan hakkı ihlali olarak toplumsal cinsiyet temelli eşitsizlikle mücadele hem ulusal hem de uluslararası politikanın temel hedeflerinden biridir. Avrupa Birliği (AB) de “toplumsal cinsiyet eşitliği” konusunu temel bir politika haline getirmiş ve bu doğrultuda önemli düzenlemeler geliştirmiştir. Ancak Avrupa Birliği vatandaşlarının temsil edildiği Avrupa Parlamentosunu kadın temsili özelinde incelediğimizde halen toplumsal cinsiyet eşitliğine erişilemediği görülmektedir. Çalışmada 1979-2019 arasında gerçekleşen Parlamento seçimleri “toplumsal cinsiyet eşitliği” çerçevesinde incelenmiş ve AB’nin toplumsal cinsiyet eşitliğine erişebilmesi için Parlamentoda kadın temsili artırması gerektiği sonucuna erişilmiştir.

**Anahtar Kelimeler:** İnsan Hakları, Kadın, Toplumsal Cinsiyet, Toplumsal Cinsiyet Eşitliği Politikaları

**JEL Kodları:** K38, L38

## HUMAN RIGHTS, GENDER EQUALITY, AND EUROPEAN UNION: A STUDY ON WOMEN'S REPRESENTATION IN THE EUROPEAN PARLIAMENT

### Abstract

Gender refers to people's sex rather than their human identities. Gender refers to the imposition of norms about how people should “behave” based on their sex. Today, one of the foundations on which human rights are violated the most is gender. Combating gender-based inequality as a human rights violation is one of the main goals of both national and international policy. The European Union (EU) has also made the issue of "gender equality" a basic policy and has developed important regulations in this direction. However, when we examine the European Parliament in terms of women's representation, it is seen that gender equality is still not reached. In the study, the Parliamentary elections that took place between 1979-2019 were examined within the framework of "gender equality". For the EU to achieve gender equality, it needs to increase women's representation in Parliament.

**Keywords:** Human Rights, Women, Gender, Gender Equality Policies

**JEL Codes:** K38, L38

<sup>1</sup>Dr. Öğr. Üyesi, Anadolu Üniversitesi, İktisat Fakültesi, [dsakdemir@anadolu.edu.tr](mailto:dsakdemir@anadolu.edu.tr), <https://orcid.org/0000-0003-2374-9770>

<sup>2</sup>YL öğrencisi, Marmara Üniversitesi, Avrupa Araştırmaları Enstitüsü, [selenaytufekcioglu@gmail.com](mailto:selenaytufekcioglu@gmail.com), <https://orcid.org/0000-0002-5776-6408>

<sup>3</sup>YL öğrencisi, Ege Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, [brkykrldg@gmail.com](mailto:brkykrldg@gmail.com), <https://orcid.org/0000-0001-6192-4328>

## GİRİŞ

*“Avrupa Anlaşmalarında bana yapılan muameleye hiçbir gerekçe bulamıyorum. Sonuç olarak, bunun bir kadın olduğum için gerçekleştiği sonucuna varmalıyım. Takım elbise giymiş ve kravat takmış olsaydım bu olur muydu? Daha önceki toplantıların fotoğraflarında sandalye sıkıntısı görmedim. Ama bu resimlerde hiçbir kadın da görmedim” (Von der Leyen, 2021).*

Avrupa Komisyonunun ilk kadın Başkanı Ursula von der Leyen’in 2021 yılında Türkiye’ye yaptığı ziyarette koltuk krizi yaşanmıştı. Cumhurbaşkanı ve Dışişleri Bakanı tarafından katılım sağlanan görüşmenin Avrupalı tarafları Avrupa Birliği (AB) Komisyon Başkanı ve Avrupa Parlamentosu Başkanıydı. Görüşmede Cumhurbaşkanı’nın karşısındaki koltuğa Parlamento Başkanı oturmuş, Komisyon Başkanı Von der Leyen kısa bir süre ayakta kalmış ardından da Dışişleri Bakanının karşısına sofaya oturmuştu. Bu gelişmenin ardından Von der Leyen, Avrupa Parlamentosu’ndaki konuşmasında bu olayın temelinde cinsiyetçilik olduğunu dile getirmişti. Bu örnek sadece Türkiye özelinde ele alınması ve değerlendirme yapılması için paylaşılmamıştır. Bu durum aynı zamanda Avrupa özelinde de yorumlanması gereken bir örnektir. Nitekim Von der Leyen metnin başında paylaşılan ifadesinde bunu açıkça dile getirmiştir.

Toplumsal cinsiyet konusu her zaman kadınlar aleyhine işlemiştir ve dünya tarihine bakıldığında toplumsal cinsiyet eşitliğine hiçbir yerde ve hiçbir dönemde erişilemediği görülmektedir (Şimga, 2018, s. 4). Toplumsal cinsiyet en genel ifade ile kişilerin toplum tarafından kendilerine atanan davranışlar ve roller etrafında hiyerarşik bir sisteme tabi tutulmasını anlatmaktadır. Buna göre erkekler “akıl ve mantık” ile “kamusal alan” ve “aşkınlık” ile kadınlar ise “beden ve duygu”, “özel alan” ve “içkinlikle” birlikte anılmışlardır (Şimga, 2018, s. 5). Bu durum onların yaşamlarını ayırmış, “potansiyellerini, kapasitelerini, yapabilirliklerini ve faaliyet alanlarını” ayırtmış (Şimga, 2018, s. 5) ve dolayısıyla da sınırlandırmıştır. Toplumsal cinsiyet insan haklarını ihlal etmiş, kişilerin özgürlüklerini ellerinden almıştır.

Bu durum hem kadınları hem de erkekleri ilgilendiren evrensel bir insan hakkı meselesi olarak karşımıza çıkmaktadır. Uluslararası alanda ortaya çıkan mevzuatın yanı sıra ulusal düzeyde de birçok düzenlemenin yapıldığı alanlardan biridir toplumsal cinsiyet. Ancak her ne kadar çalışma ve düzenleme yapıldıysa da hem ulusal hem de uluslararası düzeylerde toplumsal cinsiyet eşitliğinin sağlanması henüz mümkün olmamıştır. Bu çerçevede AB de toplumsal cinsiyet eşitliğinin sağlanması amacıyla önemli çalışmalar gerçekleştirmekte hem Birlik içinde hem de Birlik dışında toplumsal cinsiyet eşitliğinin sağlanmasına çalışmaktadır. AB, bugün bölgesel düzeyde insan haklarının korunmasına ve geliştirilmesine önemli katkılar sunmaktadır.

Bu çerçevede çalışma insan haklarının korunmasının da temel bir koşulu olan toplumsal cinsiyet eşitliği konusuna odaklanmaktadır. Çalışmanın ilk bölümünde toplumsal cinsiyet eşitliğine, toplumsal cinsiyet kavramına ve toplumsal cinsiyet konusuna değinen uluslararası sözleşmelerden söz edilecektir. Çalışmanın ikinci bölümü ise AB ve toplumsal cinsiyet eşitliği konusuna ayrılmıştır. Bu bölümde AB'nin kuruluş serüveni, Birliğin insan hakları ve toplumsal cinsiyet konularına yaklaşımı kısaca çalışma konusuna temel teşkil edecek biçimde ele alınacaktır. Çalışmanın üçüncü ve son bölümünde ise AB'nin yasama organı olan Avrupa Parlamentosu'ndan söz edilecek ve Parlamentodaki kadın temsili -tarihsel gelişmelerle birlikte ele alınarak- analiz edilecektir.

## **TOPLUMSAL CİNSİYET EŞİTLİĞİ**

Toplumsal cinsiyet kavramı birçok farklı konuyu kapsamasının yanı sıra bir durumu, bir çığılığı ve temel bir istemi barındırmaktadır. Toplumsal cinsiyet var olan adaletsiz sistemi tanımlar, toplumsal cinsiyet eşitliği de bu sistem içinde kadınların temel insan haklarına duydukları özlemi seslendirir ve kadınların insanca yaşamaları için temel talepleri dile getirir. Toplumsal cinsiyet her ne kadar sadece kadın özelinde ele alınamayacak bir kavram olsa da günümüz şartlarında toplumsal cinsiyet temelli ayrımcılıktan en fazla etkilenen grupların başında kadınlar gelmektedir. Bu bölümde kısaca toplumsal cinsiyet kavramına ve bu kavramın gelişimine değinilecektir.

### **İnsan Haklarından Toplumsal Cinsiyet Kavramına**

İnsanın değeri kavramı insan haklarının kaynakları arasında önemli bir yer teşkil etmektedir. Buna göre insan hakları kişilerin doğuştan değerli oldukları için sahip oldukları hakları tanımlar. İnsanın değeri üzerinden insan haklarının temellendirilmesi “Kantçı fikir” vasıtasıyla gerçekleştirilmektedir (Coşkun, 2012, s. 6). Bu fikirlerin en başında da Kant'ın “Ahlak Metafiziğinin Temellendirilmesi” adlı eserinde yer alan “pratik buyruk” gelmektedir. Pratik buyruk kişilere şöyle seslenmektedir: “Her defasında insanlığa, kendi kişinde olduğu kadar başka herkesin kişisinde de sırf araç olarak değil, aynı zamanda amaç olarak davranacak biçimde eylemde bulun.” (Kant, 2002, s. 46). Burada Kant “değerli eylemin” temel niteliğini ortaya koymaktadır (Kuçuradi, 2006, s. 64). Eylemin değerli olması için insanların amaç olarak görülmesi gerekmektedir yani insanlara insanca muamele etmek gerekmektedir. İnsanca muamele etmek “insan olmanın bilinciyle” muamele etmek olarak da ifade edilebilir (Kuçuradi, 2014, s. 4). Kuçuradi (2003, s. 40) de insan haklarının, “insanın değeri” kavramıyla temellendirildiğini belirtmekte ve insanının değerinin “insanın varlıktaki özel yeri” olduğunu dile getirmektedir. Buna göre “cins olarak insan” “varlıktaki özel yeri” dolayısıyla bazı hakların taşıyıcısıdır. Bu haklar herkesin eşit olarak, doğuştan sahip olduğu haklardır. Bu haklara erişimde yaşanan sorunlar da –sebebi her olursa olsun ister ayrımcılık ister yoksulluk olsun- insan haklarının ihlaline yol açmaktadır. Héritier (2014, s. 5), erkeklerin toplumda kadınlara nazaran daha

“üstün” olarak konumlandırılmalarını “cinsiyetler arası değer ayrımcılığı” olarak isimlendirmektedir. Bu ayrımcılığa göre “iki cins eşit değere sahip değildir” ve “erkeğin değeri kadından yüksektir.” Yazar “cinsiyetler arası değer ayrımcılığı” olarak adlandırdığı olgunun “insanlığın başlangıcından” bu yana görüldüğünü belirtmekte ve “çocuk doğurmanın sağladığı müthiş ayrıcalığa” sahip olamayan erkeklerin bu farkındalıkla birlikte toplumsal bir hiyerarşi ürettiklerini dile getirmektedir (Héritier, 2014, s. 7-11-12). Hâlbuki Héritier (2012, s. 5)’in de dile getirdiği gibi hiçbir biyolojik özellik “bir cinsin diğerine üstünlüğünü” meşrulaştırmaz çünkü insanların farklılıkları “bireyseldir.”

Toplumsal cinsiyet denince öncelikle akıllara biyolojik cinsiyet ve toplumsal cinsiyet ayrımı gelmektedir. Kavramlar arasındaki farklılık toplumsal cinsiyet eşitliğinin sağlanması ve bu eşitliğin sağlanması amacıyla ulusal ve uluslararası alanda ortaya çıkan politikaların temel motivasyonlarının da kaynağını oluşturmaktadır. Yani neden toplumsal cinsiyet eşitliği konusunda politika üretmeye ihtiyacımız var sorusunun yanıtı toplumsal cinsiyet ile biyolojik cinsiyet kavramları arasındaki farka dayanmaktadır. Buna göre, İngilizcede “sex” kelimesine karşılık gelen biyolojik cinsiyet, kişilerin biyolojik olarak sahip oldukları cinsiyeti tanımlamak için kullanılmaktadır. Bu kavram “nüfus cüzdanlarında yazan cinsiyet” olarak “demografik bir kategori” şeklinde ele alınmaktadır (Dökmen, 2010, s. 20). Biyolojik cinsiyet kavramı “atanmış cinsiyet” olarak da ifade edilmektedir. Bu görüşe göre atanmış cinsiyet, “dış genital” nitelikleri dikkate alınarak “bebeğe atanan cinsiyet etiketi” olarak tanımlanmaktadır. Kişiye yönelik bu tanımlama kişinin kendisi tarafından değil de “tıp tarafından” yapıldığı için adına “atanmış cinsiyet” denilmesinin daha doğru olduğu ifade edilmektedir (Cinsel Şiddetle Mücadele Derneği, 2019). Bu şekilde bakıldığında adı her ne olursa olsun yani biyolojik cinsiyet, atanmış cinsiyet ya da bedensel cinsiyet olsun, bu durum doğal olana yönelik bir isimlendirme olarak karşımıza çıkmaktadır. Oysa toplumsal cinsiyet böyle değildir. Toplumsal cinsiyet, biyolojik farklılıkların “hiyerarşik bir farklılığa” dönüştürülmesi suretiyle ortaya çıkan bir kavramdır (Berktaş, 2004, s. 2).

Toplumsal cinsiyet konusunda herkesçe bilinen “kadın doğulmaz, kadın olunur” ifadesi Simone de Beauvoir (1956, s. 273)’ın “İkinci Cins” (The Second Sex) adlı eserinde yer almaktadır. Yazar, eserinde bu ifadesini şu şekilde açıklamaktadır: dişi olanın toplumdaki konumu “biyolojik, psikolojik ve ekonomik” *kader* tarafından belirlenmemektedir. Bu belirleme “bir bütün olarak uygarlık” tarafından gerçekleştirilmektedir.

Toplumsal cinsiyet kavramının 1972 senesinde Ann Oakley vasıtasıyla “feminist” alanyazına dâhil olduğu belirtilmektedir (Ecevit, 2021, s. 9). Oakley (1985, s. 9) “Cinsiyet, Toplumsal Cinsiyet ve Toplum” (Sex, Gender and Society) adlı eserinin giriş kısmında kadın ve erkeğin farklı olduklarının herkes tarafından bilindiğini belirtmekte ve bu farklılığın ne anlama geldiğini ve bu farklılığın boyutunun ne olduğunu sorgulamaktadır. Oakley (1985) kitabında dilimize cinsiyet ve toplumsal cinsiyet olarak çevrilen “sex” ve

“gender” kelimelerinin de kavramsal farklılığını ortaya koymaktadır. Buna göre cinsiyet (sex) “kadın ve erkek arasındaki biyolojik farklılıkları” niteleyen bir kavramdır. Toplumsal cinsiyet (gender) ise “bir kültür meselesidir” ve “eril” (masculine) ile “dişil” (feminine) şeklinde ifade bulan “toplumsal bir sınıflama” ile ilgilidir (Oakley, 1985, s. 16). Delphy (1999, s. 25) ise toplumsal cinsiyet kavramının ortaya çıkışıyla cinsiyetin “anatomik-biyolojik” yanının dışına çıktığını belirtmekte ve kavramın “cinsel çifte çatallanmanın toplumsal yanını” ortaya çıkardığını dile getirmektedir. Akın (2008, s. 2) ise cinsiyetin kişinin “genetik, fizyolojik ve biyolojik” olarak gösterdiği niteliklerden hareketle tanımlandığını ancak toplumsal cinsiyetin “sosyal olarak belirlenen” rollere ve sorumluluklara karşılık geldiğini dile getirmektedir. Yine konuya ilişkin önemli bir bilgi olarak Berktaş (2013, s. 8), toplumsal cinsiyet kavramının toplumsal ve kültürel açılardan belirlendiği için “yere ve zamana göre” değişiklik gösterdiğini ifade etmektedir. Héritier (2014, s. 9) bu konuyla bağlantılı olarak “Batı’da” “etkinlik” şeklinde adlandırılan ve “maddeye etki etmenin sembolü” olan kavramın erkeği tanımlamak için kullanılan bir nitelik olduğunu ifade etmektedir. Buna karşın “edilgenlik” kavramı ise kadına yakıştırılan bir sıfat olarak görülmektedir. Yazar, farklı bir örnek olarak Hindistan’da ise edilgenliğin eril ve değerli bir nitelik olduğunu ve düzensizlik içerdiği düşünülen “etkinlik” kavramının ise dişil bir nitelik olduğunu aktarmaktadır. Bu çerçevede Héritier (2014, s. 10), yer ve zaman değişse de “erillğe” atfedilen yüksek değer değişmediğini ve “evrensel bir nitelik” taşıdığını belirtmektedir. Böylece kavramın yalnızca kişilerin toplumsal rollerini tanımlamakla kalmadığı ayrıca “cinsler arasındaki eşitsiz güç ilişkisini” de ortaya koyduğu ifade edilmelidir (Berktaş, 2013, s. 8). Sancar (2020, s. 23) da modern toplumda görülen cinsiyet temelli eşitsizliklerin kişilerin “biyolojik” niteliklerinden kaynaklandığının düşünüldüğünü dile getirmekte ancak aslında işlerin tam tersi şekilde gerçekleştiğini belirtmektedir. Buna göre “biyolojik farkların” aslında “toplumsal farklara sonradan verilen anlamlar” olduğu dile getirilmektedir. Son olarak, Kandiyoti (2019, s. 17) ise kadınların “kültüre uygun davranışlar” sergilemedikleri takdirde kendi yaşam alanlarında, kendi topluluklarında “ötekiler” haline geldiklerini ve böylece de yurttaşlık haklarını kullanamadıklarını belirtmektedir ki bu durum temel bir insan hakkı ihlali olarak karşımıza çıkmaktadır.

### **Toplumsal Cinsiyet Konusunda Temel Uluslararası Belgeler**

Toplumsal cinsiyet kavramına uluslararası mevzuat açısından baktığımızda ise karşımıza iki önemli belge çıkmaktadır. Bunlardan ilki CEDAW (Convention on the Elimination of All Forms of Discrimination Against Women- Kadına Karşı Her Türlü Şiddetin Önlenmesi Sözleşmesi) iken diğeri de “İstanbul Sözleşmesi” olarak bilinen “Kadına Yönelik Şiddet ve Aile İçin Şiddetin Önlenmesi ve Bunlarla Mücadeleye Dair Avrupa Konseyi Sözleşmesi”dir. İlk olarak “kadınlar için uluslararası haklar bildirisi” olarak kabul edilen CEDAW (Keskin Ata, 2020, s. 117) doğrudan toplumsal cinsiyet kavramına yer

vermemiş olsa da toplumsal roller ve kadınların bu çerçevede maruz kaldıkları ayrımcı uygulamalara odaklanması bakımlarından toplumsal cinsiyet konusuyla doğrudan ilgili olan önemli bir takım maddeler içermektedir. Buna göre Sözleşme'nin ilk maddesi “kadınlara karşı ayırım” kavramını ele almaktadır. Bu madde ile ilgili kavram siyasi, sosyal, ekonomik ve diğer tüm alanlarda kadın ve erkek eşitliğine zarar verecek şekilde temel hak ve özgürlüklere erişimin engellenmesi olarak geniş kapsamda ele alınmıştır. Bu geniş tanımlamayı takiben Sözleşme'nin ikinci ve üçüncü maddeleri taraf devletlere “kadınlara karşı ayırım” çerçevesinde gerçekleştirilecek her türlü uygulamayı kınamak ve konuya ilişkin siyasi ve hukuki önlemler almak sorumluluğu yüklemektedir. Sözleşmenin dördüncü maddesi kapsamında kadın ve erkek eşitliğinin sağlanması amacıyla alınacak “geçici ve özel önlemler” konusuna değinilmektedir. Eşitliği sağlamaya yönelik geliştirilecek önlemlerin ayrımcılık sayılmayacağı ve hedeflenen noktaya erişilince de önlemlerin sonlandırılacağı ilgili maddede belirtilen diğer hususlardır. Toplumsal cinsiyet eşitliği konusuna açıkça odaklanan bir diğer madde ise sözleşmenin beşinci maddesidir. Bu maddede eşitlik prensibinin ihlal edildiğine ve kadın ile erkeğe yönelik “kalıplaşmış roller” çerçevesinde ortaya çıkan uygulamalara dikkat çekilmiştir. Bu maddede önyargıların ve kültürel uygulamaların eşitlik prensibine uygun şekilde değiştirilmesi ve çocukların gelişiminde ebeveynlerin ortak sorumlulukları vurgulanmıştır. Son olarak Sözleşme'nin onuncu maddesi de kadın ve erkek eşitliğinin sağlanması amacıyla alınacak tedbirlere odaklanmıştır. Bu maddede ayrıca kadınlar ve erkekler hakkında var olan “kalıplaşmış kavramların” eğitim sisteminden kaldırılması ve bu yönde yeni eğitim stratejilerinin geliştirilmesi konusu üzerinde durulmuştur (CEDAW, 1979).

İstanbul Sözleşmesi ise “toplumsal cinsiyet” kavramını tanımlayan *ilk uluslararası belge* olarak oldukça önemli bir kaynaktır (Bakırcı, 2015, s. 135; Ecevit, 2021, s. 11). Belgede toplumsal cinsiyet “herhangi bir toplumun, kadınlar ve erkekler için uygun olduğunu düşündüğü sosyal anlamda oluşturulmuş roller, davranışlar, faaliyetler ve özellikler” şeklinde tanımlanmıştır (Avrupa Konseyi, 2011, s. 5). İstanbul Sözleşmesi'nin giriş bölümünde kadına karşı gerçekleşen şiddetin yapısal bakımdan “toplumsal cinsiyete” dayalı gerçekleştiği belirtilmektedir. Üçüncü maddede de “kadına karşı toplumsal cinsiyete dayalı şiddet” kadına sırf kadın olması nedeniyle uygulanan şiddet olarak tanımlanmıştır (Avrupa Konseyi, 2011, s. 3-5). Belgede “toplumsal cinsiyet” ve “toplumsal cinsiyet kimliği”; ırk, renk, etnik kimlik gibi ayrımcılık temelleri arasında sıralanmıştır (Avrupa Konseyi, 2011, s. 6). Sözleşme'nin altıncı maddesinde Sözleşmenin uygulanmasında taraf devletlerin “toplumsal cinsiyet bakış açısı” geliştirmeleri ve kadın erkek eşitliğinin tesis edilmesi için politikalar üretmeleri gerektiği üzerinde durulmuştur (Avrupa Konseyi, 2011, s. 6). Eğitim sisteminin toplumsal cinsiyet eşitliğine uygun şekilde güncellenmesi de Sözleşme'de sıralanan diğer hükümler arasında yer almaktadır (Avrupa Konseyi, 2011, s. 8). Sözleşme'de ayrıca şiddet konusunun

toplumsal cinsiyet ve insan hakları ile ilişkisi üzerinde durulmuş ve bu doğrultuda siyasi ve hukuki düzenlemelerin yapılması konusuna dikkat çekilmiştir (Avrupa Konseyi, 2011, s. 10-17).

## **AVRUPA BİRLİĞİ VE TOPLUMSAL CİNSİYET EŞİTLİĞİ**

1993 yılında Maastricht Anlaşması'nın imzalanması ile Avrupa Toplulukları (AT) olarak adlandırılan ve üç yapıdan oluşan örgüt, Avrupa Birliği (AB)'ne dönüşmüştür. Bugün AB bünyesinde insan hakları ve temel özgürlükleri korumak amacıyla ortaya çıkmış olan birçok belgeden, kurumdan ve politikadan söz edebiliyoruz olsak da bu belgelerin ve kurumların gündeme gelişi Birliğin ilk ortaya çıkışı olan 1950'lere değil daha yakın bir tarihe, örgütün AT'den AB'ye dönüşümüne yani 1990'lı yıllara denk gelmektedir. Çünkü örgüt yola çıkışında sadece “ekonomik ve ticari” faaliyetlere odaklanmış ve kurucu anlaşmalarında “insan haklarının sözünü bile etmemiştir.” (Keskin Ata, 2013, s. 17). Bu bölümde AB Parlamentosunda kadın temsili üzerine yapılacak çalışmaya temel teşkil etmesi bakımından ilk olarak AB'den söz edilecektir. Yine çalışmada kadın konusu, toplumsal cinsiyet eşitliği üzerinden ele alındığı için ikinci olarak AB'de toplumsal cinsiyet eşitliği fikrinin gelişimi konusuna değinilecektir.

### **Avrupa Birliği**

Avrupa kıtasında gerçekleşecek bütünleşmenin ilk adımı 1950 yılında Fransız Dışişleri Bakanı Robert Schuman'ın deklare ettiği “Schuman Deklarasyonu” ile atılmıştır. Deklarasyon, “kömür ve çelik üretimleri” konusunda ortak bir yönetim hedefleyen Fransa ve Almanya'nın Avrupa devletlerine yönelik bir çağrısı niteliğinde gerçekleşmiştir (Özen, 2013, s. 15). Avrupa kıtasında barış tesis etmek ve dolayısıyla dünya barışına da katkı sağlamak söz konusu Deklarasyon'un temel hedefi olarak belirlenmiştir. Belge ile ortaya konulan fikirlere destek veren “Fransa, Almanya, İtalya, Belçika, Hollanda ve Lüksemburg” devletlerinin temsilcileri 19 Mayıs 1951 tarihinde Paris'te toplanarak Avrupa Kömür ve Çelik Topluluğu (AKÇT)'nin kurulmasıyla ilgili sürecin ilk adımlarını atmışlardır (Özen, 2013, s. 17).

Bu gelişme ve bu gelişmenin olumlu sonuçları Avrupa'da “daha geniş kapsamlı bir ekonomik birleşmenin” sağlanması konusunu gündeme taşımıştır (Karluk, 2011, s. 15). Böylece 25 Mart 1957 tarihinde Roma'da imzalanan anlaşmalarla “Avrupa Topluluğu” (AT)'nin diğer iki teşekkülü olan “Avrupa Ekonomik Topluluğu” (AET) ve “Avrupa Atom Enerjisi Topluluğu” (AAET) oluşturulmuştur (Karluk, 2011, s. 15).

Yirmi yılı aşkın bir sürenin ardından 1979 yılında “parasal istikrarın sağlanması” için “Avrupa Para Sistemi” oluşturulmuş ve 1986 yılında da “Avrupa Tek Senedi” kabul edilmiştir. Avrupa Tek Senedi'nin kabul edilmesiyle “tek pazar” ve “Avrupa Birliği” oluşturulmasına yönelik somut adımların atılmış olduğu görülmektedir (Koray, 2005, s. 241). 1990'lı yıllarla birlikte “daha geniş bir bütünleşme” konusu Avrupalı



devletlerin gündemlerini meşgul etmeye başlamıştır. Nihayet 1992 yılında imzalanan ve 1993 yılında yürürlüğe giren Maastricht Anlaşması ile Avrupa Birliği kurulmuştur (Koray, 2005, s. 241). “Avrupa Birliği Anlaşması” olarak da adlandırılan Maastricht Anlaşması ile “Adalet ve İçişleri Alanında İş birliği”, “Güvenlik ve Adalet Alanında İş birliği” “Ortak Dışişleri ve Güvenlik Politikası” olmak üzere üç sütunlu bir yapı oluşturulmuştur (Karluk, 2011, s. 19). Maastricht Anlaşması’nı takiben 1999 yılında Birliğin “özgürlük, demokrasi, insan hakları ve hukuk devleti” prensipleri çerçevesinde oluşturulduğunu ifade eden Amsterdam Anlaşması yürürlüğe girmiştir (Gunven, 2003, s. 99). 2009 yılında yürürlüğe giren Lizbon Anlaşması ile de 1993 senesinde oluşturulan üç sütunlu yapı son bulmuştur. Anlaşma ile yeni “uluslararası örgütsel yapı” “Avrupa Birliği” ve “Avrupa Atom Enerjisi Topluluğu” şeklinde tertip edilmiştir (Özen, 2013, s. 19).

Birliğin organlarına kısaca bakacak olursak bunları; Avrupa Parlamentosu, Avrupa Komisyonu, Avrupa Birliği Konseyi, Avrupa Birliği Zirvesi, Avrupa Birliği Adalet Divanı, Avrupa Sayıştay, Avrupa Merkez Bankası, Ekonomik ve Sosyal Komite, Bölgeler Komitesi, Avrupa Yatırım Bankası ve Avrupa Ombudsmanı olarak sıralayabiliriz. Çalışmanın üçüncü bölümünde toplumsal cinsiyet eşitliği bağlamında ele alınacak olan Avrupa Parlamentosu, AB üyesi ülkelerin vatandaşları tarafından beş yıl için seçilen 705 parlamentardan oluşmaktadır (http-1). Bu çerçevede Parlamento, katılımcı demokrasinin Birlik bünyesindeki göstergesi olarak ele alınmaktadır (Bakkalcı, 2019, s. 180). Avrupa Komisyonu ise Birliğin “yürütme organı” (http-1) olarak iş görmektedir ve Parlamento’ya karşı siyasi bakımdan sorumlu olan bir organdır (Bakkalcı, 2019, s. 184). Avrupa Birliği Konseyi, üye devletlerin hükümetlerinde görev sahibi olan bakanlardan oluşmaktadır. Konseyin; yasama, “ortak politikaların uyumlaştırılması”, AB’nin “Ortak Dış ve Güvenlik Politikası” konusunda çalışmalar yapma, uluslararası anlaşmalarla ilgili işlemleri yürütme ve “Birlik Bütçesi’nin onaylanması” gibi yetkileri bulunmaktadır (Bakkalcı, 2019, s. 183). Avrupa Birliği Zirvesi’nin katılımcıları ise üye devletlerin devlet veya hükümet başkanlarının yanında AB Zirvesi Başkanı ile Avrupa Komisyonu Başkanıdır. Zirve, Birliğin gelişme ve bütünleşme yönünde ortaya çıkan kararlarını alan ve bu çerçevede temel stratejileri ve politikaları belirleyen AB Kurumu’dur (http-1). Birliğin yargı organı olan Avrupa Birliği Adalet Divanı (ABAD) ise “Adalet Divanı” ve “Genel Mahkeme” olmak üzere ikili bir yapıya sahiptir. ABAD kuruluşu itibarıyla geniş yetkilerle donatılmış bir kurumdur. Bu çerçevede 1957 Roma Anlaşmasıyla yetkilendirilen Kurum’un topluluk hukukunun tüm üye devletler için aynı şekilde “uygulanması” ve “yorumlanması” gibi temel bir sorumluluğu bulunmaktadır (Keskin Ata, 2013, s. 20). Diğer taraftan Avrupa Sayıştay, her üye devletten bir temsilci ile oluşturulmuştur ve temel işlevi Birliğe ait tüm gider ve gelirleri incelemek ve bunların hukuka uygunluğunu sağlamaktır (http-1). Birliğin bir diğer ekonomik alanda faaliyet gösteren kurumu da Avrupa Merkez Bankası’dır. Banka, “tüzel kişiliğe sahip, bağımsız bir AB organı” olarak iş görmektedir. Avrupa Merkez Bankası’nın temel görevi ise Avro bölgesine dâhil olan ülkeler için “fiyat istikrarı” sağlamaktır. Kurum bu görevi diğer ulusal merkez bankalarının da

dâhil oldukları “Avrupa Merkez Bankaları Sistemi” içinde gerçekleştirmektedir (http-1). Ekonomik ve Sosyal Komite ve Bölgeler Komitesi ise danışma niteliğinde kurumlardır. Kendi alanlarına giren konularda Birlik organlarına destek olan komitelerin kararları da bağlayıcı değildir. Avrupa Yatırım Bankası, adından da anlaşılacağı gibi Birlik bünyesinde yer alan bir finans kurumudur ve yatırımların finansmanının sağlanması amacıyla kurulmuştur (http-1). Son olarak Avrupa Ombudsmanı, insan haklarının Birlik bünyesinde korunması amacıyla hizmet eden bir mekanizmadır. Ombudsman, AP tarafından beş yıl için seçilmektedir ve Birlik vatandaşı olan herkesin Ombudsmana başvuru hakkı bulunmaktadır (http-1).

### **Avrupa Birliği’nin Toplumsal Cinsiyet Eşitliği Politikaları**

AB belgelerine bakıldığında insan hakları ile ilgili olarak Maastricht öncesi belgelerde konuya ilişkin dolaylı ifadelerin olduğu ancak insan hakları ile ilgili doğrudan hükümlerin Maastricht Anlaşması ile Birliğin gündemine dâhil olduğu görülmektedir (Türkmen, 2003, s. 84). Maastricht Anlaşması’nın hükümlerine bakıldığında hem temel haklar ve özgürlüklere saygı ilkesine hem de özgürlük ile hukuk devleti prensiplerine değinilmiş olduğu görülmektedir. Ayrıca 1993 yılında gerçekleştirilen “Kopenhag Zirvesi” ve zirve neticesinde ortaya konan “Kopenhag Kriterleri” de insan haklarını Birlik gündemine taşıyan bir başka gelişmedir. Kopenhag Kriterleri “siyasi kriterler”, “ekonomik kriterler” ve “Topluluk mevzuatının benimsenmesi” olmak üzere üç şekilde sıralanabilir (Aygül ve Güvemli, 2005, s. 207). Bu sıralamada yer alan siyasi koşullar aday ülkelerde demokrasinin sağlanması, insan haklarının, azınlıkların ve hukukun üstünlüğünün korunması gibi konularda düzenlemelerin yapılmasını gerektirmektedir (İçel, 2000, s. 403, 405; Morgil, 2006, s. 92). Kopenhag Kriterleri, 1997 tarihli Amsterdam Anlaşması ile yasal bir zemine kavuşmuştur. Bu gelişmelerin yanında insan haklarının korunması açısından önemli bir belge olarak “AB Temel Haklar Şartı” da 2000 yılında Nice Zirvesi’nde kabul edilmiş ve 2009 yılında Lizbon Anlaşması’nın yürürlüğe girmesiyle bağlayıcılık kazanmıştır (Türkmen, 2003, s. 85-86; http-2). AB’nin anayasa niteliğindeki temel belgesi olarak Lizbon Anlaşması, toplumsal cinsiyet eşitliği konusunda önemli maddeler barındırmaktadır. Anlaşmanın ikinci maddesinde birliğin “insan hakları değerleri” üzerine kurulu olduğu ifade edilmiştir. İlgili maddede ayrıca birliğin değerlerinin “... kadın-erkek eşitliğinin hâkim olduğu bir toplumda üye devletler için ortak” olduğu dile getirilmiştir. Anlaşmanın üçüncü maddesinde ise birliğin ayrımcılıkla mücadele ettiği ve kadın-erkek eşitliğinin korunmasını desteklediği belirtilmiştir. Konuya ilişkin bir diğer madde ise “Birlik tüm faaliyetlerinde, erkekler ile kadınlar arasındaki eşitsizliği gidermek ve eşitliği desteklemek için çaba gösterir” şeklindeki sekizinci maddedir (Lizbon Anlaşması, 2009). Tüm bu ifadeler AB açısından toplumsal cinsiyet eşitliği konusuna bakışın bir göstergesi olduğu gibi aynı zamanda politika oluşturma açısından da temel hedefler olarak değerlendirilebilir. Bu durumda AB için



kadın temsili, birliğin eşitlik ilkesi ile insan hakları değerlerine verdiği önemin anlaşılması ve ayrımcılıkla mücadele hedefinin gerçekleşmesi açısından önemlidir.

Diğer yandan AB, toplumsal cinsiyet eşitliği konusunda kuruluş aşamasından bu yana önemli çalışmalar gerçekleştirmiştir. Önceleri eşit ücret, kadın istihdamının geliştirilmesi ve ayrımcılık gibi konulara odaklanan Birlik, 1995 yılında gerçekleşen Pekin IV. Kadın Konferansı neticesinde ortaya çıkan Deklarasyona uygun şekilde “toplumsal cinsiyeti anaakımlaştırma”ya yönelik politikalar geliştirmeye başlamıştır (Ecevit, 2021, s. 61). Örneğin 1997 yılında hazırlanan “istihdam stratejisi” konuya ilişkin genel hedeflerin yanında toplumsal cinsiyet eşitliğini sağlamaya yönelik hedefler de ortaya koymuştur (Ecevit, 2021, s. 61). Birlik tarafından 2006 senesinde “Toplumsal Cinsiyet Eşitliği Avrupa Paktı” ve “Kadın Erkek Eşitliği Yol Haritası” kabul edilmiştir. Yine 2007 senesinde “Avrupa Toplumsal Cinsiyet Enstitüsü”nün oluşturulması da AB’nin toplumsal cinsiyet eşitliği konusuna verdiği önemi anlamak bakımından kayda değer bir gelişmedir (Koray, 2011, s. 23).

Toplumsal cinsiyet eşitliğinin sağlanması amacıyla Birlik bünyesinde ortaya çıkmış bazı belgeler şöyledir: “Toplumsal Cinsiyet Eşitliği için Stratejik Katılım 2016-2019” (Strategic Engagement for Gender Equality 2016-2019)<sup>4</sup>; “2011-2020 Cinsiyet Eşitliği Paktı” (2011-2020 European Pact for Gender Equality)<sup>5</sup>; “2010-2015 Kadın Erkek Cinsiyet Eşitliği Stratejisi” (Strategy for Equality Between Women and Men 2010-2015)<sup>6</sup>. Ayrıca Birlik tarafından cinsiyet eşitliğine ilişkin yıllık raporlar da hazırlanmaktadır. Bu çerçevede 2014-2022 yıllarına ait yıllık raporlar AB’nin web sayfasında mevcuttur (<http-3>).

AB açısından en güncel belge olarak 2019 yılında göreve gelen ilk kadın Komisyon Başkanı Ursula Von der Leyen Başkanlığında hazırlanan “2020-2025 Cinsiyet Eşitliği Stratejisi” belgesi de hem mevcut durumu anlamak açısından bir karne hem de gelecek politikaların belirlenmesi açısından bir rapor niteliğindedir. 2020-2025 yıllarını kapsayan Cinsiyet Eşitliği Stratejisi’ne göre 2025 yılına kadar ilerleme kaydedilmesi hedeflenen konuların başında “toplumsal cinsiyet” temelli şiddeti ortadan kaldırmak bulunmaktadır. Toplumsal cinsiyete dayalı kalıpyargılarla mücadele etmek, iş hayatında kadın erkek arasında eşitliği sağlamak, “ekonominin farklı sektörlerinde” de kadın ve erkeğin eşit katılımını sağlamak, “cinsiyete duyarlı ücret” uygulamaları ve karar alma süreçlerinde “cinsiyet dengesini” sağlamak gibi hedefler de belgede sıralanan diğer başlıklar olmuştur (<http-4>). 5 Mart 2020 tarihinde Avrupa Komisyonu tarafından yayınlanan söz konusu belgede AB’nin son on yılda toplumsal cinsiyet eşitliğinin sağlanması konusunda önemli gelişmeler kaydettiği ifade edilmiş ve bu duruma örnek olarak da dünya çapında cinsiyet eşitliğini sağlamış ilk 20 ülkeden 14 tanesinin AB üyesi ülke olduğu belirtilmiştir. Ancak bu durumun

<sup>4</sup> European Commission, 2016.

<sup>5</sup> Council of The European Union, 2011.

<sup>6</sup> European Commission, 2010.

ülkelerin tam bir cinsiyet eşitliği sağladığı şeklinde yorumlanamayacağı ve toplumsal cinsiyet eşitliği sağlamada deneyimlenen ilerlemenin yavaş olduğu dile getirilmiştir. Belgede üye devletlerin 2019 yılı AB Cinsiyet Eşitliği Endeksine göre 100 üzerinden 67.4 puana sahip oldukları ve 2005 yılıyla kıyaslandığında da bu skorun sadece 5.4 puan artmış olduğu ifade edilmiştir (http-4).

Çalışmanın sonraki bölümünde incelenecek konuyla bağlantılı olarak belgede kadınların karar alma süreçlerine katılımları, temsilleri ve liderlik pozisyonları ile ilgili olarak da bazı veriler paylaşılmıştır. Belgede AB ülkelerinde alt pozisyonlarda çalışanlara bakıldığında cinsiyetler arası eşitlik bulunsa da üst pozisyonlar söz konusu olduğunda işlerin değiştiği ifade edilmiş ve “liderlik pozisyonunda” yer alan kadınların sayısının oldukça az olduğuna dikkat çekilmiştir. Komisyon’un cam tavanların kırılması konusunda çalışmalar gerçekleştireceği, ulusal ve bölgesel projeler ile çeşitliliğin ve eşitliğin geliştirilmesine katkı sağlayacağı ifade edilmiştir. Komisyonun “katılımda fırsat eşitliği” sağlamak için 2024 Avrupa Parlamentosu seçimleri sürecinde kadınların seçmen ve aday olarak katılımları konusunda irade göstereceği de ilgili belgede yer alan bir diğer hedefdir. Yine belgede yer alan önemli bir diğer konu da “AB kurum ve organları” bazında liderlik pozisyonlarının cinsiyet eşitliğine uygun olarak şekillendirilmesidir. Belgede “AB kurum ve organları, liderlik pozisyonlarında cinsiyet dengesini sağlamaktan muaf tutulmamalıdır.” ifadesi yer almıştır. Belgede, Komisyonun kendi faaliyetlerinin yanında üye devletlere, Konsey’e ve Avrupa Parlamentosu’na da politika oluşturma ve karar alma süreçlerine dâhil olma konusunda cinsiyet eşitliğinin sağlanması çerçevesinde sorumluluk yüklediği ifade edilmiş ve söz konusu kurumların toplumsal cinsiyet eşitliği sağlamak için çalışmalar yapması konusunda çağrıda bulunulmuştur (http-4).

Komisyonun yanı sıra insan hakları konusuna oldukça fazla yer veren bir Birlik Kurumu da Avrupa Parlamentosu’dur. Hatta Türkmen (2003, s. 85) siyasi açıdan bakıldığında insan hakları konusuna en fazla “önem veren Birlik kurumu” olarak Avrupa Parlamentosu’nu işaret etmektedir. Bu çerçevede sonraki bölümde Avrupa Parlamentosu özelinde toplumsal cinsiyet eşitliğinin önemli bir göstergesi olarak kadın temsili konusu incelenecektir.

## **AVRUPA PARLAMENTOSU VE KADIN TEMSİLİ**

Avrupa Parlamentosu (AP) üyeleri, 27 AB üye devletinin 447 milyon vatandaşı tarafından doğrudan seçilmektedir. Bugün AP 705 seçilmiş üyeden oluşmaktadır. AB genelinde her beş yılda bir seçim gerçekleştirilen AP’nin doğrudan seçimleri ilk kez 1979 yılında yapılmıştır. AP, katılımcı demokrasinin ve kadın-erkek eşitliğinin siyasi kurumlar üzerinden incelenmesi için önemli bir kurumdur. Ayrıca cinsiyet eşitliği politikalarının karar alma mekanizmaları üzerinde etkisinin ortaya konulabilmesi açısından da önemli bir yere sahiptir. Yıllara Göre Parlamento Üyelerinin Cinsiyet Dağılımı Tablo 1’de paylaşılmıştır. Tarihsel olarak ilk doğrudan seçimlerin gerçekleştirildiği 1979 yılı seçimlerinden günümüz seçimlerine kadar Parlamento içerisinde kadın temsiline bakacak olursak:

### 1979 Seçimleri

1973 yılında Avrupa Topluluğu (AT) ilk genişlemesini gerçekleştirip bünyesine İngiltere, İrlanda ve Danimarka'yı katmıştır. Üye sayısı 9'a çıkan AB, 1979 yılında Avrupa Parlamentosunun ilk doğrudan seçimini gerçekleştirmiştir (http-5; http-6). İlk doğrudan seçimlerde Parlamento içerisindeki üyelerin kadın-erkek oranına baktığımızda 410 parlamento üyesinin yalnızca %16'sı kadın iken %84'ü ise erkeklerden oluşmaktadır (http-7). Oranlar arasında bu denli büyük bir fark olması kadının AP içerisindeki temsilinin çok düşük olduğunu göstermektedir. Sayı olarak bakıldığında ise 1979 dönemi seçimlerinde 410 sandalyenin 66 tanesi kadınlar tarafından, 344 tanesi ise erkekler tarafından temsil edilmektedir<sup>7</sup>.

Ayrıca, 1979 seçimlerinde AP Başkanlığının bir kadın tarafından üstlenilmesi önemli bir adımdır. Ancak kadın temsili artan oranda daha fazla cinsiyet eşitliğinin sağlanması eğilimine yol açıyor olsa da AP'nin liderlik pozisyonlarına bakıldığında erkek hâkim bir tablo ile karşılaşmaktadır. 1979 yılı ilk seçimlerinden bugüne AP Başkanlığına sadece üç kadın gelmiştir. Bunlar: 1979-1982 arası döneme Başkanlık eden Simone Veil ile 1999-2002 arası döneme başkanlık eden Nicole Fontaine ve 2022 yılının Ocak ayından bu yana da Parlamento Başkanlığı görevini yürüten Roberta Metsola olmuştur (http-8; http-11).

**Tablo 1:** Yıllara göre parlamento üyelerinin cinsiyet dağılımı

Seçim Yılı	Kadın (%)	Erkek (%)	Toplam Parlamenter Sayısı
1979	16	84	410
1984	18	82	434
1989	19	81	518
1994	26	74	567
1999	30	70	626
2004	31	69	732
2009	35	65	736

**Kaynak:** European Elections Results, 1979-2019 (http-7).

<sup>7</sup> Tüm metindeki kadın ve erkek parlamenterlerin koltuk sayıları Avrupa Parlamentosu resmî sitesindeki veriler dikkate alınarak yazarlar tarafından hesaplanmıştır (bkz: http-7).

### **1984 Seçimleri**

Bir sonraki seçimler 1984 yılında gerçekleştirilmiştir. Birlik, ikinci genişleme dalgasını 1981 yılında gerçekleştirerek bünyesine Yunanistan'ı da katmış ve artık 10 üye devletten oluşan bir örgüt halini almıştır (http-5). Bu genişleme sonrasında Pierre Pflimlin'in Başkanlığındaki 1984 yılı seçimlerinde bir önceki seçimlerde görülen %16'lık kadın oranı %18'e ilerlemiş, %84'lük erkek oranı ise %82'ye gerilemiştir. Sayı olarak bakıldığında ise 1984 dönemi seçimlerinde 434 sandalyenin 78 tanesi kadınlar tarafından, 356 tanesi ise erkekler tarafından temsil edilmektedir (http-7). O günden günümüze kadın temsili artan oranda seyretmiştir. Ancak bugün hala kadınların parlamento içerisinde "azınlık" olarak yer aldığı ama buna rağmen diğer AB organlarına kıyasla kadın temsiline en yüksek olduğu AB organının da Avrupa Parlamentosu olduğu belirtilmektedir (http-8).

### **1989 Seçimleri**

1989 seçimlerinden önce AB, 1986 yılında bünyesine iki yeni ülke daha katmıştır. İspanya ve Portekiz ile birlikte artık 12 üyesi olan AB'nin parlamentodaki sandalye sayısı 518'e yükselmiştir (http-5). 518 sandalyeden 98'ine kadın parlamento üyesi, 420'sine erkek parlamento üyesi yerleşmiştir (http-7). Kadın-erkek eşitliği açısından 1979 seçimleri ve 1984 seçimleri karşılaştırıldığında kayda değer bir gelişim olmamıştır. Enrique Barón Crespo'nun Başkanlığındaki AP seçimlerinde bir önceki dönemde %18 olan kadın oranı sadece %19'e yükselebilmştir. Erkek parlamento üyesi ise %82'den %81'e gerilemiştir (http-6; http-7; ayrıca bkz: http-9).

### **1994 Seçimleri:**

1994 yılı seçimlerinde kadının AP içerisindeki temsil oranında kayda değer bir artış gözlemlenmiştir. Bir önceki seçim döneminde %19 olan kadın temsil oranı %26'ya yükselmiştir. Erkek temsili ise %81'den %74'e gerilemiştir (http-7). Bu rakamlar önceki iki seçime kıyasla kadının parlamentodaki temsili hakkında umut vaat eden bir artışı ve 1989 yılından 1994 yılına kadar geçen süreçte kadın ve erkeğin karar alma mekanizmalarında eşit temsili konusunda bilincin geliştiğini ve bunun pratikte de uygulanmaya başlandığını göstermektedir. Sayı olarak bakıldığında ise Klaus Hänsch Başkanlığındaki 1994 dönemi seçimlerinde 567 sandalyenin 147 tanesi kadınlar tarafından, 420 tanesi ise erkekler tarafından temsil edilmektedir (http-7).

### **1999 Seçimleri**

1995 yılında Birlik, bünyesine Avusturya, Finlandiya, İsveç olmak üzere üç yeni ülke dâhil ederek dördüncü genişleme dalgasını tamamlamıştır (http-5). 1999 AP seçimlerine dâhil olan bu üç yeni ülke ile birlikte AP'deki sandalye sayısı 626'ya çıkmıştır (http-6). 626 parlamento üyesinden 188'i kadın iken 438'i



erkektir. Bir önceki seçimler ile karşılaştırıldığında kadın parlamento üye oranı %26'dan %30'a yükselmiş ve erkek parlamento üye oranı %74'ten %70'e gerilemiştir (http-7). Böylece kadının AP içerisindeki temsilinin bir önceki seçimlere kıyasla arttığını söylemek mümkündür. Ayrıca, 1999 döneminin AP başkanlığına bir kadın olarak Nicole Fontaine'in seçilmesi de önemlidir (http-6). Bu durum, kadının liderlik pozisyonlarında bulunmasının bir erkeğin hakkı kadar kadının da hakkı olduğunun pratiğe yansımalarıdır.

#### **2004 Seçimleri**

2004 seçimlerine bakıldığında ise bu seçimlerin AB'nin beşinci genişlemesinden sonra yapıldığı görülmektedir. Bu genişlemede birlik bünyesine Macaristan, Polonya, Çek Cumhuriyeti, Slovakya, Slovenya, Letonya, Litvanya, Estonya, Malta ve Güney Kıbrıs Rum Yönetimi dâhil edilmiştir (http-5). Bu dönemde AP içerisindeki koltuk sayısı 732 olarak gözlemlenmektedir (http-7). 732 Parlamento üyesinin 227'si kadın parlamento üyelerinden oluşurken, 505'i erkek parlamento üyelerinden oluşmuştur. Bu durumda, kadın parlamento üyelerinin oranı %31'iken erkek parlamento üyelerinin oranı %69 olarak kayıtlara geçmiştir (http-7). Görüldüğü üzere, 1999 seçimlerine kıyasla kadın milletvekillerinin artış oranı %1 olmuştur. Bu noktada AB'nin beşinci genişlemesi ile bünyesine 10 yeni üye kattığını da göz ardı etmemek gerekmektedir.

#### **2009 Seçimleri**

2009 seçimlerine geldiğimizde AB bünyesine Romanya ve Bulgaristan da dâhil olmuştur (http-5). Böylece AP içerisindeki koltuk sayısı 736'ya yükselmiştir. Bu seçimler sonucunda AP içerisindeki kadın parlamento üyelerinin sayısı 258'e yükselmiştir. Erkek parlamento üyelerinin sayısı ise 478'e gerilemiştir. Bu dönemde Avrupa Parlamentosundaki kadın parlamento üyelerinin oranı %35 olurken erkek parlamento üyelerinin oranı %65 olmuştur (http-7). Dolayısıyla, önceki seçime nazaran kadın parlamento üyelerinin oranında %4'lük bir artış gözlemlenmiştir. Bu artış genişlemeye rağmen oldukça iyi bir ilerleme olarak yorumlanabilir.

#### **2014 Seçimleri**

2014 seçimlerinden önce AB altıncı genişlemesini gerçekleştirmiş ve 2013 yılında Hırvatistan'ı bünyesine katmıştır (http-5). Böylece AP içerisindeki koltuk sayısı da toplamda 751'e yükselmiştir. Seçimler sonucunda koltuklardan 278'i kadın parlamento üyeleri tarafından temsil edilirken, 473'ü erkek parlamento üyeleri tarafından temsil edilmiştir (http-7). Bu durumda, kadın parlamento üyelerinin oranı %37 olurken erkek parlamento üyelerinin oranı %63 olmuştur (http-7). AB'nin altıncı genişlemesine rağmen AP içerisindeki kadın parlamento üyelerinin sayısında artış gözlemlenmiştir.

## 2019 Seçimleri

2019 seçimleri sırasında AB yeni bir genişleme sürecine girmemiş ve koltuk sayısı 751’de sabit kalmıştır. Bu seçimler sonucunda AP içerisinde kadın parlamento üyeleri 308 koltuğun temsil hakkına sahip iken, erkek parlamento üyeleri 443 koltuğun temsil hakkını elde etmiştir. Dolayısıyla, kadın parlamento üyelerinin oranı %41’e ulaşırken erkek parlamento üyelerinin oranı %59’a kadar düşmüştür (http-7). Görüldüğü üzere, 2014 seçimlerine oranla kadın parlamento üyelerinde %4’lük bir artış gözlemlenmiştir. Daha sonrasında yaşanan İngiltere’nin AB üyeliğinden ayrılması (Brexit) süreci ile birlikte 751 olan koltuk sayısı 705’e düşürülmüş ve koltuklarda yeniden dağıtım yapılmıştır. Bunun sonucunda, yeni dağılıma göre parlamentodaki kadın üye oranı %39,5 olarak gerçekleşmiştir (European Parliament, 2020). Erkek parlamento üyelerinin koltuk oranı ise yaklaşık %62 seviyelerine yükselmiştir (European Parliament, 2020; http-7; ayrıca bkz: http-10). Ayrıca, 2019 yılındaki seçimlerden sonra Avrupa Parlamentosu’nun ikinci en önemli temsil simgesi olan başkan yardımcılığına bakıldığında toplam 14 Başkan Yardımcısı’nın 8’i kadın parlamento üyelerinden, 6’sı erkek parlamento üyelerinden seçilmiştir (http-12).

Yukarıdaki bilgiler ışığında Avrupa Parlamentosu içerisinde kadının temsili değerlendirildiğinde, seçimlerin yapıldığı 1979 yılından son seçimin yapıldığı 2019 yılına kadar kadın parlamento üyelerinin temsil oranında ciddi bir artış gözlemlenmiştir. Fakat bunun yanında sadece üç kadın Avrupa Parlamentosu’na Başkanlık edebilmiştir. Brexit süreci sonrası ise kadın parlamento üyelerinin oranında düşüş olmuştur. 1979-1999 yılları arasındaki 20 yıllık süreçte kadın parlamento üyelerinin oranı %16’dan %30 seviyelerine doğru hızlı bir yükseliş gösterirken, 1999-2019 yılları arasındaki 20 yıllık süreçte %30 ile %41 seviyeleri arasında kalmıştır. Brexit sürecinden sonra kadın parlamento üyelerinin oranının %39,5’e düştüğünü de göz önünde bulundurursak (European Parliament, 2020), ilk 20 yılda gerçekleşen %14’lük artışın yanında, son 20 yılda neredeyse %10’luk bir artış dahi olmamıştır. Fakat bu noktada AB’nin gerçekleştirdiği genişleme süreçleri ve üye devlet sayısının artışı da unutulmamalıdır. Tüm bu parametreler göz önüne alındığında Avrupa Parlamentosu içerisinde kadın temsiline sürekli bir artış eğiliminde olduğu gözlemlenmektedir.

Günümüzde Avrupa Parlamentosu içerisindeki siyasi partilerin kendi içlerindeki kadın-erkek parlamento üye oranlarına baktığımızda ise Tablo 2’de görüldüğü üzere kadın-erkek eşitliğini en iyi sağlayan siyasi parti grubu Yeşiller Grubu/Avrupa Serbest İttifakıdır. Bunları sırasıyla Sosyalist ve Demokratların İlerici İttifakı, Yeniden Avrupa Grubu, Avrupa Birleşik Solu Konfederasyon Grubu/ Kuzey Yeşil Solu takip etmiştir. Kadının en az temsil edildiği siyasi parti grupları ise Kimlik ve Demokrasi Grubu, Avrupa Halk Partisi (Hıristiyan Demokratlar), Avrupa Muhafazakârlar ve Reformistler Grubu ve Bağımsızlar olmuştur.



**Tablo 2:** Avrupa Parlamentosundaki politik grup üyelerinin cinsiyet dağılımı

Politik grup	Kadın (%)	Erkek (%)
Yeşiller Grubu/Avrupa Serbest İttifakı	49,3	50,7
Sosyalist ve Demokratların İlerici İttifakı	44,2	55,8
Yeniden Avrupa Grubu	43,9	56,1
Avrupa Birleşik Solu		
Konfederasyon Grubu/ Kuzey Yeşil Solu	43,6	56,4
Kimlik ve Demokrasi Grubu	38,2	61,8
Avrupa Halk Partisi	33,2	66,8
Avrupa Muhafazakârlar ve Reformistler Grubu	31,1	68,9
Bağımsızlar	34,5	65,5

**Kaynak:** European Elections Results, 1979-2019 ([http-7](http://7)).

## SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

Agacinski (2014, s. 236-237) de toplumsal cinsiyetin “kadınlar ve erkekler arasındaki ilişkiyi belirleyen kültürel ve tarihsel bir tanımlama olduğunu” belirtmekte ve bu durumun tüm insanlığı etkilemiş olduğunu dile getirmektedir. Ancak kadınların bir azınlık grubu olmadıklarını vurgulayan yazar, herkesin bir cinsiyete sahip olduğunu hatırlatmakta ve “hiyerarşi oluşturmadan” var olan evrensel heterojenliğe sahip çıkılması gerektiğini ifade etmektedir (Agacinski, 2014, s. 207). Bu bakışla birlikte çalışmanın son bölümünde yer alan bilgiler ışığında Avrupa Parlamentosu içerisinde kadın temsili değerlendirildiğinde, bu oranın bazı dönemlerde yükseldiği bazı dönemlerde düşüşe geçtiği görülmüştür. Örneğin 1979 yılında %16 olarak gerçekleşen oran 1984 yılındaki bir sonraki seçimlerde %18’e ve 1989 yılındaki seçimlerde ise %19’a yükselmiştir. 1994 seçimlerinde ise bu oran bir sıçramayla %26 oranına çıkmıştır. Sonraki seçim dönemlerinde de sırasıyla bu oran %30’a, %31’e, %35’e, %37’ye yükselmiştir. 2019 yılında gerçekleşen son seçimlerde ise bu oran %41 olarak gerçekleşmiştir. Bu döneme kadar sürekli bir artış içinde olan kadın

parlamentar oranı 2020 yılının Ocak ayında İngiltere'nin Birlik'ten ayrılması nedeniyle %39,5 oranına gerilemiştir. Kadın parlamenter oranındaki bu seyre bakıldığında kadın temsilindeki artışın ilk 20 yılda hızlı bir yükselişle gerçekleştiği ancak sonrasında bu yükselişin yavaşladığı görülmektedir. Her ne kadar genel bir artış gözlemlense de bu durum kadın ve erkek arasında eşitliğin olduğu ya da toplumsal cinsiyet eşitliğinin sağlandığı şeklinde yorumlanamaz. Toplumsal cinsiyet eşitliğinin tek parametresinin “temsil” olmadığı da hatırlanmalıdır.

AB Parlamentosu kadın temsili konusunda sürekli ama sınırlı bir gelişme kaydetmiştir. Lizbon Anlaşmasına atıfla daha önce de ifade edilmiş olduğu gibi Birlik için insan hakları değerleri ve bu değerler kapsamında kadın erkek eşitliği çok önemli konuların başında gelmektedir. AB'nin kendini ve temel değerlerini tarif ettiği Lizbon Anlaşması, kadın erkek eşitliğinin sağlanması için Birliğin tüm faaliyetlerinde çaba göstermesi gerektiğini ifade etmiştir. Bu bilgilerle birlikte “2020-2025 Cinsiyet Eşitliği Stratejisi” belgesinde yer alan verilere bakıldığında AB açısından kat edilmesi gereken mesafe olduğu görülmektedir. Zira AB Komisyon Başkanı Ursula von der Leyen de toplumsal cinsiyet eşitliğinin AB'nin temel ilkeleri arasında yer aldığını ancak bu hedefe henüz erişilemediğini ifade etmektedir (Avrupa Komisyonu, 2020). 2020-2025 Toplumsal Cinsiyet Eşitliği Stratejisi çerçevesinde paylaşılan verilere göre AB'deki fiziksel ve/veya cinsel şiddete maruz kalmış kadın oranı %33'tür (Avrupa Komisyonu, 2020). AB'de kadınlara ödenen saat ücreti erkeklere ödenen saat ücretine kıyasla %16 daha azdır. AB'de “ücretsiz bakım ve ev işlerinin %75'i kadınlar tarafından” yapılmaktadır. Ayrıca “yönetim kurulu başkanlarının” %7,5'i ve CEO'ların ise sadece %7,7'si kadınlardan oluşmaktadır (Avrupa Komisyonu, 2020). Bu durum birçok ülkeye kıyasla olumlu bir tablo gibi görünse de AB'nin toplumsal cinsiyet eşitliği hedeflerine ulaşmak için daha yolu olduğunu göstermektedir.

## **YAZAR BEYANI / AUTHOR STATEMENT**

Araştırmacılar makaleye ortak olarak katkıda bulunduğunu bildirmiştir. Araştırmacılar herhangi bir çıkar çatışması bildirmemiştir.

## **KAYNAKÇA**

Agacinski, S. (2014). Karma Bir Dünyaya Doğru. F. Heritier, M. Perrot, S. Agacinski, N. Bacharan (Ed.). *Kadınların En Güzel Tarihi* (s. 187-251) içinde. (Çev: Yonca Aşçı Dalar). İstanbul: Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları.

- Akın, A. (2007). Toplumsal cinsiyet ayrımcılığı ve sağlık. *Toplum Hekimliği Bülteni*, 26(2), 1-9.
- Avrupa Komisyonu (2020). *Eşit Bir Birlik İçin Mücadele Etmek 2020-2025 Toplumsal Cinsiyet Eşitliği Stratejisi*. <https://www.abbilgi.eu/tr/assets/docs/esit-bir-birlik-icin-mucadele-etmek-factsheet.pdf> adresinden erişildi.
- Avrupa Konseyi (2011). *Kadına Yönelik Şiddet ve Aile İçi Şiddetin Önlenmesi ve Bunlarla Mücadeleye Dair Avrupa Konseyi Sözleşmesi*. <https://ucansupurge.org.tr/wp-content/uploads/2020/08/%C4%B0stanbul-S%C3%B6zleşmesi-Tam-Metni.pdf> adresinden erişildi.
- Aygül, E. ve Güvemli, B. (2005). AB-Türkiye ilişkisinde gelinen nokta: Müzakere tarihinin verilmesi ve müzakere konuları. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, (25), 207-211.
- Bakırcı, K. (2015). İstanbul Sözleşmesi. *Ankara Barosu Dergisi*, 2015(4),133-205.
- Bakkalcı, A. C. (2019). *Avrupa Birliği-Türkiye İlişkileri*. Ankara: Seçkin Kitapevi.
- Beauvoir, S. (1956). *The Second Sex*. (Çev: ve Ed: H. M. Parshley). London: Lowe and Brydone.
- Berktaş, F. (2004). *Kadınların İnsan Haklarının Gelişimi ve Türkiye*. İstanbul Bilgi Üniversitesi Sivil Toplum Kuruluşları Eğitim ve Araştırma Birimi. *Sivil Toplum ve Demokrasi Konferans Yazıları*, no7. [https://stk.bilgi.edu.tr/media/uploads/2015/02/01/berktay\\_std\\_7.pdf](https://stk.bilgi.edu.tr/media/uploads/2015/02/01/berktay_std_7.pdf) adresinden erişildi.
- Berktaş, F. (2013). Feminist Teoride Açılımlar. Y. Ecevit ve N. Karkiner (Ed.). *Toplumsal Cinsiyet Çalışmaları* (s. 2-24) içinde. Eskişehir: Anadolu Üniversitesi.
- CEDAW (Kadınlara Karşı Her Türü Ayrımcılığın Önlenmesi Sözleşmesi), 1979. <http://www.kaced.org/images/files/CEDAW%20metni.pdf> adresinden erişildi.
- Cinsel Şiddetle Mücadele Derneği (2019). *Kavramlar Sözlüğü*. <https://cinselsiddetlemucadele.org/wp-content/uploads/2020/02/KAVRAMLAR-SOZLUGU-2019-web-1.pdf> adresinden erişildi.
- Coşkun, V. (2012). İnsan Hakları: Kaynağı, Felsefi Temelleri ve Gelişimi. İ. Dağı ve E. Gökalp (Ed.). *İnsan Hakları ve Demokratikleşme Süreci* (s. 2-31) içinde. Eskişehir: Anadolu Üniversitesi.
- Council of The European Union (2011). 2011-2020 European Pact for Gender Equality. [https://www.consilium.europa.eu/uedocs/cms\\_data/docs/pressdata/en/lsa/119628.pdf](https://www.consilium.europa.eu/uedocs/cms_data/docs/pressdata/en/lsa/119628.pdf) adresinden erişildi.
- Delphy, C. (1999). *Baş Düşman Patriyarkanın Ekonomi Politikası*. (Çev: Hale Öz ve Lale Aykent Tunçman). İstanbul: Saf Yayınevi. (Kitabın orijinal basımı1998).
- Dökmen, Z. (2010). *Toplumsal Cinsiyet Sosyolojik Psikolojik Açıklamalar*. İstanbul: Remzi Kitapevi.

- Ecevit, Y. (2021). Toplumsal Cinsiyet Eşitliğinin Temel Kavramları. Toplumsal Cinsiyet Eşitliğinin İzlenmesi Projesi. <https://ceidizler.ceid.org.tr/Toplumsal-Cinsiyet-Esitliginin-Temel-Kavramlari-i218> adresinden erişildi.
- European Commission (2010). Strategy for Equality Between Women and Men 2010-2015. <https://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2010:0491:FIN:EN:PDF> adresinden erişildi.
- European Commission (2016). Strategic Engagement for Gender Equality 2016-2019. <https://op.europa.eu/en/publication-detail/-/publication/24968221-eb81-11e5-8a81-01aa75ed71a1> adresinden erişildi.
- European Parliament (2020). Women in Parliaments. At a glance Infographic (Şubat, 2020). [https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/ATAG/2020/646189/EPRS\\_ATA\(2020\)646189\\_EN.pdf](https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/ATAG/2020/646189/EPRS_ATA(2020)646189_EN.pdf) adresinden erişildi.
- Gunven, L. (2003). Avrupa Birliği'nde İnsan Hakları. İ. I. Gül ve L. B. Tokuzlu (Çev ve Yay.Haz.). *Avrupa Birliği Hukuku* (s. 98- 107) içinde. İstanbul: Şefik Matbaası.
- Héritier, F. (2014). İnsanlığın Şafağında. F. Heritier, M. Perrot, S. Agacinski, N. Bacharan (Ed.). *Kadınların En Güzel Tarihi* (s.1-52) içinde. (Çev: Yonca Aşçı Dalar). İstanbul: Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları.
- İçel, K. (2000). Kopenhag kriterleri bağlamında Türk Ceza Hukuku. *Anayasa Yargısı Dergisi*, 17, 402-408.
- Kandiyoti, D. (2019). *Cariyeler, Bacılar, Yurttaşlar. Kimlikler ve Toplumsal Dönüşümler*. İstanbul: Metis Yayınevi.
- Kant, I. (2002). *Ahlak Metafizikliğinin Temellendirilmesi*. (Çev: İoanna Kuçuradi). Ankara: Türkiye Felsefe Kurumu Yayınları. (Kitabın orijinal basımı1876).
- Karluk, R. (2011). *Avrupa Birliği Kuruluşu Gelişmesi Genişlemesi Kurumları*. İstanbul: Beta Yayınevi.
- Keskin Ata, F. (2013). *Avrupa Birliği ve İnsan Hakları*. Ankara: Siyasal Kitapevi.
- Keskin Ata, F. (2020). Protection of Human Rights in the Framework of the United Nations. H. Tepe ve D. Ş. Akdemir (Ed.). *Human Rights* (s. 112-140) içinde. Eskişehir: Anadolu Üniversitesi.
- Koray, M. (2005). *Avrupa Toplum Modeli*. İstanbul: İmge Yayınevi.
- Koray, M. (2011). Avrupa Birliği ve Türkiye'de "Cinsiyet" eşitliği politikaları: Sol-Feminist bir eleştiri. *Çalışma ve Toplum Dergisi*, 29, 13-53.
- Kuçuradi, İ. (2003). *İnsan ve Değerleri*. Ankara: Türkiye Felsefe Kurumu Yayınları.
- Kuçuradi, İ. (2006). *Etik*. Ankara: Türkiye Felsefe Kurumu Yayınları.
- Kuçuradi, İ. (2014). *Uludağ Konuşmaları Özgürlük, Ahlak, Kültür Kavramları*. Ankara: Türkiye Felsefe Kurumu Yayınları.

- Lizbon Anlaşması, 2009. <https://antlasmalar.com/wp-content/uploads/2017/07/lizbon.pdf> adresinden erişildi.
- Morgil, O. (2006). Kopenhag ekonomik kriterleri ve Türkiye'nin uyum süreci. *Ankara Avrupa Çalışmaları Dergisi*, 5(2), 91-102.
- Oakley, A. (1985). *Sex, Gender and Society*. Aldershot: Gower/ Maurice Temple Smith.
- Özen, Ç. (2013). Uluslararası Örgütlere Giriş. Ç. Özen ve Ö. Tonus (Ed.). *Uluslararası Örgütler* (s. 2-25) içinde. Eskişehir: Anadolu Üniversitesi Yayınları.
- Sancar, S. (2020). *Türk Modernleşmesinin Cinsiyeti, Erkekler Devlet, Kadınlar Aile Kurar*. İstanbul: İletişim Yayınları.
- Şimga, H. (2018). Kadın ve İnsan Hakları. *Maltepe Üniversitesi İnsan Hakları Araştırma ve Uygulama Merkezi ve UNESCO Felsefe ve İnsan Hakları Kürsüsü Bülteni*, 4, 4-5. <http://openaccess.maltepe.edu.tr/xmlui/bitstream/handle/20.500.12415/3343/1.pdf?sequence=1&isAllowed=y> adresinden erişildi.
- Türkmen, F. (2003). Türkiye, Avrupa Birliği ve İnsan Hakları. İ. I. Gül ve L. B. Tokuzlu (Çev ve Yay Haz.). *Avrupa Birliği Hukuku* (s. 83-98) içinde. İstanbul: Şefik Matbaası
- Von der Leyen, U. (2021). *Speech by President von der Leyen at the European Parliament Plenary on the conclusions of the European Council meeting of the 25-26 March 2021 and the outcome of the high-level meeting between the EU and Turkey*. [https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/speech\\_21\\_1965](https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/speech_21_1965) adresinden erişildi.
- http-1: T.C. Dışişleri Bakanlığı Avrupa Birliği Başkanlığı, *Avrupa Birliğinin Kurumları*. [https://www.ab.gov.tr/avrupa-birliginin-kurumlari\\_45641.html](https://www.ab.gov.tr/avrupa-birliginin-kurumlari_45641.html) adresinden erişildi.
- http-2: *Why do we need the Charter?*  
[https://ec.europa.eu/info/aid-development-cooperation-fundamental-rights/your-rights-eu/eu-charter-fundamental-rights/why-do-we-need-charter\\_en](https://ec.europa.eu/info/aid-development-cooperation-fundamental-rights/your-rights-eu/eu-charter-fundamental-rights/why-do-we-need-charter_en) adresinden erişildi.
- http-3: *Past Annual Reports on Gender Equality*.  
[https://ec.europa.eu/info/publications/past-annual-reports-gender-equality\\_en](https://ec.europa.eu/info/publications/past-annual-reports-gender-equality_en) adresinden erişildi.
- http-4: *A Union of Equality: Gender Equality Strategy 2020-2025*. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=COM:2020:152:FIN> adresinden erişildi.
- http-5: *Avrupa Birliği'nin Genişlemesi. (2020, Mayıs 21). T.C. Dışişleri Bakanlığı Avrupa Birliği Başkanlığı*. [https://www.ab.gov.tr/avrupa-birliginin-genislemesi\\_109.html](https://www.ab.gov.tr/avrupa-birliginin-genislemesi_109.html) adresinden erişildi.
- http-6: *European Parliament. Historical Archives*.  
<https://historicalarchives.europarl.europa.eu/en/fonds/members> adresinden erişildi.



- http-7: *European elections results. (2021, September 21). European Parliament. Constitutive session.*  
<https://www.europarl.europa.eu/news/en/press-room/press-tool-kit/6/european-elections-results-1979-2019> adresinden erişildi.
- http-8: *Women gaining ground in the European Parliament. (2019, May 25). France 24.*  
<https://www.france24.com/en/20190525-women-gaining-ground-european-parliament> adresinden erişildi.
- http-9: *Women in the European Parliament (infographics). (2019, September 9). News European Parliament*  
<https://www.europarl.europa.eu/news/en/headlines/society/20190226STO28804/women-in-the-european-parliament-infographics> adresinden erişildi.
- http-10: *European Parliament. MEPs Full List.*  
<https://www.europarl.europa.eu/meps/en/full-list/all> adresinden erişildi.
- http-11: *European Parliament. Historical Archives. Former Presidents of the European Parliament.*  
<https://historicalarchives.europarl.europa.eu/en/fonds/former-presidents> adresinden erişildi.
- http-12: *European Parliament. Who's Who. The Bureau.*  
[https://www.europarl.europa.eu/infographic/who-s-who/the-bureau/index\\_en.html](https://www.europarl.europa.eu/infographic/who-s-who/the-bureau/index_en.html) adresinden erişildi.

## DIŞA AÇIKLIK, DÖVİZ KURU VE ENFLASYON: TÜRKİYE İÇİN ASİMETRİK BİR ANALİZ

Cem GÖKCE<sup>1</sup>

### Öz

Ülkelerin dışa açıklığının ve bununla birlikte döviz kurlarındaki değişmelerin enflasyon üzerindeki etkisinin büyüklüğü para politikası yapıcıları açısından önem taşımaktadır. Bu çalışmanın amacı Türkiye için dışa açıklık ve döviz kurunun enflasyon üzerindeki etkilerini incelemektir. Türkiye için bu ilişkilerin asimetrik olabileceği düşüncesiyle, çalışmada NARDL yöntemi kullanılmıştır. Çalışmadan elde edilen temel bulgular çerçevesinde, Romer (1993)'in ticari dışa açıklık ile enflasyon arasında negatif ilişki bulunduğuna yönelik hipotezi reddedilmiştir. Finansal dışa açıklık ile enflasyon arasında ise uzun dönemde negatif ilişki tespit edilmiştir. Ayrıca reel efektif döviz kuru ile enflasyon arasında uzun dönemde negatif ilişki saptanmıştır. Çalışmanın ampirik bulgularına göre, ticari dışa açıklık ile enflasyon arasındaki ilişki uzun dönemde asimetrik iken kısa dönemde simetriktir. Ayrıca finansal dışa açıklık ve reel efektif döviz kuru ile enflasyon arasındaki ilişki hem uzun dönemde hem de kısa dönemde asimetriktir. Bu çalışma, elde edilen bulgular çerçevesinde politika yapıcılara Türkiye için Romer (1993) hipotezinin geçerli olmadığını ve enflasyonun belirleyicilerinden birinin de finansal dışa açıklık olduğunu göstermektedir.

**Anahtar Kelimeler:** Dışa Açıklık, Döviz Kurları, Enflasyon, NARDL Modeli

**JEL Kodları:** E31, F31, F41

## OPENNESS, EXCHANGE RATE AND INFLATION: AN ASYMMETRIC ANALYSIS FOR TURKEY

### Abstract

The magnitude of the effect of openness and changes in exchange rates on inflation is important for monetary policymakers. The aim of this study is to examine the effects of openness and exchange rate on inflation in Turkey. NARDL method was used in the study within the foresight that these relations may be asymmetrical for Turkey. Within the framework of the main findings obtained from the study, we reject Romer's (1993) hypothesis that there is a negative relationship between trade openness and inflation. A negative relationship was found between financial openness and inflation in the long run. In addition, a long-term negative relationship was found between the real effective exchange rate and inflation. According to the empirical findings, the relationship between trade openness and inflation is asymmetrical in the long run and symmetrical in the short run. In addition, the relationship between financial openness, real effective exchange rate, and inflation are asymmetrical both in the long and short run. Within the framework of the findings, this study shows to policymakers that Romer's (1993) hypothesis is not valid for Turkey and that financial openness is one of the determinants of inflation.

**Keywords:** Openness, Exchange Rates, Inflation, NARDL Model

**JEL Codes:** E31, F31, F41

<sup>1</sup>Dr. Öğr. Üyesi, Afyon Kocatepe Üniversitesi, İ.İ.B.F., [cgokce@aku.edu.tr](mailto:cgokce@aku.edu.tr), <https://orcid.org/0000-0001-7805-6977>

## GİRİŞ

Yüksek enflasyonun önemli olumsuz etkileri olan makroekonomik bir problem olduğu bilindiğinden, bu problemin nedenleri ve çözüm önerilerine ilişkin iktisat literatüründe birçok çalışma bulunmaktadır. Bu çalışmaların bazıları da açıklık ve enflasyon ilişkisine odaklanmıştır. Açıklık ve enflasyon arasındaki ilişki literatürde iki temel çalışma ekseninde şekillenmiştir. Bunlardan ilki merkez bankalarının para politikalarındaki zaman tutarsızlığı kavramını ilk kez ele alan Kydland ve Prescott (1977)'in çalışmaları, bir diğeri de daha fazla dışa açıklığın daha düşük enflasyona neden olacak bir mekanizmaya sahip olduğunu belirten Romer (1993)'in çalışmalarıdır.

Yüksek enflasyon, fiyat mekanizmasının bozulması yoluyla piyasa mekanizmasını bozucu ve kaynakların etkin kullanımını engelleyici bir unsur olarak karşımıza çıkmaktadır. Merkez bankalarının para politikalarının temel amacını oluşturan fiyat istikrarı amacı çerçevesinde probleme çözüm üretmesi beklenmektedir. Merkez bankalarının temel amacı çerçevesinde uyguladığı politikaların güvenilirliği politika başarısını etkilemektedir. Bu noktada Kydland ve Prescott (1977) para politikalarında zaman tutarsızlığı kavramını ortaya atmışlardır. Zaman tutarsızlığı, politika yapıcısı olan merkez bankalarının gelecek dönem ile ilgili aldığı politika kararlarının gelecek dönemde uygulanmaması durumunda ortaya çıkan bir kavramdır. Bu durum ekonomik birimlerin rasyonel davranışını etkilemekte ve politika yapıcılara güven azalmaktadır. Ayrıca ekonomik birimlerin rasyonel beklentilerini içeren optimal kontrol teorisi, ekonomik birimlerin yalnızca politika yapıcıların mevcut ve gelecek politika kararlarını dikkate almaları durumunda geçerlidir. Ancak rasyonel ekonomik birimler kararlarını yalnızca bu kararlara göre almadıklarından optimal kontrol teorisi işlevsizdir (Kydland ve Prescott, 1977). Bu bağlamda Kydland ve Prescott (1977) politika yapıcıların sürpriz politikalarla enflasyon yaratarak çıktıyı artırma yoluna gittiklerini ve bu durumun para politikalarında zaman tutarsızlığı sorununu ortaya çıkardığını iddia etmektedirler. Ancak bu politika sonuçta çıktıyı artırmaz ve sadece enflasyon yaratır çünkü ekonomik birimler rasyonel hareket ederler.

Bir başka bakış açısına göre; zaman tutarsız politikalarla enflasyon yaratılması sürecine engel olacak gelişme, daha fazla dışa açık ekonomilerdir. Dışa açıklık arttıkça döviz kurunun değer kaybı karşısında iç piyasada maliyetlerin artacağı endişesi politika yapıcılara beklenmeyen parasal genişleme ve enflasyona sebep olma hususunda engel olacaktır (Romer, 1993). Bununla birlikte, daha fazla dışa açıklık dünya ile bütünleşmenin artmasına ve iç piyasa da rekabetin artmasına yol açacağından enflasyonist para politikalarında caydırıcı etkiye sahip olacaktır. Dolayısıyla kapalı ekonomilerin daha yüksek enflasyona sahip olma eğiliminde oldukları söylenebilir.



Yukarıdaki görüşlerin aksine daha fazla dışa açıklığın artırdığı sosyal adaletsizlik sonucu merkez bankalarının bu adaletsizliği giderici ve enflasyon yaratıcı politikalar konusunda teşvik edici bir rol oynadığına yönelik görüşlerde mevcuttur (Ghosh, 2014). Romer (1993)'in iddiasının aksine dışa açıklık ile enflasyon arasında pozitif yönlü ilişki tespit eden çalışmalara; Daniels ve Van Hoose (2006), Granato ve Wong (2007), Zakaria (2010), Munir ve Kiani (2011), Mahmoudzadeh ve Shadab (2012), Samimi, Ghaderi, Hosseinzadeh ve Nademi (2012) örnek olarak verilebilir. Görüleceği üzere literatürde Romer (1993)'in hipotezine karşı çıkan oldukça fazla sayıda çalışma bulunmaktadır.

Uluslararası iktisat teorisi dış ticaretin ülkeler arasındaki fiyatları yakınsaması üzerinde durmaktadır. Buna göre ihracatçı ülkeler düşük fiyata sahip ürünlerini dış ticaret sonucunda daha yüksek fiyattan satma imkânına kavuşurken ithalatçı ülkeler kendi ülkelerindeki pahalı ürünleri ithalat yoluyla daha ucuza elde etme imkânına kavuşurlar. Böylece ihracata konu olan ürünlerin fiyatları artarken ithalata konu olan ürünlerin fiyatlarının düşmesi ve fiyatların yakınsaması söz konusu olabilecektir. Bu kanaldan bakıldığında dışa açıklığın ihracatçı ülkelerde fiyat artışına yani enflasyona, ithalatçı ülkelerde fiyat düşüşüne yani deflasyona sebep olabileceği ifade edilmektedir.

Bununla birlikte, dışa açıklık ve enflasyon ilişkisi döviz kurunu göz önüne almadan açıklanamaz. Dışa açıklığı daha fazla olan ülkelerde döviz kuru oynaklığının daha fazla olmasının getirdiği maliyetlerden birisi de enflasyon olabilir. Örneğin Türkiye gibi dış ticaret açığı bulunan ülkelerde yaşanan döviz kuru dalgalanmaları üretim maliyetleri kanalıyla maliyet enflasyonuna yol açabilecektir. Bununla birlikte dış ticaret fazlası bulunan ve döviz kuru istikrarının güçlü olduğu ülkelerde ise daha fazla dışa açıklık maliyetleri düşürücü etki yaratarak enflasyonu düşürücü etkide bulunması da muhtemeldir.

Dışa kapalı bir ülkenin sadece iç pazara yönelik üretim ile büyümesi ve bununla birlikte kalkınması günümüzde mümkün görünmemektedir. Küreselleşme temelli bu yaklaşım ülkelerin dışa açılarak büyüme potansiyelini artırdığını kabul etmektedir. Dolayısıyla günümüzde kaçınılmaz bir gelişme olan dışa açılma sürecinin ekonominin diğer parametrelerine etkisi de günümüzde tartışılan konulardandır. Bu çerçevede bu çalışmanın amacı dışa açıklık, döviz kuru ve enflasyon arasındaki ilişkinin incelenmesidir.

Literatürde dışa açıklık, döviz kuru ve enflasyon arasındaki ilişkinin incelendiği çalışmaların büyük bölümünde dışa açıklığın ticari dışa açıklık olarak ele alındığı görülmektedir. Bu çalışmada ise dışa açıklık iki türlü ele alınmıştır. Bunlar; ticari dışa açıklık ve finansal dışa açıklıktır. Bu durum bu çalışmanın özgün değerini ortaya çıkarmaktadır.

Ticari dışa açıklık ticari serbestleşmenin göstergesi olarak bir ülkenin uluslararası ticarete katılımını ifade eden bir kavramdır. İhracat ve ithalat toplamının GSYH'ya oranı şeklinde hesaplanmaktadır (Alcala

ve Ciccone, 2004). Uluslararası serbestleşme sürecinin sadece mal akımları ile tanımlanması doğru değildir. Bu çerçevede ülkeler arası finansal serbestleşme ile finansal varlıkların aktarımı sürecini içeren finansal dışa açıklık kavramı ortaya çıkmıştır. Finansal dışa açıklık, sermaye giriş ve çıkışının toplam büyüklüğü olarak ifade edilir ve sermaye giriş ve çıkış toplamının GSYH'ya oranı olarak hesaplanır (Aizenman ve Noy, 2009).

Finansal dışa açıklık ile enflasyon arasındaki ilişkinin çerçevesi ve bu etkileşimin hangi kanallardan gerçekleştiği önemlidir. Finansal dışa açıklığın artması sermaye girişi şeklinde olabileceği gibi sermaye çıkışı şeklinde de olabilecektir. Sermaye girişinin fazla olduğu ülkelerde döviz kuru kanalıyla enflasyona olumlu etki edebileceği söylenebilir. Bununla birlikte sermaye çıkışının daha yoğun olduğu ülkelerde ise enflasyon üzerinde olumsuz etkileri söz konusu olacaktır. Türkiye gibi gelişmekte olan piyasalarda yüksek faiz politikası yoluyla sermaye girişinin portföy yatırımları şeklinde olması durumunda ise kısa dönemde enflasyon üzerinde olumlu etkisi söz konusu olabilecek iken, uzun dönemde portföy yatırımlarının geri dönüşü söz konusu olduğunda enflasyon olumsuz etkilenecektir.

Çalışmanın bundan sonraki bölümlerinde öncelikle literatürde daha önce bu konuda yapılan çalışmalar ve bu çalışmanın diğer çalışmalardan farklılıkları ele alınacaktır. Daha sonra bu çalışmadan kullanılan yöntem metodolojik olarak ifade edilerek elde edilen bulgular değerlendirilecektir. Son olarak çalışmanın temel çıktıları, literatüre katkısı ve politika önerilerinden oluşan sonuç kısmı yer alacaktır.

## **LİTERATÜR TARAMASI**

Çalışmanın bu bölümünde çalışmanın temel alanı ile ilgili literatürde yer alan çalışmalar ele alınacaktır. Çalışmanın diğer çalışmalardan farklılıkları ve literatüre katkısına da bu bölümde değinilecektir. Kydland ve Prescott (1977) ve Romer (1993)'in çalışmaları ekseninde şekillenen literatürde konu ile ilgili oldukça fazla çalışma bulunmaktadır. Bu çalışmaların önemli bir kısmına bu bölümde yer verilecektir. Literatürde yer alan çalışmalar iki grupta ele alınacaktır. Birinci grupta ticari dışa açıklık, döviz kuru ve enflasyon ilişkisinin incelendiği çalışmalar yer alacaktır. İkinci grupta ise finansal dışa açıklık ile döviz kuru ve enflasyon ilişkisinin incelendiği çalışmalara yer verilecektir.

Literatüre şekil veren en önemli çalışma olan Romer (1993)'in çalışmasında dışa açıklık ile enflasyon arasında negatif ilişki tespit edilmiş olup, dışa açıklık olarak ticari dışa açıklık kavramı kullanılmıştır. Romer (1993)'in çalışmasına benzer olarak dışa açıklık ve enflasyon arasında negatif ilişki tespit eden çalışmalara örnek olarak; Sakanko ve Joseph (2019), Bowdler ve Malik (2017), Lin, Mei, Wang ve Yao (2017), Lin (2010), Wynne ve Kersting (2007), Gruben ve Mcleod (2004) ve Terra (1998) örnek olarak verilebilir. Bununla birlikte, Terra (1998) açıklık ve enflasyon arasındaki negatif ilişkinin borç krizi içerisinde bulunan ülkelerde daha güçlü olduğunu kanıtlamaktadır. Lin (2010) ise bu ilişkinin enflasyonun yüksek olduğu

dönemlerde güçlü olduğunu ifade etmektedir. Diğer yandan, Romer (1993)'in bulgularını çürüten ve açıklık ile enflasyon arasında pozitif ilişki tespit eden çalışmalara örnek olarak; Daniels ve VanHoose (2006), Granato ve Wong (2007), Cooke (2010), Zakaria (2010), Munir ve Kiani (2011), Mahmoudzadeh ve Shadab (2012), Samimi vd. (2012), Ajaz, Nain ve Kamaiah (2016), Chhabra ve Alam (2020) verilebilir.

Dışa açıklık ve enflasyon ilişkisinin ele alındığı çalışmalar çoğunlukla ticari dışa açıklık ile enflasyon ilişkisi ekseninde şekillenmiştir. Bununla birlikte literatürde finansal dışa açıklık ile enflasyon arasındaki ilişkiyi ele alan çalışmalarda mevcuttur. Finansal dışa açıklık ile enflasyon ilişkisinin incelendiği çalışmalarda genellikle döviz kurunun da açıklayıcı değişken olarak çalışmalarda yer aldığı dikkat çekmektedir. Bu çalışmalara örnek olarak; Evbayiro-Osagies ve Kehinde (2015), Bianchi ve Civelli (2015), Ajao (2012), Lartey (2012), Badinger (2009), Calderón ve Schmidt Hebbel (2008), Tytell ve Wei (2004) verilebilir. Lartey (2012) çalışmasında optimal para politikasının ve dolayısıyla enflasyonun finansal açıklık derecesine göre değiştiğini göstermektedir. Calderón ve Schmidt Hebbel (2008) ise çalışmalarında finansal açıklığın kısa dönemde enflasyon disiplinine katkı sağladığı sonucuna ulaşmışlardır. Badinger (2009) çalışmasında hem ticari hem de finansal açıklığın büyüdükçe merkez bankalarının enflasyon eğilimini azalttığını ve ülkelerin daha düşük ortalama enflasyona sahip olduğu sonucuna ulaşmıştır.

Literatürdeki bu çalışmaların yanında bu çalışmanın doğrudan konusu, yöntemi ve açıklayıcı değişkenleri bakımından benzerlik gösteren ve bu çalışma ile sonuçlarının kıyaslanacağı çalışmalar ise Ajaz vd. (2016), Babatunde (2017) ve Elhassan (2020) olarak sıralanabilir. Ajaz vd. (2016) çalışmalarında dışa açıklık değişkeni olarak ticari dışa açıklığı kullanmışlar ve yöntem olarak bu çalışmada da olduğu gibi NARDL yöntemini kullanmışlardır. Hindistan örneklemini üzerinden yapılan çalışmalarında hem kısa hem de uzun dönemde açıklık ve enflasyon arasında asimetric ilişki tespit etmiş ve bu ilişkinin de pozitif yönlü olduğunu belirtmişlerdir. Babatunde (2017) ise yine NARDL yönteminin kullanıldığı ve Nijerya örneklemini üzerinde gerçekleştirdiği çalışmasında; ticari dışa açıklık ile enflasyon arasındaki ilişkinin uzun dönemde pozitif, kısa dönemde ise negatif olduğunu tespit etmiştir. Elhassan (2020), Sudan'da ticari dışa açıklığın enflasyon üzerindeki asimetric etkisini incelemek için NARDL yöntemini kullanmıştır. Elde ettiği temel bulgular; kısa ve uzun dönemde dışa açıklıktaki pozitif şokların enflasyon oranını artırdığını, kısa dönemde dışa açıklıktaki olumsuz şokların enflasyon oranını düşürdüğünü, uzun dönemde dışa açıklıkta yaşanan olumsuz şokların enflasyon oranı üzerinde bir etkisi olmadığını göstermiştir. Bu üç çalışmanın sonuçları ile bu çalışmanın sonuçları bulgular bölümünde karşılaştırılacaktır.

Bu çalışmaların yanında Türkiye için açıklık, enflasyon ve döviz kuru ilişkisinin incelendiği çalışmalara örnek olarak; Sekmen (2007), Güneş ve Konur (2013), Ayvaz Kızılgöl ve İpek (2015), Özçağ ve Bölükbaş (2018), Şimşek ve Hepaktan (2019), Sizer (2020), Doru ve Düşünceli (2021) ve Ata ve Dallı

(2022) verilebilir. Bu çalışmanın Türkiye üzerine yapılan diğer çalışmalardan temel farkı dışa açıklık kavramının ticari dışa açıklık ve finansal dışa açıklık olarak ayrıştırılması ve yöntem olarak asimetrik bir analiz NARDL yönteminin kullanılmış olmasıdır.

## VERİ SETİ VE YÖNTEM

Çalışmada Lin vd. (2017), Ajaz vd. (2016), Samimi vd. (2012) ve Lin (2010) gibi çalışmalardan esinlenilerek aşağıdaki model tasarlanmıştır.

$$LNINF_t = \beta_0 + \beta_1 LNTOT_t + \beta_2 LNFO_t + \beta_3 LNREER_t + \beta_4 GR_t + \varepsilon_t \quad (1)$$

(1) no'lu denklemde *LNINF* değişkeni enflasyon değişkeninin logaritmasını ifade etmektedir. Enflasyon değişkeni olarak TÜFE'deki yüzde değişme kullanılmış ve TÜİK'ten elde edilmiştir. *LNTOT* değişkeni, ticari dışarı açıklık oranının logaritmasını ifade etmekte ve toplam dış ticaretin GSYH'ye oranı şeklinde hesaplanmıştır. *LNFO* değişkeni, finansal dışa açıklık oranının logaritmasını göstermektedir. Finansal dışa açıklık oranı, yabancı sermaye giriş ve çıkışının toplamının GSYH'ye oranını temsil etmektedir. TCMB elektronik veri dağıtım sistemi (EVDS)'nde yer alan uluslararası yatırım pozisyonu istatistikleri içerisinde (Varlıklar+Yükümlülükler)/GSYH şeklinde hesaplanmıştır. Finansal dışa açıklık değişkeninin hesaplanmasında Aizenman ve Noy (2009)'un çalışmasından yararlanılmıştır. *LNREER* değişkeni, reel efektif döviz kurunun logaritmasını göstermektedir ve TCMB'den elde edilmiştir. *GR* değişkeni ise reel GSYH büyümesini göstermektedir ve OECD veri tabanından elde edilmiştir. Çalışmada 2008Q1 – 2020Q4 dönemi için üç aylık (çeyreklik) veriler kullanılmıştır. *GR* değişkeni kontrol değişkeni olarak kullanılmıştır.

Çalışmada dışa açıklık, döviz kuru ve enflasyon arasındaki kısa ve uzun dönem asimetrik ilişkinin incelenmesi amacıyla NARDL (Doğrusal Olmayan Otoresif Dağıtılmış Gecikme) yöntemi kullanılmıştır. Bu yöntem Shin, Yu ve Greenwood-Nimmo (2014) tarafından geliştirilmiştir. NARDL yöntemi Pesaran, Shin ve Smith (2001) tarafından geliştirilen ARDL yönteminin bağımsız değişkenlerin bağımlı değişken üzerindeki etkilerini kısa ve uzun dönem olarak ayrıştıran yeni bir versiyonudur. NARDL yönteminin önemli avantajlarından biri, ARDL yöntemine benzer olarak *I(0)* ve *I(1)* gibi farklı birim kök derecesine sahip değişkenler arasında uzun dönem ilişkinin (eşbütünleşme) tespitine imkan vermesidir. NARDL yönteminde ARDL yöntemine benzer olarak değişkenlerin ikinci dereceden birim köke sahip olmaması yani *I(2)* olmaması gerekmektedir.

Dışa açıklık, döviz kuru ve enflasyon arasındaki asimetrik ilişkiyi incelemek için tasarlanan NARDL denklemi aşağıdaki gibidir:

$$LNINF_t = \beta_0 + \beta_1 LNT O_t^+ + \beta_2 LNT O_t^- + \beta_3 LNFO_t^+ + \beta_4 LNFO_t^- + \beta_5 LNREER_t^+ + \beta_6 LNREER_t^- + \beta_7 GR_t + \varepsilon_t \quad (2)$$

(2) numaralı denklemde  $LNT O_t^+$  ve  $LNT O_t^-$  ticari açıklığın pozitif ve negatif kümülatif toplamını,  $LNFO_t^+$  ve  $LNFO_t^-$  finansal dışa açıklığın pozitif ve negatif kümülatif toplamını ve son olarak  $LNREER_t^+$  ve  $LNREER_t^-$  reel efektif döviz kurunun pozitif ve negatif kümülatif toplamını ifade etmektedir. Shin vd. (2014)'nin çalışmalarına göre aşağıdaki gibi üretilirler:

$$LNT O_t^+ = \sum_{k=1}^t \Delta LNT O_k^+ = \sum_{k=1}^t \max(\Delta LNT O_k, 0), LNT O_t^- = \sum_{k=1}^t \Delta LNT O_k^- = \sum_{k=1}^t \min(\Delta LNT O_k, 0) \quad (3)$$

$$LNFO_t^+ = \sum_{k=1}^t \Delta LNFO_k^+ = \sum_{k=1}^t \max(\Delta LNFO_k, 0), LNFO_t^- = \sum_{k=1}^t \Delta LNFO_k^- = \sum_{k=1}^t \min(\Delta LNFO_k, 0) \quad (4)$$

$$LNREER_t^+ = \sum_{k=1}^t \Delta LNREER_k^+ = \sum_{k=1}^t \max(\Delta LNREER_k, 0), LNREER_t^- = \sum_{k=1}^t \Delta LNREER_k^- = \sum_{k=1}^t \min(\Delta LNREER_k, 0) \quad (5)$$

Bu çalışmanın NARDL versiyonuna ait (3), (4) ve (5) numaralı denklemlerde yer alan serilerin pozitif ve negatif değişimlerinin kümülatif toplamları (2) numaralı denklemde yerine yazıldığında aşağıdaki denklem elde edilir:

$$\begin{aligned} \Delta LNINF_t = & \beta_0 + \beta_1 LNINF_{t-1} + \beta_2^+ LNT O_t^+ + \beta_3^- LNT O_t^- + \beta_4^+ LNFO_t^+ + \beta_5^- LNFO_t^- + \beta_6^+ LNREER_t^+ \\ & + \beta_7^- LNREER_t^- + \sum_{i=1}^a \alpha_{0i} \Delta LNINF_{t-i} + \sum_{i=0}^b (\alpha_1^+ \Delta LNT O_{t-i}^+ + \alpha_1^- \Delta LNT O_{t-i}^-) \\ & + \sum_{i=0}^c (\alpha_2^+ \Delta LNFO_{t-i}^+ + \alpha_2^- \Delta LNFO_{t-i}^-) + \sum_{i=0}^d (\alpha_3^+ \Delta LNREER_{t-i}^+ + \alpha_3^- \Delta LNREER_{t-i}^-) + u_t \quad (6) \end{aligned}$$

(6) no'lu denklemde gecikme uzunluklarını a, b, c ve d göstermektedir. Pesaran vd. (2001) ve Shin vd. (2014)'nin ARDL ve NARDL modellerinde eşbütünlüşme yani uzun dönem ilişkinin incelenebilmesi için serilerin I(2) olmadığını tespit edilmesi gerekmektedir. Bu sebeple öncelikle birim kök testi yapılır. Birim kök testi ile serilerin I(2) olmadığını kanıtlanmasından sonra değişkenler arasında uzun dönemli ilişki olup olmadığını tespit edilmesi için eşbütünlüşme testi yapılır. Uzun dönemli ilişkinin tespitinde kullanılan eşbütünlüşme testinde; eşbütünlüşmenin olmadığına dair boş hipotezi ( $H_0: \beta_1 = \dots = \beta_7$ ) ile eşbütünlüşmenin olduğuna dair alternatif hipotez ( $H_1: \beta_1 \neq \dots \neq \beta_7$ ) F testi ile sınanır ve Pesaran vd.(2001) tarafından belirlenen kritik değerler (alt sınır ve üst sınır) ile karşılaştırılarak belirlenir. (6) no'lu denklemde ticari dışa açıklığın enflasyon üzerindeki uzun dönem asimetrik etkisi Wald testi kullanılarak ( $\beta_2^+ = \beta_3^-$ ) boş hipotezi ile test edilebilir. Finansal dışa açıklığın enflasyon üzerindeki uzun dönem asimetrik etkisi ise

$(\beta_4^+ = \beta_5^-)$  boş hipotezinin yine Wald testi kullanılarak ve reel efektif döviz kurunun enflasyon üzerindeki uzun dönem asimetrik etkisi de  $(\beta_6^+ = \beta_7^-)$  boş hipotezi kullanılarak Wald testi yardımıyla belirlenebilir. Kısa dönem asimetrik etkinin tespitinde yine Wald testi yardımıyla ticari dışa açıklık için  $(\alpha_1^+ = \alpha_1^-)$  boş hipoteziyle, finansal dışa açıklık için  $(\alpha_2^+ = \alpha_2^-)$  boş hipoteziyle, reel efektif döviz kuru için  $(\alpha_3^+ = \alpha_3^-)$  boş hipoteziyle hesaplanabilir.

## BULGULAR

Çalışmada serilerin durağanlıklarının tespit edilmesi için Philips ve Perron (1988) tarafından geliştirilen PP birim kök testi ile birlikte Dickey ve Fuller (1981) tarafından geliştirilen ADF birim kök testi kullanılmıştır. NARDL yönteminde değişkenler arasındaki uzun dönemli ilişkinin tespiti için ön koşul serilerin I(2) veya daha üst bir durağanlık derecesine sahip olmalarıdır. Tablo 1’de verilen birim kök testlerinin sonuçlarına göre serilerin tamamının birinci farklarında durağan hale geldikleri görülmektedir. ADF testine göre serilerin tamamı birinci farklarında durağan yani I(1), PP testine göre ise; LNINF, LNREER ve GR birinci farklarında durağan yani I(1), LNT0 ve LNFO ise seviyede durağan yani I(0)’dır. Artık çalışmanın uygulama kısmının ikinci aşamasına yani seriler arasındaki uzun dönemli ilişkinin test edilmesi aşamasına geçilebilir.

**Tablo 1:** Birim kök testleri

Değişken	ADF			PP		
	Sabit	Sabit&Trend	Birinci Fark	Sabit	Sabit&Trend	Birinci Fark
LNINF	0.81 (0.99)	0.55 (0.99)	-8.80 (0.00)***	-1.15 (0.69)	-1.21 (0.90)	-7.80 (0.00)***
LNT0	-0.95 (0.76)	-1.40 (0.85)	-12.71 (0.00)***	-3.67 (0.01)***	-3.99 (0.01)***	-9.33 (0.00)***
LNFO	-0.63 (0.85)	-3.34 (0.07)*	-12.21 (0.00)***	-4.33 (0.00)***	-8.94 (0.00)***	-16.34(0.00)***
LNREER	-1.24 (0.65)	-2.78 (0.21)	-8.50 (0.00)***	-1.17 (0.68)	-2.79 (0.21)	-8.88 (0.00)***
GR	-2.71 (0.08)*	-2.58 (0.29)	-3.63 (0.03)**	-2.73 (0.08)*	-2.62 (0.27)	-8.25 (0.00)***

**Not:** Parantez içindeki değerler olasılık değerleridir. ADF testi için gecikme uzunluğu Schwarz, PP testi için Newey- West Bandwidth bilgi kriterleri kullanılmıştır. \*\*\*, \*\*, \* sırasıyla %1, %5 ve %10 düzeyinde istatistiksel anlamlılığı göstermektedir.

Tablo 2, değişkenler arasındaki uzun dönemli ilişkinin test edilmesi amacıyla uygulanan eşbütünleşme testinin sonuçlarını göstermektedir. Bu test literatürde sınır testi olarak da ifade edilmektedir. Eşbütünleşmenin tespit edilebilmesi için F istatistiğinin tablo da verilen üst sınır değerinden büyük olması gerekmektedir. Böylece eşbütünleşmenin olmadığına yönelik boş hipotez reddedilir ve eşbütünleşme yani uzun dönemli ilişki tespit edilir. Bu çalışma için test sonuçları incelendiğinde, F istatistiğinin 18.49 olarak hesaplandığı ve %1 güven aralığında üst sınır değerinden büyük olduğu görülmüştür. Bu sonuç çalışmada

yer alan değişkenler arasında eşbütünleşme olduğunu yani uzun dönem ilişkisi olduğu anlamına gelmektedir.

**Tablo 2:** NARDL asimetrik eşbütünleşme (bounds) testi

F İstatistiği	Güven Aralığı	Alt Sınır	Üst Sınır
18.49474	% 10	2.03	3.13
	% 5	2.32	3.5
	% 1	2.96	4.26

**Not:** Kritik değerler Pesaran vd. (2001)'nin çalışmasından elde edilmiştir.

Tablo 3, çalışmada uygulanan NARDL yönteminin tahmin sonuçlarını içermektedir. Tablodaki sonuçlar dört aşamada ele alınmıştır. Birinci aşamada tablonun ilk kısmında yer alan kısa dönem katsayılar incelenmiştir. Kısa dönem katsayıların yer aldığı tablonun ilk kısmında sadece istatistiksel olarak anlamlı katsayılara yer verilmiştir. Elde edilen sonuçlar; ticari dışa açıklığın, finansal dışa açıklığın ve reel efektif döviz kurunun çeşitli gecikmelerde anlamlı olduğunu göstermektedir. Çalışmada kontrol değişken olarak yer alan ekonomik büyümenin de çeşitli gecikmelerde anlamlı olduğu görülmektedir. Tahmin sonuçlarının ilk kısmının sonunda yer alan HDT ise hata düzeltme terimini göstermektedir. Hata düzeltme mekanizmasının işlerliğinin tespit edilebilmesi için hata düzeltme teriminin negatif ve istatistiksel olarak anlamlı olması gerekmektedir. Bu çalışmada da HDT'nin negatif ve istatistiksel olarak anlamlı olması hata düzeltme mekanizmasının çalıştığını gösterir. Çalışmada elde edilen HDT -1.81'dir. HDT'nin -1 ile -2 arasında olması değişkenler arasında salınımlı yakınsamaya işaret eder (Narayan ve Smyth, 2006). Bu çalışmanın hata düzeltme mekanizması da yakınsamaya işaret etmektedir. Bu sonuç aynı zamanda hata düzeltme işleminin dalgalandığına ve uzun dönemli ilişkiye işaret etmektedir.

Tablo 3'ün ikinci kısmında NARDL yönteminden elde edilen uzun dönem katsayılar yer almaktadır. Uzun dönem katsayılar incelendiğinde; ticari dışa açıklığın, finansal dışa açıklığın ve reel efektif döviz kurunun hem pozitif uzun dönem değişimlerinin hem de negatif uzun dönem değişimlerinin istatistiksel olarak anlamlı olduğu görülmektedir. Ticari dışa açıklığın hem pozitif hem de negatif uzun dönem katsayısının (LNTO<sup>+</sup> ve LNTO<sup>-</sup>) % 1 anlamlılık düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı ve pozitif olduğu görülmektedir. LNTO<sup>+</sup> ve LNTO<sup>-</sup> katsayılarının pozitif olması enflasyonu aynı yönde etkilediklerini gösterir. Ticari dışa açıklık % 1 arttığında enflasyonda % 1,14 artmaktadır. Ticari dışa açıklık % 1 azaldığında ise enflasyon % 1,14 azalmaktadır. Ticari dışa açıklık üzerindeki pozitif ve negatif şoklar uzun dönemde enflasyon üzerinde doğru orantılı ve benzer etki yaratmaktadır. LNFO<sup>+</sup> ve LNFO<sup>-</sup> uzun dönem katsayıları % 5 anlamlılık düzeyinde istatistiksel olarak anlamlıdır ve katsayıların işareti negatiftir. Finansal

dışa açıklık üzerindeki pozitif ve negatif şoklar ise enflasyon üzerinde negatif etkiye sahiptir. Yani finansal dışa açıklık % 1 arttığında enflasyon % 1,33 azalmaktadır ve finansal dışa açıklık % 1 azaldığında enflasyon % 1,22 artmaktadır. Türkiye gibi portföy yatırımları ve sermaye girişinin yoğun olduğu ülkelerde bu girişin artması döviz kuru kanalıyla enflasyonu düşürücü etkide bulunmaktadır. Bu durum yine beklentilere uygundur. Reel efektif döviz kurunun pozitif uzun dönem katsayısı ve negatif uzun dönem katsayısı da % 1 anlamlılık düzeyinde istatistiksel olarak anlamlıdır ve negatif işaretlidir. Reel efektif döviz kuru % 1 arttığında enflasyon % 2,11 azalmakta ve reel efektif döviz kuru % 1 azaldığında enflasyon % 2,28 artmaktadır. TCMB tarafından hesaplanan reel efektif döviz kurunun artması TL'nin reel olarak değer kazandığını ifade ettiğinden, elde edilen sonuç beklentilere uygundur.

Ticari açıklık ile enflasyon arasında tespit edilen pozitif ilişki Türkiye örneğinde Romer (1993) hipotezinin çürütülmesi anlamına gelmektedir. Bu sonuç; Ajaz vd. (2016), Babatunde (2017) ve Elhassan (2020)'in çalışmaları ile benzerlik göstermiştir.

Tablo 3'ün üçüncü bölümünde yer alan Wald testi sonuçları kısa ve uzun dönem asimetriyi tespit etmek kullanılır. Wald testi sonuçlarına göre ticari dışa açıklık ile enflasyon arasında uzun dönemde asimetrik bir ilişki mevcutken, kısa dönemde ilişki simetriktir. Finansal dışa açıklık ile enflasyon arasında ise hem kısa hem de uzun dönemde asimetrik bir ilişki tespit edilmiştir. Reel efektif döviz kuru ile enflasyon arasında da yine kısa ve uzun dönemde asimetrik bir ilişki söz konusudur. Ticari açıklık ile enflasyon arasındaki uzun dönemde asimetrik ilişki ve kısa dönemde simetrik ilişki tespit edilmesi Ajaz vd. (2016) ile uzun dönemde benzer iken kısa dönemde ayrılmaktadır.

Çalışmada kullanılan yönteme ilişkin varsayımsal testler Tablo 3'ün dördüncü ve son bölümünde yer almaktadır. Bu testlere göre modelde değişen varyans, otokorelasyon ve model kurma hatası bulunmamaktadır. Ayrıca modeldeki değişkenler normal dağılım göstermektedir.

Çalışmanın ampirik bulgularına göre ticari dışa açıklıktaki değişimlerin enflasyon üzerindeki etkisinin uzun dönemde asimetrik olması uzun dönemde ticari dışa açıklıktaki artış ve azalış yönündeki şokların enflasyon üzerindeki etkisinin derecesi farklılaşmaktadır. Kısa dönemde ise ticari dışa açıklıktaki artış ve azalış yönündeki şokların enflasyon üzerindeki etkisinin derecesinin aynı olduğu anlamına gelir.

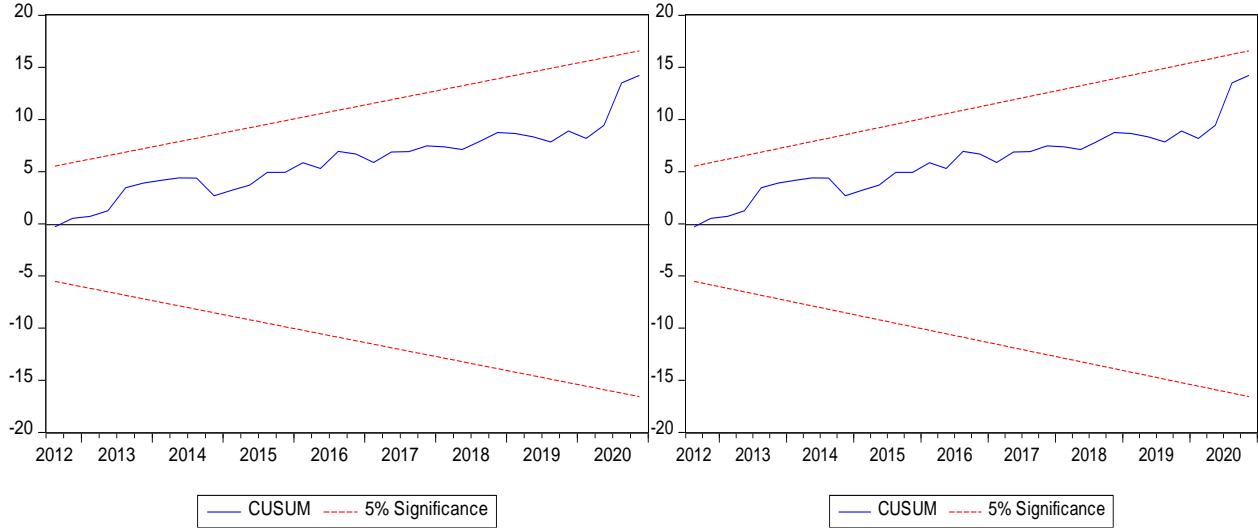


**Tablo 3:** Tahmin sonuçları

<b>NARDL Modeli (4, 1, 2, 4, 1, 2, 4, 4)</b>			
<b>1) Tahmin Sonuçları</b>			
	Katsayılar	t-istatistiği	Olasılık
C	3.870067***	8.808854	0.0000
LNINF(-1)	-1.815534***	-10.26534	0.0000
LNTO <sup>+</sup> (-1)	2.075572***	4.792825	0.0002
LNTO <sup>-</sup> (-1)	2.079777***	3.126135	0.0062
LNFO <sup>+</sup> (-1)	-2.414726**	-2.870709	0.0106
LNFO <sup>-</sup> (-1)	-2.227693**	-2.697474	0.0153
LNREER <sup>+</sup> (-1)	-3.846632***	-4.797981	0.0002
LNREER <sup>-</sup> (-1)	-4.145926***	-3.796952	0.0014
GR(-1)	-0.060189***	-7.412366	0.0000
Δ LNINF(-1)	0.530354***	3.988473	0.0010
Δ LNINF(-2)	0.891970***	6.720707	0.0000
Δ LNINF(-3)	0.681419***	4.720879	0.0002
Δ LNTO <sup>-</sup>	1.353224**	2.430022	0.0265
Δ LNFO <sup>+</sup>	-1.337300***	-3.279407	0.0044
Δ LNFO <sup>+</sup> (-3)	-1.056145**	-2.743190	0.0139
Δ LNREER <sup>+</sup>	1.654043*	1.799395	0.0897
Δ LNREER <sup>+</sup> (-1)	4.476858***	3.934411	0.0011
Δ LNREER <sup>-</sup>	-2.499652***	-4.510308	0.0003
Δ LNREER <sup>-</sup> (-1)	2.346279**	2.260628	0.0372
Δ LNREER <sup>-</sup> (-2)	3.748612***	4.650583	0.0002
Δ LNREER <sup>-</sup> (-3)	2.669459***	4.085004	0.0008
Δ GR (-1)	0.055712***	6.493376	0.0000
Δ GR (-2)	0.040515***	4.167529	0.0006
Δ GR (-3)	0.026160***	3.377754	0.0036
HDT(-1)	-1.815534***	-14.45274	0.0000
<b>2) Uzun Dönem</b>			
LNTO <sup>+</sup>	1.143230***	5.377219	0.0001
LNTO <sup>-</sup>	1.145546***	3.178259	0.0055
LNFO <sup>+</sup>	-1.330036**	-2.657477	0.0166
LNFO <sup>-</sup>	-1.227018**	-2.544460	0.0209
LNREER <sup>+</sup>	-2.118733***	-4.595746	0.0003
LNREER <sup>-</sup>	-2.283585***	-3.421619	0.0033
GR	-0.033152***	-9.133297	0.0000
<b>3) Asimetri Testleri</b>			
LNTO	1.872* (0.072)	-	
LNFO	2.579** (0.016)	3.491*** (0.001)	
LNREER	-1.824* (0.080)	14.869*** (0.000)	
<b>4) Tanısal Testler</b>			
		F-istatistiği	Olasılık
<b>Breusch-Godfrey Otokorelasyon LM Testi</b>		0.856	0.444
<b>Jarque-Bera Normallik Testi</b>		2.244	0.325
<b>ARCH Değişen Varyans Testi</b>		0.411	0.982
<b>Ramsey Reset Testi</b>		0.014	0.904
<b>R<sup>2</sup></b>	0.972	<b>Düzeltilmiş R<sup>2</sup></b>	0.925
<b>F-istatistiği</b>	20.772***(0.00)	<b>DW</b>	2.357

**Not:** Kritik değerler Pesaran vd. (2001)'nin çalışmasından elde edilmiştir. \*\*\*, \*\*, \* sırasıyla %1, %5 ve %10 düzeyinde istatistiksel anlamlılığı göstermektedir. Parantez içerisindeki değerler olasılık değerlerini göstermektedir. + ve - ilgili değişkenin pozitif ve negatif yönde değişimlerini göstermektedir. WLR uzun dönem asimetri için ve WSR kısa dönem asimetri için Wald testlerini göstermektedir.

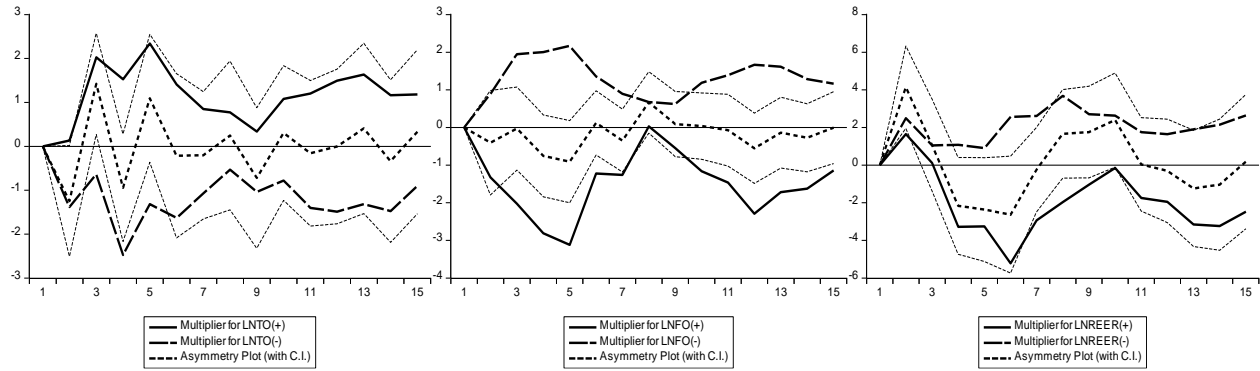
**Grafik 1:** CUSUM ve CUSUMQ grafikleri (Yapısal Kırılma)



Grafik 1’de yapısal kırılmayı gösteren CUSUM ve CUSUMQ grafikleri bulunmaktadır. Bu grafiklere göre çalışma da yer alan NARDL modelindeki katsayıların stabil yani istikrarlı olduğu görülmektedir.

Grafik 2’de ise dinamik çarpan grafikleri yer almaktadır. En soldaki grafik ticari dışa açıklığın enflasyon üzerindeki asimetrik etkisini, ortadaki grafik finansal dışa açıklığın enflasyon üzerindeki asimetrik etkisini ve son olarak en sağdaki grafik reel efektif döviz kurunun enflasyon üzerindeki asimetrik etkiyi göstermektedir. Dinamik çarpan grafikleri ticari açıklık, finansal açıklık ve reel efektif döviz kurundaki pozitif ve negatif şoklara enflasyonun verdiği tepkileri göstermektedir. Az kesikli çizgi enflasyonun bağımsız değişkenlerdeki negatif şoklara verdiği tepkiyi, düz çizgi enflasyonun bağımsız değişkenlerdeki pozitif şoklara verdiği tepkiyi ve çok kesikli çizgi ise enflasyonun pozitif ve negatif şoklara verdiği tepkinin farkı olarak ifade edilir ve asimetrileri gösterir.

Soldaki grafik ticari dışa açıklıktaki şokların enflasyon üzerindeki asimetrik etkisini göstermektedir. Ticari dışa açıklıktaki pozitif şokların enflasyon üzerindeki asimetrik etkinin pozitif olduğu, negatif şokların enflasyon üzerindeki asimetrik etkisinin ise negatif olduğu görülmektedir. Ortadaki grafik benzer şekilde finansal dışa açıklıktaki şokların enflasyon üzerindeki asimetrik etkisini içermektedir. Finansal dışa açıklıktaki pozitif şokların enflasyon üzerindeki asimetrik etkinin negatif olduğu, negatif şokların enflasyon üzerindeki asimetrik etkisinin ise pozitif olduğu tespit edilmiştir. Sağdaki grafikte ise reel efektif döviz kurundaki şokların enflasyon üzerindeki asimetrik ilişkisi gösterilmiştir. Reel efektif döviz kurunda da finansal dışa açıklıktakine benzer olarak pozitif şokların enflasyon üzerinde negatif asimetrik etki bıraktığı ve negatif şokların enflasyon üzerindeki asimetrik etkisinin pozitif olduğu görülmektedir.

**Grafik 2:** Dinamik çarpan grafikleri

## SONUÇ VE ÖNERİLER

Çalışma dışa açıklık, döviz kuru ve enflasyon arasındaki ilişkiyi Türkiye örneğinde incelemektedir. Bu ilişki incelenirken, daha önce benzer ilişkinin incelendiği Sekmen (2007), Güneş ve Konur (2013), Ayvaz Kızılgöl ve İpek (2015), Şimşek ve Hepaktan (2019), Doru ve Düşünceli (2021) ve Ata ve Dallı (2022) gibi çalışmalardan farklı olarak ilişkinin simetrik değil asimetrik olabileceği öngörüsü ile NARDL metodu kullanılmıştır. Çalışmadaki değişkenlere yönelik veriler 2008Q1 – 2020Q4 dönemini kapsamaktadır. Çalışmanın literatürdeki diğer çalışmalardan önemli farklarından biri de dışa açıklık kavramını ticari dışa açıklık ve finansal dışa açıklık olarak ayrıştırarak ölçmesidir.

Elde edilen ampirik bulgulara göre bu çalışma Romer (1993)'in açıklık ile enflasyon arasında negatif ilişki olduğu yönündeki hipotezini reddetmektedir. Bununla birlikte açıklık, döviz kuru ve enflasyon arasındaki asimetrik ilişkiyi net biçimde ortaya koymaktadır. Çalışmada ticari açıklık ile enflasyon arasında uzun dönemde asimetrik bir ilişki tespit edilirken, kısa dönemde ise ilişkinin simetrik olduğu tespit edilmiştir. Finansal açıklık ile enflasyon arasında hem uzun dönemde hem de kısa dönemde asimetrik ilişki saptanmıştır. Reel efektif döviz kuru ile enflasyon arasındaki ilişkinin de hem kısa hem de uzun dönemde asimetrik olduğu bulgular arasındadır.

NARDL yöntemi açıklık ve döviz kurundaki değişimleri pozitif ve negatif değişimler olarak ayrı ayrı ele aldığından, hem açıklık hem de döviz kurundaki pozitif ve negatif değişimlerin enflasyon üzerindeki etkilerini ayrıştırma imkânı doğmuştur. Bu çerçevede, ticari dışa açıklıktaki % 1'lik artışın enflasyonu % 1,14 arttırdığı tespit edilmiştir. Ticari dışa açıklık % 1 azaldığında ise enflasyonun % 1,14 azaldığı görülmektedir. Finansal dışa açıklıktaki % 1'lik artışın enflasyonu % 1,33 azalttığı ve finansal dışa açıklıktaki % 1'lik azalışın enflasyonu % 1,22 arttırdığı sonucuna ulaşılmıştır. Reel efektif döviz kuru % 1

arttığında enflasyon % 2,11 azalmakta ve reel efektif döviz kuru % 1 azaldığında enflasyon % 2,28 artmaktadır.

Bu sonuçlar çerçevesinde bu çalışmanın özgün değeri; Romer (1993) hipotezini reddeden bir yaklaşımla hem ticari açıklık hem de finansal açıklığın enflasyon üzerindeki asimetrik etkisini net bir biçimde ortaya koyan çalışmalardan biri olmasıdır. Politika yapımcılar açısından, Türkiye gibi yüksek enflasyon sorunu ile birlikte dış açık problemi olan ve gelişmekte olan bir ülkede açıklık ve döviz kurunun enflasyon üzerindeki etkileri ile ilgili elde edilen sonuçlar oldukça önemli görülmektedir. Literatürdeki birçok çalışmadan farklı olarak elde edilen finansal açıklık, döviz kuru ve enflasyon ilişkisinin ortaya konduğu çalışmadaki bulgular politika yapımcıların faiz politikası başta olmak üzere, dış ticaret ve sermaye transferi politikaları açısından göz önünde bulundurulması gereken sonuçlar içermektedir.

Bundan sonraki çalışmalar için araştırmacılara çalışmanın genişletilerek daha fazla ülke (örneklem) için asimetrik etkinin ölçülmesi ve elde edilen bulguların Romer (1993) hipotezi çerçevesinde tartışılması önerilmektedir.

#### YAZAR BEYANI / AUTHOR STATEMENT

Araştırmacı, çalışmanın tümünü tek başına gerçekleştirmiştir. Araştırmacı, herhangi bir çıkar çatışması bildirmemiştir.

#### KAYNAKÇA

- Aizenman, J., & Noy, I. (2009). Endogenous financial and trade openness. *Review of Development Economics*, 13(2), 175-189 doi:10.1111/j.1467-9361.2008.00488.x
- Ajao, M.G. (2012). Inflation, financial openness, exchange rate, and stock market volatility. *Indian Journal of Economics and Business*, 11(2), 623-639.
- Ajaz, T., Nain, M. Z., & Kamaiah, B. (2016). Inflation and openness in India: An asymmetric approach. *Macroeconomics and Finance in Emerging Market Economies*, 9(2), 190-203. doi: 10.1080/17520843.2016.1162825
- Alcala, F., & Ciccone, A. (2004). Trade and productivity. *The Quarterly Journal of Economics*, 119(2), 613-646. doi:10.1162/0033553041382139
- Ata, A. Y., & Dalli, T. (2022). Ticari dışa açıklık ve enflasyon ilişkisinin ampirik analizi: Türkiye örneği. *Journal of Economics and Research*, 3(2), 61-74.
- Ayvaz Kızılgöl, Ö., & İpek, E. (2015). Türkiye’de enflasyon ile ticaret açıklığı arasındaki ilişki. *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 15(4), 43-54.



- Babatunde, M.A. (2017). Trade openness and inflation in Nigeria: A nonlinear ARDL Analysis. *Journal of economics and sustainable development*, 8, 129-148.
- Badinger, H. (2009). Globalization, the output-inflation tradeoff and inflation, *European Economic Review*, 53(8), 888-907.
- Bianchi, F., & Civelli, A. (2015). Globalization and inflation: Evidence from a time-varying VAR. *Review of Economic Dynamics*, 18(2), 406-433.
- Bowdler, C., & Malik, A. (2017). Openness and inflation volatility: Panel data evidence. *The North American Journal of Economics and Finance*, 41, 57-69.
- Calderón, C., & Schmidt Hebbel, K. (2008). What drives inflation in the world? (Working Papers Central Bank of Chile 491). Central Bank of Chile.
- Chhabra, M., & Alam, Q. (2020). An empirical study of trade openness and inflation in India. *Indian Institute of Management Calcutta*, 47(1), 79-90.
- Cooke, D. (2010). Openness and inflation. *Journal of Money, Credit and Banking*, 42(2-3), 267-287.
- Daniels, J. P., & VanHoose, D. D. (2006). Openness, the sacrifice ratio, and inflation: Is there a puzzle?. *Journal of International Money and Finance*, Elsevier, 25(8), 1336-1347.
- Doru, Ö., & Düşünceli, F. (2021). Türkiye’de Ticari Dışa Açıklık ve Enflasyon İlişkisi: ARDL sınır testi ve nedensellik analizi. *Kafkas Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 12(23), 37-54.
- Elhassan, T. G. E. (2020). The asymmetric impact of trade openness on inflation in Sudan. *Asian Economic and Financial Review*, 10(12), 1396-1409.
- Evbayiro-Osagies, E. I., & Kehinde, E.F. (2015). Inflation rates, financial openness, exchange rates and stock market return volatility in Nigeria. *ICAN Journal of Accounting and Finance*, 4(1), 125-140.
- Ghosh, A. (2014). How do openness and exchange-rate regimes affect inflation?. *International Review of Economics & Finance*, 34, 190-202. doi:10.1016/j.iref.2014.08.008
- Granato, J., Lo, M., & Wong, M. (2007). A note on Romer's openness inflation relation: The responsiveness of AS and AD to economic openness and monetary policy. *Journal of Applied Economics*, 39(2), 191-197.
- Gruben W.C., & Mcleod D. (2004). The openness-inflation puzzle revisited. *Applied Economics Letters*, 11(8), 465-468. doi: 10.1080/1350485042000244477
- Güneş, Ş., & Konur, F. (2013). Türkiye ekonomisinde dışa açıklık ve enflasyon ilişkisi üzerine ampirik bir analiz. *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 8(2), 7-20.
- Kydland, F., & Prescott, E. (1977). Rules rather than discretion: The inconsistency of optimal plans. *Journal of Political Economy*, 85, 473-491.
- Lartey, Emmanuel K.K. (2012). Financial openness, nontradable inflation and optimal monetary policy. *Economics Letters*, Elsevier, 117(3), 782-785.

- Lin, H.-Y. (2010). Openness and inflation revisited. *International Research Journal of Finance and Economics*, 37, 40-45.
- Lin F., Mei D., Wang H., & Yao X. (2017). Romer was right on openness and inflation: Evidence from Sub-Saharan Africa, *Journal of Applied Economics*, 20(1), 121-140. doi: 10.1016/S1514-0326(17)30006-5
- Mahmoudzadeh, M., & Shadab, L. (2012). Inflation and trade freedom: An empirical analysis. *World Applied Sciences Journal*, 18(2), 286-291.
- Munir, S., & Kiani, A. K. (2011). Relationship between trade openness and inflation: Empirical evidences from Pakistan (1976–2010). *The Pakistan Development Review*, 50(4), 853-876.
- Narayan, P. K., & Smyth, R. (2006). What determines migration flows from low-income to high-income countries? An empirical investigation of Fiji–Us migration 1972–2001. *Contemporary Economic Policy*, 24(2), 332-342.
- Özçağ, M., & Bölükbaş, M. (2018). Ticari dışa açıklık ve enflasyon ilişkisi: Romer hipotezi çerçevesinde Türkiye için bir analiz. *Maliye Dergisi*, 174, 12-30.
- Pesaran, M.H., Shin, Y., & Smith, R.J., (2001). Bounds testing approaches to the analysis of level relationships. *Journal of Applied Econometrics*, 16(3), 289–326.
- Romer, D. (1993). Openness and inflation: Theory and evidence. *Quarterly Journal of Economics*, 58, 869–903.
- Sakanko, M. A., & Joseph, D. (2019). Trade openness and inflation: Empirical explanation of the nexus in Nigeria. *International Journal of Social Sciences and Economic Review*, 1(2), 35-45.
- Samimi A.J., Ghaderi S., Hosseinzadeh R., & Nademi Y. (2012). Openness and inflation: New empirical panel data evidence, *Economics Letters*, 117(3), 573-577. doi:10.1016/j.econlet.2012.07.028
- Sekmen, F. (2007). Açıklık ve para politikasının etkinliği: Türkiye uygulaması, *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, 33, 171-177.
- Shin, Y., Yu, B., & Greenwood-Nimmo, M., (2014). Modelling asymmetric cointegration and dynamic multipliers in a nonlinear ARDL framework. W.Horrace, & R. Sickles (Editörler) *Festschrift in Honor of Peter Schmidt*, (Vol. 44) (s. 281-314) içinde. New York: Springer.
- Sizer, L. (2020). Döviz kuru ve dışa açıklığın enflasyon üzerindeki etkisi: Doğrusal olmayan regresyon analizi. *Dicle Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 10(19), 146-158.
- Şimşek, D., & Hepaktan, C. E. (2019). Ticari açıklık, istihdam ve enflasyon ilişkisi: Türkiye örneği. *Manisa Celal Bayar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 17(4), 316-336
- Terra, C. T. (1998). Openness and inflation: A new assessment. *The Quarterly Journal of Economics*, 113(2), 641-648.
- Tytell, I., & Wei, S. J. (2004). *Does financial globalization induce better macroeconomic policies?* (International monetary fund working paper. No. 04/84).



Wynne, M.A., & E. K. Kersting (2007). *Openness and inflation. Federal reserve bank of dallas.* (Staff Papers, No.2.)

Zakaria, M. (2010). Openness and inflation: Evidence from time series data. *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, 11(2), 313-322.

## EKLER

### EK-1: Tanımlayıcı istatistikler

	<b>LNINF</b>	<b>LNT0</b>	<b>LNFO</b>	<b>LNREER</b>	<b>GR</b>
<b>Ortalama</b>	2.172595	-0.854491	-0.999341	4.648468	4.591731
<b>Medyan</b>	2.172474	-0.855791	-1.025582	4.670225	4.950000
<b>Maksimum</b>	3.108168	-0.664638	-0.748028	4.849840	11.70000
<b>Minimum</b>	1.470176	-1.047814	-1.227296	4.135167	-5.060000
<b>Standart Sapma</b>	0.283988	0.097161	0.114249	0.134333	4.231798
<b>Çarpıklık</b>	0.608680	0.044756	0.167367	-1.418156	-0.362624
<b>Basıklık</b>	5.068894	2.410805	2.276176	5.942370	2.542744
<b>Gözlem</b>	52	52	52	52	52

## ESNEK İSTİHDAMIN BAĞLAMSALLAŞTIRILMASINDA BASKI GRUPLARININ ROLÜ: SCHUMPETERYEN ÇALIŞMA DEVLETİ ÇERÇEVESİNDE BİR ÇÖZÜMLEME

Salih ARSLAN<sup>1</sup>, Ragıp YILMAZ<sup>2</sup>

### Öz

Çalışma Schumpeteryen Çalışma Devleti (SÇD) sisteminin öngördüğü esnek emek piyasalarının Türkiye’de yerleştirilmesi sürecinde baskı grubu olarak Türkiye Sanayici ve İş Adamları Derneği’nin (TÜSİAD) bağlamsallaştırıcı rolünü incelemektedir. Analiz materyali olarak TÜSİAD raporlarındaki esnek istihdam üzerine söylemler seçilmiş ve veriler Eleştirel Söylem Analizi (ESA) yöntemiyle çözümlenmiştir. Çözümleme sonucunda teknolojik gelişme, küresel rekabet, üretimin özelleşmesi gibi evrensel gerekçeler ile işsizlik ve kayıt dışı çalışma gibi yerel gerekçeler öne sürülerek esnek istihdamın kaçınılmaz bir model olarak gösterilmeye çalışıldığı bulgularına ulaşılmıştır. Söylemlerde yeni çalışma biçimleri ve çalışan kimlikleri doğal bir sonuç olarak sunulmakta, eğitim sisteminin bu yeni işleyişe göre düzenlenmesi gerektiği vurgulanmaktadır. Ancak esnek istihdam modelinin işsizlik, ücret, iş güvencesi, çalışan kimliği gibi unsurlar üzerindeki potansiyel olumsuz etkileri göz ardı edilerek toplumsal rıza sağlanmaya çalışılmaktadır.

**Anahtar Kelimeler:** Schumpeteryen Çalışma Devleti, Esnek İstihdam, Baskı Grupları, TÜSİAD, Bağlamsallaştırma

**JEL Kodları:** F59, F66

## THE ROLE OF PRESSURE GROUPS IN CONTEXTUALIZING FLEXIBLE EMPLOYMENT: AN ANALYSIS IN THE FRAMEWORK OF THE SCHUMPETERIAN WORKFARE STATE

### Abstract

The study analyzes the contextualizing role of the Turkish Industrialists' and Businessmen's Association (TUSIAD) as a pressure group in establishing flexible labor markets supported by the Schumpeterian Workfare State (SWS) in Turkey. The discourses of TUSIAD on flexible employment in its reports were chosen as the analysis material, and the data were analyzed with the Critical Discourse Analysis (CDA) method. As a result of the analysis, it has been determined that flexible employment is tried to be accepted as an inevitable model by asserting universal reasons such as technological development, global competition, privatization of production, and local reasons such as unemployment and informal work. In the discourses, new working styles and employee identities are presented as a natural result, and it is emphasized that the education system should be organized according to this new structure. However, social consent was tried to be achieved by ignoring the potential adverse effects of the flexible employment model on factors such as unemployment, wages, job security, and employee identity.

**Keywords:** Schumpeterian Workfare State, Flexible Employment, Pressure Groups, TUSIAD, Contextualization

**JEL Codes:** F59, F66

<sup>1</sup> Dr. Öğr. Üyesi, Eskişehir Osmangazi Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, [saliharslan@ogu.edu.tr](mailto:saliharslan@ogu.edu.tr), <https://orcid.org/0000-0002-0602-3890>

<sup>2</sup> Dr. Öğr. Üyesi, Eskişehir Osmangazi Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, [r.yilmaz@ogu.edu.tr](mailto:r.yilmaz@ogu.edu.tr), <https://orcid.org/0000-0002-1522-6542>



## GİRİŞ

Küresel kapitalist sistemin 1970'lerden itibaren dönüşümü devletleri ve çalışma düzenini değişime zorlamıştır. Bu dönüşümü Schumpeteryen Çalışma Devleti (SÇD) rekabet, inovasyon ve esneklik temelinde (Jessop, 2000a, s. 174; Jessop, 2003, s. 38), esneklik teorileri teknoloji, küresel rekabet ve tüketime özelleştirilmesi (Vallas, 1999, s. 70-73) temelinde açıklamaktadır. Bu iki yaklaşım dönüşümün dinamiğini ve yerel düzeyde nasıl gerçekleştirildiğini anlamada kullanışlı bakış açıları sunmaktadır. Araştırma bu yaklaşımları takip ederek TÜSİAD (Türkiye Sanayici ve İş Adamları Derneği) raporlarında Türkiye'deki dönüşümün nasıl bağlamsallaştırıldığının izini sürmektedir.

Yeni küresel ekonominin dayandığı SÇD, Fordist sistem ile neoliberal düzen arasında yaşanan şiddetli mücadele alanıdır ve “esneklik” bu çatışmanın sembol kavramlarından biridir (Vallas, 1999, s. 68-69). Harvey (2019, s. 170) tarafından Fordizmin katılıkları ile açıktan çatışma içinde olduğu belirtilen “esnek birikim rejimi” emek süreçleri, işgücü piyasaları, ürünler ve tüketim kalıplarında esnekliğe dayanmaktadır. Sennet'e (2020, s. 51) göre ise “esneklik” katı bürokratik yapıdan kurtulup özgürleşmeyi değil, gizli iktidar ve kontrol yapılarının üretimini içermektedir. Esnek sisteme geçiş için mücadele eden bankalar, çok uluslu şirketler, politikacılar vb. aktörler güçlü bir söylem olmaksızın başarılı olamayacaklarının farkındadır (Fairclough, 1999, s. 72). Bu tür bir söylemde neoliberalizmin evrensel gerekçeleri kullanıldığı gibi ülkeye özgü bağlamsal gerekçelerden de yararlanılmaktadır. Türkiye'de bu tarz söylemlerin yayılımını sağlayan çok sayıda medya mensubu, politikacı, akademisyen bulunmakla birlikte en etkili aktörlerden biri de TÜSİAD'dır. TÜSİAD ekonomik gücü ve ilişkiler ağı sayesinde siyaset, medya ve üniversiteler gibi önemli kurumları etkilemekte, gündem oluşturabilmekte, söylem birliği sağlayabilmekte, “esnek istihdam” gibi neoliberal uygulamaların bağlamsallaştırılmasında kritik rol oynayabilmektedir. Girişim serbestliği, rekabet, serbest ticaret, katılımcı yönetim gibi evrensel gerekçelerle (Phelan, 2014, s. 38-39) verimsizlik, israf, bürokratik hantallık gibi yerel bağlamsal gerekçeleri (TÜSİAD, 1999 Mart, s. 5-9) birleştirerek toplumsal rızayı üretebilmektedir.

Çalışmada TÜSİAD'ın esnek istihdamı Türkiye yerelinde nasıl bağlamsallaştırdığına odaklanılmıştır. Bunun için TÜSİAD'ın söylemlerinde aşağıdaki üç sorunun cevabı aranmıştır:

Soru.1. TÜSİAD “esnek istihdamın” gerekliliği konusunda nasıl bir anlatı inşa etmiştir?

Bütün köklü değişimler bir anlatıya ihtiyaç duyar. Anlatılar sadece olay dizisi değildir, zamanın akışını, olayların neden ve sonuçlarını gösterir (Sennet, 2020, s. 30). Esnek çalışma anlatısında tarihsel dönüşümün dışında kalmanın imkânsızlığı küresel rekabet, verimlilik, maliyetler ve teknolojik gelişmeler üzerinden doğallaştırılabilir (Fairclough 2005, s. 26-28; Phelan, 2014, s. 46).



Soru.2. TÜSİAD “esnek istihdam” ile ilgili söylemini nasıl kategorileştirmektedir?

Kategorileştirme türler (genres) ve tarzlarla (styles) ilişkilidir. Tür; farklı çalışma yolları veya sosyal ilişki biçimini ifade eder. Çalışma hayatındaki yüz yüze ilişkiler uzaktan çalışmayla farklılaşabilir. Tarz; çalışma biçiminin değişimiyle ortaya çıkan yeni kimlik tanımlarını ifade eder. Bazı işgörenler esnek çalışmayı hayat tarzı veya yeni kimlik olarak benimseyebilir (Fairclough, 2005, s. 26-28; Phelan, 2014, s. 38).

Soru.3. TÜSİAD “esnek istihdam” söylemini sosyal hayatın diğer alanlarıyla nasıl ilişkilendirmektedir?

Çalışma düzeninin esnekleşmesi ile eğitim sisteminin esnekleştirilmesi arasında bir ilişki bulunabilir (Fairclough, 2005, s. 26-28; Phelan, 2014, s. 46).

Çalışmada önce kavramsal ve teorik çerçeve çizilerek devletin dönüşümü ve esnek istihdam ilişkisi tartışılmış, daha sonra TÜSİAD raporları Eleştirel Söylem Analizi (ESA) yöntemiyle çözümlenmiştir. Çalışmanın baskı gruplarının esnek istihdamın Türkiye yerelinde nasıl bağlamsallaştırıldığını göstermesi bakımından literatüre katkı sunması beklenmektedir.

## **KEYNESYEN ULUSAL REFAH DEVLETİ SİSTEMİNDEN SCHUMPETERYEN ÇALIŞMA DEVLETİNE**

II. Dünya Savaşı sonrasında dünya ekonomisinde hakim paradigma olan Keynesyen ekonomi devlete ve devletin fonksiyonlarına yönelik kendinden önceki dönemden tamamen farklı bir yaklaşım içinde olmuştur. Keynesyen Ulusal Refah Devleti (KURD) şeklinde ifade edilen bu devletin, bir üretim tarzı olarak kapitalizme içkin unsurlarla kendine has özellikleri mevcuttur (Jessop, 1994; 1996; 1997; 2000a; 2000b; 2003; 2005; 2013). Bu sistemde devlet, kârlı özel işletmeler için gerekli koşulları sağlamaya çalışmış, hayali bir ticari meta olan (Polanyi, 2006) emeğin belirli bir zaman boyunca gerek bireysel gerekse de kollektif şekilde hayat boyu ve nesiller arasında yeniden yaratılmasında ayırıcı bir role sahip olmuştur. Sermaye ve emek arasında bir uzlaşma tesis edebilmek için ekonomik ve sosyal politikalar arasında siyasal eşgüdüm sağlanması amaçlanmış; toplumsal ve ekonomik istekler arasında bir denge kurulmaya çabalanmıştır. Bütün bunları ülke içinde kurumsallaştırmak ve yerleştirmek için piyasada oluşacak başarısızlıkları ve eşitsizlikleri kontrol etmeye yönelik politikaları tercih etmiştir (Jessop, 2000a, s. 173; Jessop, 2003, s. 30).

KURD bu yönleriyle göze çarpan bir şekilde özel sektörün kârlılığını arttırmak amacıyla kapalı bir ekonomide tam istihdamı garanti altına almaya çalışmıştır ve talep yönlü politikaları tercih etmiştir. Böylece

kitle üretimi ve tüketimi talep yönlü politikaların desteklenmesinde önemli bir role sahipken, Fordist sistem içinde çalışan erkek işçilerin liderliğinde ailelerin ve bunun ötesinde bütün vatandaşların ekonomiden pay alabilmesi için kitle tüketiminin normları da genelleştirilmiştir. Bir ulus devletin vatandaşı olarak sisteme dahil edilen bütün aktörler doğrudan ya da dolaylı ekonomik ve sosyal haklara erişebilmiştir. Bütün ulusun refahının geliştirilmesi ve yönlendirilmesi söz konusu olduğundan, KURD ulusal bir niteliği bünyesinde barındırmıştır. Bunun yanı sıra devlet kurumları, piyasa güçlerinin tamamlanmasını amaçladıkları için KURD devletçi bir ekonomik sistemin yerleştirilmesine liderlik etmiştir (Jessop, 1996, s. 168; Jessop, 2000a, s. 173). Keynesyen ekonominin ve toplu pazarlık sisteminin destekleyicisi olan KURD (Jessop, 1996, s. 168) 60'lı yılların ortasından itibaren kapitalizm ve Fordist üretimin bünyesinde var olan kalıtsal iç çelişkiler nedeniyle yavaş yavaş ekonomik gerilemenin içine girmiştir.

KURD sisteminin temel aldığı Keynesyen politik tercihlerin gerilemesinde ekonomik, siyasal ve sosyal etkenler bir bütün olarak etkili olmuştur (Jessop, 2000a, s. 176-177). Keynesyen ekonomi ulusal ekonomilerin dışa açılmasının artması, ülke içi yatırımlar ve uluslararası işbölümünün genişlemesiyle önemini kaybetmiştir. Ekonomi yönetiminde bir amaç olarak değerlendirilen ulusal ekonomiler zayıflamış, bölgesel ve yerel ekonomiler güçlenmiştir. Bundan dolayı Keynesyen politikaların etkinliği azalmıştır. Bu ise alışıla gelen ulusal makroekonomi politikalarının ve standart KURD uygulamalarının merkezi devlet tarafından biçimlendirilen politikalarının kullanılmasını zorlaştırmıştır. Ayrıca düşük ücretli, ihracat odaklı Doğu Asya ekonomilerinin ortaya çıkardığı zorluklar, ekonominin dinamiklerinde ve organizasyonunun bütünündeki değişimler ve emek gücünde femininleşmenin artması sonucunda, aile reisinin kazancına dayalı yapının ortadan kalkmış olması KURD sisteminin direncini kırmıştır. Diğer taraftan stagflasyon altında vergi artışlarına karşı direnç oluşmuş, sermaye ve emek arasındaki uzlaşma krize girmiş, temel piyasa güçleriyle çözülemeyen problemler artmış ve devlet müdahalesi bu problemleri çözmede yetersiz kalmıştır. Bunu takip eden evrede bürokrasiye yönelik tepkiler artmış, esneklik kaybedilmiş ve bu süreç içinde genişlemeye devam eden refah devleti maliyetleri ve II. Dünya Savaşı sonrası uzlaşma yapılanmasına entegre edilemeyen yeni sosyal hareketlerdeki yükselişler KURD sisteminin siyasal gerilemesinde etkili olmuştur (Jessop, 2000a, s. 176).

Sosyal açıdan ise ulusal kimlik duygularının zayıflaması ve buna bağlı olarak sistemin devamlılığını sağlayan dayanışmanın gerilemesi, KURD sistemindeki koalisyon yapılanmasını çökertmiştir. Bütün bu etkenlerdeki değişim beraberinde toplumsal kimlik ve çıkar anlayışındaki değişimleri de getirmiştir. Sınıf temelli yeniden dağıtım politikaları yerine çoğulcu kimlik politikaları öne çıkmıştır. Kamu hizmetlerinin yönlendirdiği bir piyasa yapılanması dışına çıkılarak, yasal hakların yerini parasallaşan kişisel haklar ve esnek yapılar almaya başlamıştır. Ekonomik, siyasal ve sosyal gelişmeler sonucunda KURD sisteminin

dayandığı koalisyon güçleri parçalanmış, esnek yapıları güçlendirmeye yönelik ekonomik ve sosyal politikaların uygulanmasına yönelik taleplere cevap vermeye başlanmıştır (Jessop, 2000a, s. 177). Tam istihdam ve aile ücretine dayalı ekonomik ve sosyal yapılanma zedelenirken, sosyal ücretler de iç talebin yaratıldığı bir kaynak olarak görülmekten ziyade uluslararası üretimin bir maliyeti olarak görülmeye başlanmıştır (Jessop, 2003, s. 36).

Çöken KURD sisteminin yerine SÇD olarak isimlendirilen (Jessop, 1994; 1996; 1997; 2000a; 2000b; 2003; 2005; 2013) bütünüyle farklı bir yapılanma dünya ekonomisinde hakim hale gelmeye başlamıştır. Sermayenin fonksiyonları göz önünde bulundurulduğunda SÇD, inovasyon ve verimlilik temelinde dışa açık ekonomileri desteklemiş; Keynesyen ekonominin tersine arz yönlü tarafta yer alarak rekabetçi bir ekonomik yapılanmanın önemine vurgu yapmıştır. Bir çalışma rejimi olarak emek piyasalarının esnekliğini ekonomik rekabetin bir alt dalı olarak görmüştür. Bu bakış açısıyla sosyal ücretler bir üretim maliyeti olarak değerlendirilmiş ve azaltılmaya ya da piyasada oluşan ücretler en üst seviye kabul edilerek ücret yükselişlerinin önüne geçilmeye çalışılmıştır. Ulus ötesi bir yapılanmayı öne çıkarırken ulusal devletlerin güç içeren yapılanmasını önemsiz hale getirmiş ve sermayenin görelileşmesi söz konusu olmuştur. Devlet destekli ekonomik ve sosyal politikaların yerini devlet dışı yapılanmaların alması gerektiğini ileri sürmüştür (Jessop, 2000a, s. 174; Jessop, 2003, s. 38).

SÇD, yeni kurulan dünyada Post-Fordist üretim tarzına dayalı yeni sistemde arz yanlı müdahaleler yoluyla ulusal ekonomilerin yapısal rekabet içinde güçlenmesi amacıyla dışa açılmasını ve piyasa yaratıcılığını oluşturacak şekilde üretim, süreç ve organizasyonel yapılarda değişiklik yapılmasını teşvik etmiştir. Bir üretim ve çalışma sistemi olarak SÇD, Post-Fordizmin esnek makine ya da sisteme dayalı esnek üretim sürecinin esnek işgücü piyasalarında da geçerli olması gerektiğini ileri sürmüştür. Böylece KURD'un temelini oluşturan sosyal politikalar ve ücretler esnek emek piyasalarındaki ilişkilere terk edilmiş, her iki politika uluslararası rekabetin sınırlarına bağımlı kılınmıştır. SÇD'nin temel üretim sistemi Post-Fordizm, istikrarlı bir makroekonomik büyüme modeli içinde esnek ve sürekli yaratıcı bir sermaye birikiminin hakimiyetini tesis etmiştir. Post-Fordist sermaye birikimi dünya ölçeğine daha fazla odaklanmış bir sistem olduğundan, küresel rekabet ülke refahına odaklanmayı sınırlandırmış ve gelirlerin piyasa öncülüğünde kutuplaşmasını sağlamıştır. Bundan dolayı ücretler bir gelir kaynağı olarak iç talebi canlandırma işlevini kaybetmiş, aksine birer maliyet unsuruna dönüşmüştür. Emek, vatandaş statüsünü kaybetmiş, doğrudan piyasanın bir unsuruna dönüşmüştür. Bu yönüyle KURD sistemi tamamen terk edilirken, aynı zamanda tam istihdam politikaları uluslararası rekabet karşısında önceliğini yitirmiş, yeniden bölüşüme yönelik refah hakları verimlilik esas alınarak yeniden düzenlenen sosyal politikalar karşısında ikincil konuma düşmüş ve ulus devlet, yönetim mekanizmaları karşısında gerileyince, ayrıcalıklarını kaybetmiştir. SÇD'nin hakim

hale gelmesi sonucunda, sosyal politikalar ekonomi politikalarına tabi hale getirilmiştir. Siyasetin etkin olduğu yapılardan yönetim anlayışının güçlendiği yapıya doğru kayılmıştır. Bürokrasinin elinde tuttuğu devleti yönetme araçlarının yitirilmesi, devlet dışı organizasyonların da etkin olduğu ekonomik ve sosyal ilişkiler yapılanmada hakim olmaya başlamıştır (Jessop, 2000a, s. 171-173; Jessop, 1996, s. 171-177).

KURD sistemindeki yapılanmanın aksine devlet bu süreçte küçültülmüş, gölge bir devlet şekline dönüşmüştür. Artık devletler sivil toplum ve şirketlerle işbirliğine gitmeye başlamıştır (Evans, 1997). Devletler dış ticarete daha bağımlı hale gelirken, şirketler de faaliyetlerini şekillendirdikleri devletin bu sistem içinde var olmasını desteklemiştir (Arrighi, 1990, s. 371). SÇD yapılanması içinde devlet, bu sisteme uygun taleplerin yerine getirilmesinde bir aracı rolünü üstlenmiştir. Böylece devletler kurumsal dönüşümlerini uluslararası kurumların kendilerine tavsiye ettiği politikalarla sonsuz sermaye birikimine yönelme amacıyla aracılık rollerini yürütme çabasına girmiştir (Wallerstein, 2005, s. 46-47). Uluslararası kuruluşlar tarafından tavsiye niteliğinde gözüken normlar, artık birer ulusal norm haline dönüşmüştür (Finnemore ve Sikkink, 1998, s. 893). Bundan dolayı devletler birincil aktör olarak toplumsal sorunların belirlenmesinde ve yönetiminde aktif rol almış (Meyer, Boli, Thomas ve Ramirez, 1997, s. 157), işlev açısından dönüşüme uğramış (Özdemir, Aykut, Sune ve Uğurlu, 2015, s. 34-35) ve yeni düzene uyumda zorlayıcı bir devlet işlevini yerine getirmiştir (Garrett ve Lange, 1995; Simmons, Dobbin ve Garrett, 2006; Harvey, 2015).

Devlet dönüşüm sürecine girdiğinde Keynesyen döneme ait katılıkları ortadan kaldırmak amacıyla, refah devleti uygulamaları geri plana itilmiş, buna bağlı olarak toplumsal uzlaşmayı ve sosyal hakları öne çıkaran ve sistemin esnekliğini kaybettiren politikalar önemini kaybetmiştir. Bunların yerine liberalizmi yenileyen neoliberalizmi (Slobadian, 2020, s. 15) yerleştirmek için görünmez el ilkesi etrafında (Stiglitz, 2009, s. 296) piyasa yanlısı ekonomik ve sosyal yeniden yapılandırma sürecini destekleyen “iyi politikalar” şeklinde nitelendirilen politikalara ulaşmada “iyi kurumların” oluşturulması amaçlanmıştır (Chang, 2009, s. 58; Wagenberge, 2009, s. 315; Huber ve Stephens, 2013, s. 791). Bundan dolayı refah devleti dönüşüme tabi tutulmuş, sosyal güvenlik programlarında ve ödemelerinde disiplinin sağlanması hedeflenmiş ve düşük ücretli istihdam yapısı desteklenmiştir (Topak, 2012). Ekonomik ve sosyal politikalarda özel sektörün ihtiyaçlarına daha fazla önem verilmiş, emek ve sermaye arasındaki uzlaşma kaldırılıp güçlü bir piyasa ve piyasa yapısını destekleyecek güçlü bir devlet lehine ilişki kurulmuştur (Centeno ve Cohen, 2010; Lall, 2009, s. 459; Polillo ve Guillen, 2005, s. 1765-1766; Jessop, 2000, s. 177-178). Devlet yasal çerçeveyi belirleme bağlamında güç kazanırken, planlı ekonomiye ve bürokrasinin yönetimde hâkim olduğu (Keyder, 2009, s. 11-12) ve ulusal kalkınmayı amaçlayan yapının yerine (Öniş ve Şenses, 2009, s. 347-348) yönetim anlayışı yerleştirilmiştir (Bhagwati, 2009; Sönmez, 2011; Bayramoğlu, 2010). Politikaların belirlenmesi ve

uygulanmasında teknokrasi güçlendirilmiş (Centeno, 1993, s. 307-308) ve siyasal karar verme otoritesi siyasetçilerden teknokratik yapılara kaydırılmıştır (Christensen, ve Mandelkern, 2022, s. 234; Chwieroth, 2007). Siyasal karar alma süreçleri siyasetten arındırılarak demokratik süreçlerden yalıtılmıştır (Bertsou ve Caramani, 2022; Sanchez-Cuenca, 2017, s. 362; Sönmez, 2011, s. 43; Putnam 1977). Böylece teknokratik yapılanmanın güçlendirilmesi yoluyla esnek istihdam nedeniyle ortaya çıkacak toplumsal hareketlerin önüne geçilmesi amaçlanmıştır (Kiely, 2017, s. 737).

Kitleleri ve taleplerini dikkate alan demokrasi anlayışı geri plana itilince, teknokrasinin egemenliğinde teknik bilgi ve uzmanlık aracılığıyla toplumun yararına olacağı iddia edilen toplumsal sorunlardan bağımsız politikalara meşruiyet kazandırılmıştır (Bertsou ve Caramani, 2022; Bickerton ve Accetti, 2017, s. 201; Habermas, 2015; Catells, 2010). Bundan dolayı teknolojinin, finansın ve bilginin “demokratikleşmesi” gerçekleşmiş (Keohane ve Nye, 2014, s. 105), uzmanlar/teknokratlar demokrasisi (Freeman, 2002) SÇD sisteminin siyasal yapılanmasının merkezini oluşturmuştur. Siyasetçilerin sınırlandırılması devletlerin politikalarını da sınırlandırmış (Cerny, 1994; Andrews, 1994), diğer bir ifadeyle devletin siyasetleştirilmesi süreci içine girilmiştir (Jessop, 2005, s. 319). Böylece SÇD sisteminin ülkelerde yaygınlaşmasıyla, esnek istihdam politikaları altında emek, birer müşteri rolüne bürünmeye başlamıştır (Boyer, 2013). Emeğin müşteri haline dönüşmesi, emek hareketlerini temel alan ekonomi politikalarının da gözden uzak tutulmasına yol açmıştır. Bu ise beraberinde neoliberalizmin kendisine ilke edindiği neoklasik iktisat yaklaşımı çerçevesinde, fayda temelli hareket eden bireylerin oluşturduğu toplumsal yapıyı güçlendirmiştir. Böylece siyaset hak ya da sınıf temelli vasfını kaybetmiş, bu sistemin yerine çıkar temelli siyasal yapılar geçmiştir. Ülke ekonomilerinin dönüşümünde sermaye sektörü ve uluslararası yapılara uyum yönünde atılan adımların maliyeti, toplumsal kesimlerden emek kesiminin üzerine yüklenmiş, toplumsal yapıda egemen konumuna gelen iş dünyası da bu sürecin en önemli destekleyicisi olmuştur.

## **YÖNTEM**

### **Veri**

Veri olarak TÜSİAD’ın 1999, 2002, 2004 ve 2017 yıllarında yayımladığı raporlardaki “esnek istihdam” üzerine söylemleri kullanılmıştır. TÜSİAD 1971 yılında kurulmuş ve serbest teşebbüs fikrinin savunulması ve yaygınlaştırılmasını temel amaç olarak belirlemiştir (Koyuncu, 2006, s. 128; Güzelsarı ve Aydın, 2010, s. 48-50; Emimi, 2013, s. 49; Ercan ve Ercan, 2015, s. 398). Günümüzde yaklaşık 4500 şirketi temsil etmektedir. Bu şirketler kamu dışı milli gelirin yarısını oluşturmakta, dış ticaretin %85’ini (enerji ithalatı hariç) gerçekleştirmekte, kayıtlı istihdamın %50’sini (kamu ve tarım hariç) sağlamakta ve kurumlar

vergisinin %80'ini ödemektedir (TÜSİAD, 2021a). İş insanları tarafından kurulmuş olmasına rağmen sadece ekonomik değil sosyal ve politik konularda da görüş beyan etmektedir (Koyuncu, 2006, s. 130; Güzelsarı ve Aydın, 2010, s. 55-56; Gölbaşı, 2015, s. 237). Literatürde TÜSİAD'ın, neoliberal toplumsal projenin kurucu söylemlerini merkeze taşıyan bir rol üstlendiği, politik ve sosyal görüşlerini topluma ve siyasete benimsetmeye çalışan bir baskı grubu olduğu belirtilmektedir (Koyuncu, 2006, s. 130; Güzelsarı ve Aydın, 2010, s. 47-58-59; Ercan ve Ercan, 2015, s. 405). Neoliberal projenin kritik uygulamalarından biri olan “esnek istihdam” (Fairclough, 1999, s. 72) TÜSİAD'ın söylemlerinde önemli yer tutmaktadır.

TÜSİAD 1971 yılından 2021 yılına kadar çeşitli konularda 450'den fazla rapor yayınlamıştır (TÜSİAD, 2021b). Bu raporlar arasından analiz materyalleri seçilirken amaçlı örnekleme (purposive sampling) tekniği kullanılmıştır. Bu teknik nitel araştırmalar için iyi bilgilendirici (good informant) veya bilgi zengini (information rich) kaynakların seçimi için uygun bir yöntem olarak değerlendirilmektedir (Flick, 2009: 123; Yin, 2016: 93). Patton'a (2015: 401) göre amaçlı örnekleme nitel araştırmaların temel örnekleme mantığını ifade eder ve gücünü buradan alır. Bu nedenle amaçlı örnekleme yöntemi araştırılan sorulara bilgi açısından ışık tutacak zengin veri kaynaklarının seçimine odaklanır. TÜSİAD'ın yayınlamış olduğu yaklaşık 450 rapor incelenmiş ve esnek istihdam konusunda en zengin veri sunan dört rapor analiz materyali olarak seçilmiştir. Bu raporlar şunlardır: “Türkiye'nin Fırsat Penceresi: Demografik Dönüşüm ve İzdüşümleri” (1999 Ocak), “Türkiye’de İşgücü Piyasasının Kurumsal Yapısı ve İşsizlik” (2004 Aralık), “Kayıt Dışı Ekonomi Ve Sürdürülebilir Büyüme: AB Yolunda Değerlendirme ve Çözüm Önerileri” (2006 Aralık) ve “Türkiye’nin Sanayide Dijital Dönüşüm Yetkinliği” (2017 Aralık). Raporlar arasında yer alan “İşgücü Piyasalarının Etkinliğinin Artırılmasında Özel İstihdam Kurumlarının ve Esnek Çalışma Biçimlerinin Rolü” (2002 Ekim) başlıklı rapor “esnek istihdam” konusyla ilgili olmasına rağmen doğrudan TÜSİAD'ın hazırlanmış olduğu bir materyal olmaması nedeniyle yöntemsel açıdan analize dâhil edilmesi uygun görülmemiştir.

### **Analiz Yöntemi**

KURD sisteminden SÇD'ye geçişte hem üretim sisteminin hem de çalışma düzeninin değişimi söz konusudur. Seri üretimin yerini küçük partiler halinde üretim; katı mekanik örgütlerin yerini esnek örgütler almaktadır. Esnek örgütlenmede iş tasarımlarının esnekliği yanında işgücünün esnek kullanımı da zorunluluktur. Tam zamanlı çalışma yerine kısa süreli ya da kısmi süreli çalışma, çağrı üzerine çalışma, uzaktan çalışma, ödünç iş ilişkisi, taşeronluk gibi çalışma biçimleri öne çıkmaktadır (Vallas, 1999, s. 69; Kuzgun, 2004, s. 22-25; Harvey, 2019, s. 170-171; Bal ve Izak, 2021, s. 37-38). Değişimle birlikte bazı işlerin ortadan kalkması, işgücünün yeniden eğitime ihtiyaç duyması, çalışma koşulları ve ücretlerin kötüleşmesi gibi gelişmeler beklenmektedir (TÜSİAD, 1999 Mart, s. 149-151-169). İşgörenlerin bu

gelişmelere göstereceği muhtemel tepki ve direncin azaltılması için yeni çalışma koşullarının gerekliliği ya da kaçınılmazlığı yönünde bir söyleme ihtiyaç duyulmaktadır. Söylem, esnek çalışmayı olduğundan daha fazla gerçekçi kılarak çalışanların yeni koşullara ikna edilmesi sağlanmakta ve gerçekliğin indirgenemez bir parçası olarak iş güvencesinin düşük olduğu bu çalışma düzenini bağlamsallaştırmaktadır (Fairclough, 1999, s. 72; 2003, s. 8; Phelan, 2014, s. 35).

Fairclough'un (2003, s. 124) iktidar ilişkilerinin üretilmesi, sürdürülmesi ve dönüştürülmesinde başlıca araç olarak nitelediği söylem, sadece gerçekliği temsil ya da yansıtıcı bir özellik göstermez aynı zamanda sosyal dünyayı belirli yönlerde dönüştürmek amacıyla hazırlanan projelerin örgütlenmesine ve kurumsallaşmasına da katkıda bulunur. Küresel esneklik söyleminde katı, durağan, mekanik bir yapıdan değişken ve esnek bir yapıya doğru geçildiği, işgücünün bunun dışında kalamayacağı vurgusu belirgindir (Vallas, 1999, s. 72-73; Harvey, 2019, s. 165; Bal ve Izak, 2021, s. 38). Esneklik kavramının bu “metaforik” kullanımı (Fairclough, 1999, s. 72) hedeflenen yeni çalışma düzenini “okunaksız bir rejime” (Sennet, 2020, s. 10) dönüştürmektedir. Bu yeni düzeni “okuyabilmek” için Fairclough’a (1999, s. 73) göre söylemler hakkında bilgi sahibi olmak, kimlerin ürettiğini ve kullanımından ne elde ettiklerini bilmek, başka hangi söylemlerle ilişkili olduklarını ve nasıl bu kadar baskın hale geldiğini sorgulamak gerekmektedir.

Fairclough (2005, s. 25-26) sistematik bir sorgulama için söylemlerin ortaya çıkış, hegemonik statüye ulaşma, bağlamsallaştırma ve operasyonelleştirme süreçlerinin açıklanması gerektiğini belirtmektedir. Bu araştırmada sadece bağlamsallaştırma sürecine odaklanılmıştır. Bağlamsallaştırma IMF, Dünya Ticaret Örgütü gibi küresel aktörler ile siyasi partiler, hükümetler, üniversiteler, TÜSİAD gibi yerel aktörler aracılığıyla yeni çalışma düzeninin gerekçelerini içeren bir söylem biçimi üretilmesi ve kullanılmasıdır. Bu söylem aracılığıyla toplumsal yaşam dönüştürülmek, yeni toplumsal ilişkiler ortaya çıkarılmak, yeni var olma biçimleri ve yeni kimlikler yaratılmak, işyerlerinde zaman (kısmi zamanlı çalışma) ve mekân (evde çalışma) yeniden düzenlenmek istenmektedir. Böylelikle tasarlanan gerçekliğin maddi gerçekliğe dönüştürülmesiyle toplum tarafından kanıksanması hedeflenmektedir (Fairclough, 2005, s. 26-27).

Fairclough (2005, s. 26-28) söylemin bağlamsallaştırıcı özelliğinin analitik çözümlemesi için üç aşamalı bir yöntem önermektedir.

1.Aşama: Esneklik söylemi ve anlatılar: Neo liberalizme ilişkin her bir strateji kendine özgü bir anlatıyı içerir. Bu anlatılar yerelde yaygınlaştırılmak istenen bir uygulamanın yeniden bağlamsallaştırılmasını sağlar. Örneğin dünyada dramatik bir değişim yaşandığını, medya, iletişim, teknolojiyelediği değişimin endüstri ve piyasa işleyişini etkilediği gibi aile, toplum ve hayat tarzlarını da



dönüştürdüğünden bahsedilir. İş tasarımlarının ve çalışma hayatının bu dönüşümün dışında kalamayacağı vurgulanır.

2. Aşama: Esneklik söylemi ile türler ve stiller arasındaki diyalektik ilişkiler: Türler, çeşitli çalışma yollarını ya da farklı sosyal ilişki biçimlerini kullanmak ile ilgilidir. Uzaktan çalışma sistemleri nedeniyle çalışan ile işyeri arasındaki güçlü ilişki (mekânsal ve zamansal açıdan) zayıf ilişkiye dönüşmektedir. Tarzlar ise farklı varlık biçimleri ya da kimlikler ile ilişkilendirmek ile ilgilidir. Esnek çalışma tarzı otonom çalışmayı benimsemiş nitelikli işgören kimlikleri ortaya çıkarmaktadır.

3. Aşama: Esneklik söylemi ile sosyal hayatın diğer unsurları arasındaki diyalektik ilişkiler: Değişimin sadece ekonomik alanda yaşanmadığı eğitim, kültür, medya, iletişim gibi sosyal hayatın diğer alanlarında da yaşandığının belirtilmesi ile ilgilidir. Eğitimde kişisel eğilimlerin belirleyici olduğu esnek ve yaşam boyu süren bir modele geçilmektedir.

### **Analiz Metinleri**

Paragraf 1 (P1): “İşgücü piyasaları verimlilik artışı-istihdam artışı açmazına izin vermeyecek şekilde düzenlenmelidir. Verimlilik artışı teşvik edilmelidir. İşgücü piyasalarının esnekliği artırılmalı, esnek ve yarı zamanlı çalışma saatleri yaygınlaştırılmalıdır” (TÜSİAD, 1999 Mart, s. 9).

Paragraf 2 (P2): “Teknolojik değişime koşut, kısmen de ondan kaynaklanan diğer önemli gelişme ise 1980’lerde artan bir hızla kapitalizmin dünya genelinde yeniden yapılanmasıdır. Bu yeniden yapılanmanın uluslararası boyutu küreselleşme (mal, teknoloji, işgücü ve sermayenin uluslararası entegrasyonu), ulusal boyutu ise özelleştirme ve deregülasyondur. Mal piyasalarındaki entegrasyonun göstergesi artan dış ticaret hacimleridir. İşgücü piyasalarındaki entegrasyonun göstergesi, ileri ülkelerde az nitelikliden çok nitelikliye kayan taleptir. Diğer sanayileşmiş ülkelerin işgücü piyasalarında ücretler daha az esnek olduğundan yeni duruma uyum (İskandinav ülkelerinde) nerdeyse birdenbire patlayan işsizlik oranları ile olmuştur. ABD ücretleri azaltarak istihdam sorununu çözmüş (ancak gelir dağılımını bozmuş) diğer ülkeler işsizliği tırmandırmıştır (onlar da böylece gelir dağılımını bozmuştur)” (TÜSİAD, 1999 Mart, s. 149).

Paragraf 3 (P3): “Teknolojinin ve küreselleşmenin yanı sıra ücretler üzerindeki bir başka etki de, kadınların artan işgücüne katılım oranlarıdır. Sanayileşmekte olan ülkelerde tarımdan çözülen işgücü, ilk aşamada kentsel kayıtsız kesimde veya (özellikle Asya için) serbest bölgelerde istihdam edilmektedir. Tarımdaki ücretsiz aile işçisi kadının, kentte daha esnek (süreksiz) bir işgücü arzına razı olabilmesi, geçici işleri ve esnek saatleri kabul edebilmesi ücretler üzerindeki ikinci baskıyı oluşturmaktadır” (TÜSİAD, 1999 Mart, s. 150).

Paragraf 4 (P4): “İmalat sanayii üretimine katkı artık çalışan sayısını veya çalışılan saatleri arttırmaktan çok, otomasyon ve çalışma yoğunluğunu arttırarak verimlilikte gözlenen ilerlemeden olmaktadır... Üstelik bilgisayarlararası bağlantı ağları sayesinde kimi mesleklerin iş garantisi de kalmamıştır. Örneğin, 1983’te Amerikan Hava Yolları bilet işlemlerini Oklahoma’dan Barbados’a almıştır. Burada aynı iş sendikası kadınlar tarafından Amerikan maaşlarının üçte birine yapılmaktadır” (TÜSİAD, 1999 Mart, s. 151).

Paragraf 5 (P5): “Gelişme sürecinde tarım nedeniyle yüksek olan işgücüne katılım oranları, kentleşme ile birlikte bir süre yavaşladı, sonra eğitim düzeylerinin artması ile yeniden tırmandı. Erkekler ise her dönemde ücret esnekliği fazla olmayan bir şekilde yüksek oranlarda işgücüne katıldılar” (TÜSİAD, 1999 Mart, s. 160).

Paragraf 6 (P6): “ABD ekonomisinin bahsedilen bir üstünlüğü esnek işgücü piyasaları idi... Girişimciliği desteklemek için kalan araçlar ise, istihdam yaratma maliyetini düşürücü düzenlemelerle sınırlanmaktadır. Bu maliyetlerin azalması, işgücü piyasalarını daha esnek yapar, kayıtsız ekonomiyi küçültür, özellikle de KOBİ’ler üzerinde üretim ve istihdam yönünden olumlu etkide bulunur... Başarılı girişimciliği tamamlayan faktörler ise yüksek nitelikli ve esnek bir işgücü...” (TÜSİAD, 1999 Mart, s. 168).

Paragraf 7 (P7): “Esnek çalışma saatleri: Bu konu daha spesifik, ancak uygulanabilirliği düşüktür. Talebin daraldığı dönemlerde, bir süre sonra toplu işten çıkarmaları kısmen önleyebilecek olan bir yöntem esnek saat - esnek ücret uygulamasıdır. Bu konudaki sendikal direncin yüksekliği ve Türkiye’deki ücretlerin yapısı bu öneriyi kısa vadede uygulanamaz kılmaktadır” (TÜSİAD, 1999 Mart, s. 169).

Paragraf 8 (P8): “Çalışma mevzuatının esnekleştirilmesi: Burada çalışma mevzuatının katı hükümlerden arındırılması öngörülmektedir. Giriş bölümünde, artık işgücü piyasalarına hakim olan paradigmanın, katı bir işgücü pazarı ve yüksek işsizlik ile esnek bir işgücü pazarı ile daha az işsizlik (ve daha çok düşük ücretli iş, yarı zamanlı ve geçici işler dahil olmak üzere) arasındaki bir seçimden geçtiğini, ve bu olgunun kaçınılmazlığını belirtmiştik. Esnek pazarın başarısı (başarı terimi işsizlik oranları açısından) uygulayıcısı ABD, katı pazarın örnekleri ise Batı Avrupa, özellikle de İskandinav ülkeleridir. Yakın dönemde patlayan İskandinav işsizliği, örneğin Finlandiya’da, çalışma hayatını düzenleyen kuralların esnetilmesi sonucunu doğurmuştur. İşten çıkarmalar kolaylaştırılmış, çıkarma tazminatları azaltılmıştır. Yani firmalara kapanıp işsizliğe toplu bir katkı yapmak yerine, daha az sayıda işten çıkarma ile varlıklarını sürdürebilme imkanı tanınmıştır” (TÜSİAD, 1999 Mart, s. 169).

Paragraf 9 (P9): “Çalışanlara teşvikler: Yukarıdaki önlemler, fedakarlığın çalışanlardan bekleneceği yönündedir. Bu yaklaşımı dengelemek gerekiyor. Esnek işgücü ile laissez-faire uygulamalar arasında bir yerde denge bulunmalıdır. İş güvenliğinin hiç olmadığı bir sistem ne toplumsal dengeler, ne de işgücü verimi açısından istenen bir durum değildir” (TÜSİAD, 1999 Mart, s. 169-170).

Paragraf 10 (P10): “İşgücü piyasasının katılığı-esnekliği tartışması işsizlik sorununun başlıca eksenini oluşturmaktadır. ABD ve İngiltere’de işsizlik oranının düşük olması daha esnek işgücü piyasalarına sahip olmalarına bağlanırken, aynı zamanda düşük işsizliğin bedelinin de yüksek gelir eşitsizliği olduğu savunulmaktadır. Bununla birlikte bu ikilemi aşmayı başaran ülkeler de mevcuttur; örneğin, Danimarka, İsveç ve Hollanda” (TÜSİAD, 2004 Aralık, s. 16).

Paragraf 11 (P11): “İşveren sendikaları ve kuruluşları özellikle kayıtlı kesimde işgücü maliyetlerinin belirlenmesinde yeterli esnekliğin bulunmadığını ve kimi dönemlerde bunun işyerinin sürekliliğini tehdit eden bir unsur haline gelebildiğini savunurken, işçi sendikaları ise piyasanın fazla esnek olduğunu ve kârlılıkla ilgili periyodik olarak ortaya çıkan darboğazların ağırlıklı yükünün emekçi kesim tarafından üstlenildiğini iddia etmektedirler” (TÜSİAD, 2004 Aralık, s. 16).

Paragraf 12 (P12): “Yapılan gözlemler ve araştırmalar Türkiye’de işsizlik sorununun gerek geçiş ekonomisinin sorunlarından gerekse işgücü piyasasının katılıklarından kaynaklandığını göstermektedir” (TÜSİAD, 2004 Aralık, s. 16).

Paragraf 13 (P13): “İstihdam mevzuatının esnekleştirilmesi: Bu bağlamda özellikle kısmi süreli, belirli veya geçici süreli istihdam gibi daha esnek istihdam şekillerine imkan tanınması sağlanmalıdır” (TÜSİAD, 2006 Aralık, s. 9).

Paragraf 14 (P14): “Klasik ekonomistler geçtiğimiz yıllarda seri üretimden esnek uzmanlaşmış üretime geçişi ve geleneksel emek piyasasının yanı sıra sokak satıcıları, yarı zamanlı çalışma veya ev işleri gibi çalışma biçimlerini tahmin edememişlerdir” (TÜSİAD, 2006 Aralık, s. 29).

Paragraf 15 (P15): “Çalışanı korumak için iş güvencesinin arttırılması, işgücü piyasasının esnekliğini yitirmesi, ekonominin istihdam yaratma potansiyelinin olumsuz etkilenmesi ve işsizliğin artması sonucunu doğurabilmektedir. Buna karşılık işgücü piyasasının dinamizmini korumaya yönelik tedbirler ise iş güvencesini azaltma riskini taşımaktadır” (TÜSİAD, 2006 Aralık, s. 81).

Paragraf 16 (P16): “Çalışma mevzuatının firmaların esnek çalışma zamanlı istihdam arayışına cevap vermekte yetersiz kalması, bu nitelikteki resmi istihdamın artmasını önlemektedir. Oysaki kısmi süreli,



belirli süreli, geçici süreli nitelikteki esnek çalışma türleri diğer ülkelerde istihdam artışının sağlanmasına katkıda bulunmaktadır” (TÜSİAD, 2006 Aralık, s. 83).

Paragraf 17 (P17): “İşsizlik sigortası, mesleki eğitim teşvikleri, daha esnek çalışma mevzuatı gibi unsurlar bu anlamda ön plana çıkmaktadır. Bu tedbirler sayesinde iş değiştirmek zorunda kalacak olan çalışanların kayıt içinde tutulması mümkün olacak, hatta bu kişilerin kayıt içinde olmaları teşvik edilmiş olacaktır” (TÜSİAD, 2006 Aralık, s. 113).

Paragraf 18 (P18): “Küreselleşme çağında ülkelerin ve sanayilerin rekabet gücü artık büyük oranda insan kaynaklarının kalitesi ile bağlantılı hale gelmiştir. Ekonomiler, insan kaynaklarının eğitim seviyesi ve esnekliği elverdiği ölçüde daha verimli ve daha zenginlik yaratan bir yapıya yönelmektedirler” (TÜSİAD, 2006 Aralık, s. 149).

Paragraf 19 (P19): “İstihdam politikasının amacı ekonomide açılan iş alanlarına işsizleri yerleştirmek ile sınırlı olmayıp, ekonominin gelecekteki gereksinmelerini de hesaba katarak işgücünün ekonominin ihtiyaçlarına cevap verecek bir nitelik kazanmasını teşvik etmek olmalıdır. Bunun içindir ki okul sonrası eğitim ve hayat boyu eğitim gibi kavramlar ön plana çıkmaktadır” (TÜSİAD, 2006 Aralık, s. 134).

Paragraf 20 (P20): “Daha hızlı, daha esnek, daha kaliteli ve daha ucuz; hepsi bir arada! Bütün bu hedefler 10-20 yıl öncesinin sanayisinde en çözülemez dengeler olarak karşımızdayken, günümüzde gittikçe artan biçimde rekabetçiliğin merkezine oturmuş durumdadır. Bunun sonucunda yaşanan paradigma değişimiyle, sanayide oyunun kurallarının yeniden yazıldığını gözlemlemekteyiz. Her önemli değişimde olduğu gibi bu değişimde de kazananlar ve kaybedenler olacaktır” (TÜSİAD, 2017 Aralık, s. 21).

Paragraf 21 (P21): “Sanayide, yeni oyunun kurallarının dört temel unsur etrafında şekillendiğini görmekteyiz: 1-Değişen müşteri talepleri ve kitlesel özelleştirme. 2-Değerin üründen veriye, öğrenmeye ve bunun çevresinde yeni iş modellerine kayması. 3-Kaynak kısıtları ve sürdürülebilirlik beklentileri. 4-Değerin iş gücünden yatırıma, kas gücüyle yapılan işten kalifiye işlere kayması” (TÜSİAD, 2017 Aralık, s. 21).

Paragraf 22 (P22): “Sanayide dijital dönüşüm, geçmişteki endüstriyel devrimlerde olduğu gibi, tekrarlayan işlerde çalışan insanların yerini makinelerle bırakmasına sebep olmakta; büyük veri analizlerinden faydalanan, birbirleriyle entegre ve tam otomasyona sahip akıllı sistemleri yaygınlaştırarak bir yandan makine-makine ve makine-insan etkileşimini, diğer yandan da nitelikli iş gücüne olan ihtiyacı artırmaktadır” (TÜSİAD, 2017 Aralık, s. 24).

Paragraf 23 (P23): “Dijital dönüşümün getireceği nitelikli iş gücü ihtiyacını karşılamak için, hem iş gücüne yeni katılacak kişilerin ihtiyaç duyulacak yeni niteliklere uygun olarak yetiştirilmesi, hem de mevcut iş gücünün geliştirilmesi gerekmektedir. Düşük yetkinliğe sahip iş gücünün yeniden eğitime tabi tutularak dijital teknolojilere hazır hale getirilmesi istihdamda dönüşümün en önemli gereksinimlerinden biri olarak ön plana çıkmaktadır. Özellikle makine-makine ve makine-insan operasyonlarını yürütecek ve denetleyecek çalışanların farklı fonksiyonlarda çalışabilecek şekilde eğitilmesi iş gücünün daha esnek olmasını sağlayacaktır” (TÜSİAD, 2017 Aralık, s. 25).

Paragraf 24 (P24): “Dijital teknolojilerin etrafında şekillenen yeni üretim sistemlerinin etkin biçimde yönetilebilmesi için şirketlerin daha yetkin bir iş gücüne sahip olması gerekmektedir. Bu sebeple, mevcut iş gücüne değer yaratan ek yetkinliklerin kazandırılması için uzun vadeli eğitim programlarının oluşturulması büyük önem taşımaktadır. Farklı disiplinlerde uzman iş gücüne talebin artması nitelikli iş gücü için yeni istihdam fırsatları da yaratacaktır” (TÜSİAD, 2017 Aralık, s. 54).

## BULGULAR

### Esnek İstihdam Anlatısı

Esnek istihdamın yerelde bağlamsallaştırılmasında ilk aşama dönüşümle ilgili bir anlatı kurgulamaktır. Anlatılar genelde temel gerekçeler içine yerleştirilmiş (Fairclough, 2005, s. 29) bir zamansal akış içerisinde olayların neden ve sonuçlarını gösteren söylem biçimleridir (Sennet, 2020, s. 30). TÜSİAD’ın raporlarında işgücü piyasalarında esnekliğin artırılması önerisi açık bir şekilde yer almaktadır (P1; P13). Verimlilik (P1), küresel rekabet (P2; P3; P6; P18), işgücü maliyetleri (P4; P6; P11), istihdam artışı (P2; P6; P7; P8; P10; P12; P15; P16), çalışanların kayıt dışına çıkışının engellenmesi (P6; P17), teknolojik gelişmeler (P2; P3; P4) temel gerekçeler olarak sıralanmaktadır. Bu gerekçeler literatürdeki esneklik teorilerinin açıklamalarıyla paraleldir. Bu teorilerden posthiyerarşik görüş; teknoloji ve küresel rekabetin zorunlu kıldığı verimlilik unsurunu, esnek uzmanlaşma görüşü; teknoloji, küreselleşme ve tüketim kültüründeki değişimi esneklik nedeni olarak göstermektedir (Vallas, 1999, s. 70-73). TÜSİAD’ın raporlarında yer alan işsizlik (P12) ve kayıt dışı istihdam (P17) gibi gerekçeler anlatının yerel bağlamsal boyutunu oluşturmaktadır. Raporlarda esnek istihdam anlatısının üç (3) ana tema etrafında kurgulandığı tespit edilmiştir. Birincisi; teknolojik ilerleme, ikincisi; küresel rekabet, üçüncüsü; işsizlik ve kayıt dışı çalışmadır.

Anlatıda 1. Tema: Teknolojideki ilerleme ile birlikte daha önce işgörenlerin yaptıkları bir kısım işler otomasyon sistemleri tarafından yapılmaya başlandığı (P4; P21; P22) için hem ihtiyaç duyulan işgücü miktarı azaldı (P4) hem de işgücünde aranan nitelikler değişti (P2; P6; P18; P22; P23). Diğer taraftan

teknolojik gelişmenin etkisiyle bazı işler işyeri dışında yapılabilir hale geldi. Bunun sonucu olarak hem bazı iş ve mesleklerin garantisi tehdit altına girdi hem de bazı işlerin maliyet açısından daha uygun bölge ve ülkelere kaydırılma imkânı oluştu (P4; P20). Böylelikle bir kısım işgören ya işlerini otomasyon sistemlerine kaptırmaları ya da yeni teknolojik sistemlere nitelik açısından uygun olmamaları nedeniyle atıl konuma düştü ve işyerleri için yüksek maliyetler oluşturmaya başladı. Bu maliyetlerin düşürülebilmesi için atıl konumdakilerin ek bir maliyet yüküne katlanmaksızın işten çıkarılması ve uygun niteliktekilerin serbestçe işe alınması gerekmektedir. Bunun için ülkeler çalışma düzenlerini değiştirmeli ve esnek istihdam modeline geçmelidir.

Anlatıda 2. Tema: Küreselleşmenin hızlanmasıyla uluslararası rekabet artmakta ve bu durum firmaları verimlilik açısından zorlamaktadır (P18; P20). Verimlilikteki en önemli faktörlerden biri olan işgücü maliyetlerinin düşürülmesi (P6) için ücret, sigorta ve kıdem tazminatı gibi giderleri azaltacak esnek çalışma sistemine geçilmelidir (P3; P6). Esnek çalışma ile verimlilik artırılmazsa firmanın küresel rekabet gücü zayıflayacak ve sürekliliği tehdit altına girecektir (P8; P11; P20). Firmaların varlıklarını koruyabilmeleri için ülkelerin esnek istihdam modeline geçmeleri zorunludur.

Anlatının ilk 2 aşaması olan teknolojik ilerleme ve küresel rekabet temaları, tarihsel koşulların değişimi ile ortaya çıkan verimlilik baskısının, esnek istihdam modelini tercih olmaktan çıkarıp zorunluluk haline dönüştürdüğü görüşü üzerine kurgulanmıştır. Esneklik teorilerinin (Vallas, 1999, s. 70; Harvey, 2019, s. 177) ve SÇD'nin (Jessop, 2000a, s. 174; 2003, s. 38) savunduğu bu görüş firmaları ve ülke ekonomilerini tamam ya da devam ikilemiyle karşı karşıya bıraktığı (P20) tezini işlemektedir.

Anlatıda 3. Tema: Esnek istihdam anlatısının yerel bağlamsal boyutu ise işsizliği (P2; P6; P8; P10; P12; P15; P16) ve kayıt dışı çalışmayı azaltıcı (P16; P17) etkisi üzerinedir. İşsizlik sorunu ABD'de esnek istihdam ile çözülmüş, İskandinav ülkelerinde ise katı işgücü piyasaları nedeniyle patlamıştır. Finlandiya bu durumdan işten çıkarmaları kolaylaştıran ve çıkarma tazminatlarını azaltan uygulamalarla çalışma hayatını esnekleştirerek kurtulabilmiştir. Böylelikle firmaların kapanıp işsizliğe toplu katkı yapmak yerine, daha az sayıda işten çıkarma ile varlıklarını sürdürebilmelerine imkân tanımıştır (P8). Anlatının bu kısmı esnek istihdamın hem firma kapanmalarını engellediği hem de işsizliği ve kayıt dışı çalışmayı azalttığı vurgusu üzerine inşa edilmiştir.

Raporlardaki anlatıda esnek istihdam özetle; ABD ekonomisi örneğinde olduğu gibi bir üstünlük olarak değerlendirilmekte (P6) teknolojik dönüşüm ve küresel rekabetin talep ettiği nitelikli personelin etkin çalıştırılması için gereklilik olarak görülmektedir (P18; P24). Tüketim kültürünün dönüşmesiyle artan özelleştirilmiş ürün talebini karşılayacak küçük firmaların daha esnek örgütlenmesi ve esnek üretim

yapabilmesi için çoklu uzmanlaşmış personelin esnek biçimde çalıştırılabilmesi gerekliliği vurgulanmaktadır (P6; P18; P21; P23; P24; Vallas, 1999, s. 72-73). Sonuç olarak anlatının, firmaların hatta ülke ekonomilerinin ayakta kalabilmeleri için daha rekabetçi olmaları ve bunun için de esnek istihdam modelini benimsemeleri gerektiğine insanları inandırmak (Fairclough, 2003, s. 9) üzerine kurgulandığı söylenebilir.

### **Esneklik Söylemi ile Türler ve Stiller Arasında Kurulan Diyalektik İlişki**

Bağlamsallaştırmada ikinci aşama söylemin türler ve stiller ile diyalektik ilişkisini kurmaktır. Esnek istihdam için tür kavramı, uzaktan ya da birkaç işte uzmanlaşma gibi yeni çalışma yollarını, tarz kavramı ise bu yeni çalışma biçimlerinin var ettiği yeni kimlikleri ifade etmektedir (Fairclough, 2005, s. 28). Türler ve tarzlar bir çerçevlendirme stratejisi olarak sosyal dinamiklerin yol açtığı iş yapma mücadelesinin doğal değişme süreçleri ile söylemleri ilişkilendirmez (Fairclough, 2013, s. 181-182). Teknolojideki ilerleme (P23; P24) ve üretimin özelleştirilmesi (P21;) iş ve örgüt tasarımlarını değiştirmekte (P21; P22) uzaktan, kısmi ya da geçici çalışma yollarını mümkün kılmaktadır (P4; P13). Bu yeni durum işgücünde aranan nitelikleri değiştirmekte (P2; P6; P18; P19; P23; P24), tam otomasyon sistemleriyle sürdürülen operasyonları yürütebilecek farklı uzmanlıklara sahip nitelikli işgücüne olan ihtiyacı giderek artırmaktadır (P22; P23; P24). Esneklik söylemleri bu yeni durumla ortaya çıkan türlerdeki (çalışma yolları) ve tarzlardaki (çalışan kimliği) değişimi resmetme ve telkin etme üzerine kurgulanır (Fairclough, 2005, s. 27). Böylelikle çalışma hayatı ve çalışan kimliği yeniden tanımlanır.

Geleneksel çalışma düzeninde çalışanın sadakati, bağlılığı ve gelecek için fedakârlığı esastı (Sennet, 2020, s. 10-11) ve çalışanlar kendilerini işyeri ile tanımlamakta ve varlıklarını yaptıkları işle göstermekteydi (Man, 2015, s. 88; Erbuğ, 2021, s. 26). Uzaktan (P4) veya kısmi ya da geçici süreli (P13) çalışma ile ortaya çıkan işgüvencesizliği, evden çalışma ve farklı işlerde çalışma toplumsal kimlik ve ilişkileri değiştirmeye başladı (Erbuğ, 2021, s. 26). Zamansal ve mekânsal anlamda parçalanmış, çoklu iş ve çoklu işyeri temeline dayalı esnek çalışma düzeninde karşılıklı sadakat ve bağlılığı var etmek ya da sürdürmek imkânsız hale geldi (Sennet, 2020, s. 10-11). Yeni esnek durumun çalışan açısından tek başına hoşnutsuz bir durum oluşturmadığı hatta bazı avantajları olabileceği öne sürüldü (Harvey, 2019, s. 174).

İşyeri, meslek ve iş ile çalışan arasında güven, sadakat ve bağlılığı zayıflatan esnek çalışma (Sennet, 2020, s. 23-24) ailesine, sosyal çevresine ve kendine daha fazla vakit ayırabilen, zamanı kendi kontrol edebilen ve istediği mekândan iş yapabilen (Erbuğ, 2021, s. 28) bir kimlik oluşturdu. Kendi kararlarını kendi alan, çalışma hayatındaki istikrarın yok edilmesiyle ortaya çıkan belirsizlik ve risklerle mücadele etmekten memnun (Sennet, 2020, s. 28-29) bu kimlik aynı zamanda bir yerlere takılıp kalmama, kendi

isteğiyle işi bırakma ve kaçma özellikleriyle tanımlandı. Risk almayı olumlayan ve hareketsizliği başarısızlık olarak gören bu kimlik için sonuçlarından çok ayrılma eyleminin kendisi önemli hale geldi (Sennet, 2020, s. 98). Sonuç olarak raporlarda esnek istihdamın yeni çalışma biçimleri ve yeni çalışan kimlikleri ile ilişkilendirilerek doğallaştırıldığı söylenebilir.

### **Esneklik Söylemi ile Sosyal Hayatın Diğer Unsurları Arasındaki Diyalektik İlişkiler**

Bağlamsallaştırmada üçüncü aşama söylemin sosyal hayatın eğitim ve kültür gibi alanlarıyla ilişkisini kurmaktır. Neoliberalizm ulus devletlerin yetkilerini yukarıya doğru ulus ötesi kuruluşlara, aşağıya doğru iş, meslek ve sivil toplum örgütlerine, yanlara doğru eğitim ve kültür yapılarına dağıtan bir strateji izlemektedir. Eğitim ve kültür alanında girişim, kendine güven, bireysel tercih, moda, farklılık gibi kavramlar (Fairclough, 2005, s. 25; Harvey, 2019, s. 180), iş dünyasında takım çalışması, yönetim, esneklik gibi kavramlar ön plana çıkarılmaktadır (Fairclough, 2002, s. 164). Ekonomik alan kalite ve rekabetçilik gibi (Fairclough, 2005, s. 30) kavramlarla eğitim ve politika gibi diğer alanları kolonize etmekte ve birlikte yeniden yapılandırılmaktadır (Fairclough, 2002, s. 163).

Ekonomiler için işgücünün eğitimi (P18) gelecekteki ihtiyaçları karşılayacak nitelikte olmalıdır (P19). Bu nedenle okul sonrası eğitim ve hayat boyu eğitim kavramları öne çıkarılmalı (P19), mevcut işgücüne yeni yetkinlikler kazandıracak uzun vadeli eğitim programları oluşturulmalıdır (P24). İş gücünün yeniden eğitime tabi tutularak dijital teknolojilere hazır hale getirilmesi, özellikle makine-makine ve makine-insan operasyonlarını yürütecek ve farklı fonksiyonlarda çalışabilecek şekilde eğitilmesi işgücünün daha esnek olmasını sağlayacaktır (P23). Görüldüğü üzere, mevcut işgücünden sürekli olarak kendini geliştirmesi ve ihtiyaçlara uygun nitelikleri kazanması beklenmektedir. Bu şekilde farklı uzmanlıklar elde ederek esnek çalışmaya uygun hale gelmesi istenmektedir. Zamanın ve mekânın kuralsızlaştırıldığı böyle bir düzende işgören her gün kendini kanıtlamak zorundadır ve aksi takdirde her an tazminatı verilip kapı dışarı edilebileceğinin farkındadır (Sennet, 2020, s. 94-95). Sonuç olarak raporlarda bilginin sürekli yenilediği vurgusu üzerinden eğitim ve istihdam arasında karşılıklı bir ilişki kurulmakta, yeni bilginin dinamik üretimine her iki alanda da esneklik sağlanarak cevap verilebileceği öne sürülmektedir.

Raporların analiz bulguları baskı grubu olarak TÜSİAD'ın esnek istihdamla ilgili beklenti ve taleplerinin zaman içerisinde yumuşamış olsa da öz açısından tutarlılık taşıdığını göstermektedir. 1999 raporunda esnek istihdama geçiş konusunda güçlü ve net bir vurgu sözkonusudur. 2004 ve 2006 raporu daha çok güvenceli esnekliğe ve devletin düzenleyici rolüne yönelik beklentileri öne çıkarmaktadır. 2017 raporu devletin eğitimi esnek uzmanlaşma temelinde yeniden regüle etmesi gerekliliğine odaklanır. İçerik ve vurgulardaki bu değişim küresel gelişmelerle paralel olarak istihdam biçimlerindeki farklı alternatiflerin



takip edildiğini ve öneri olarak sunulduğunu gösterir. Ancak sermaye gruplarının katı işgücü piyasasını esnekleştirme beklentilerinin ve bunun için öne sürdükleri rekabet, teknoloji, verimlilik, işgücü nitelikleri gibi gerekçelerin bütün raporlarda birbiriyle tutarlılık sergilediği söylenebilir.

## SONUÇ VE TARTIŞMA

### Tartışma

Raporların çözümlenmesiyle elde edilen bulgulardan da anlaşılacağı üzere TÜSİAD'ın söylemlerinin esnek istihdamın yerel düzeyde bağlamsallaştırılmasını amaçlayan bir strateji (Fairclough, 2005, s. 28) doğrultusunda kurgulandığı görülmektedir. Rekabet, teknoloji, işsizlik ve kayıt dışı çalışma gibi gerekçeler toplumsal kesimlerin ikna edilmesi amacıyla kullanılmakta (Fairclough, 2003, s. 9), Türkiye'de işsizlik ve kayıt dışı çalışmaya belirgin bir olumlu etkisinin görülmemesine (Güler, 2015, s. 184; Ulukan, 2020, s. 4) rağmen başka ülkeler örnek gösterilerek kendi toplumsal koşullarından kopararak bağlamsallaştırılmaya çalışılmaktadır (Fairclough, 2013, s. 181). İlk raporlardaki esnek istihdama geçişle ilgili güçlü ve net vurgular sonraki raporlarda yerini güvenceli esneklik gibi daha yumuşak bir söyleme bırakmış ve esnek uzmanlaşmanın eğitim üzerinden sağlanması önerilmiştir. Ancak esnek istihdam beklentisindeki yumuşama işgücünün esnek kullanımına dair temel beklentide bir değişikliğe işaret etmemektedir. Rekabet, teknoloji, verimlilik, işgücü maliyetleri, işgücü nitelikleri gibi temel gerekçeler bütün raporlarda ortak bir biçimde kullanılmaktadır. Bu gerekçelerin belirli firma, endüstri, çalışan kesimi ve işverene faydası vurgulanmakta ancak geniş kesimler ihmal edilerek potansiyel olumsuz etkileri görmezden gelinmektedir (Vallas, 1999, s. 74; Bal ve Izak, 2021, s. 45-46).

Harvey'in de (2019, s. 174) belirttiği gibi esnek istihdam, süratle işe alınabilen ve işler bozulduğunda yine süratle ve masrafsız işten çıkarılabilen işgücüne dayanır. TÜSİAD'ın raporlarında bağlamsallaştırılmaya çalışılan bu istihdam biçimi işgörenin iş güvencesi ve kıdem tazminatının olmadığı, çoklu uzmanlık adı altında birçok işte ve işyerinde çalıştırıldığı, özel istihdam büroları aracılığıyla yedeklendiği bir sistemdir (Güler, 2015, s. 156-159-181-182; Ulukan, 2020, s. 4). Raporlarda bu sisteme niçin ihtiyaç olduğu ile ilgili gerekçelere odaklanıldığı ancak potansiyel olumsuz etkilerin (Man, 2015, s. 88; Bal ve Izak, 2021, s. 38) göz ardı ya da ihmal edildiği tespit edilmiştir. İşverenin işgörene karşı bütün sorumluluklarından kurtulduğu aktif işgücü piyasası söylemiyle makyajlanıp meşrulaştırılmaya çalışılan bu sistem Fairclough'un (2005, s. 31-32) ifadesiyle sözde ortak değerlere dayalı ancak derin eşitsiz bir yapı üretmektedir. Diğer taraftan bu istihdam ya da çalışma biçimi Sennet'in (2020, s. 31-32) vurguladığı gibi insanların duygu ve davranışlarını esnekleştirerek güven, sadakat ve bağlılıklarını aşındırmak, kişiliği ile hikâyesinin sürekliliği arasında çatışma yaratarak mekânsal ve zamansal açıdan kimliği parçalı hale getirme

riski barındırmaktadır. Ancak raporlarda bu potansiyel riske hemen hemen hiçbir şekilde değinilmediği görülmektedir.

## **Sonuç**

Dünya ekonomisi, emeğin geleceğinin garanti altında olduğu KURD sisteminin dayandığı Keynesyen ekonomide Altın Çağı'nı yaşamış ve Refah Devleti uygulamalarıyla talep yönlü makroekonomi politikalara ulus devletin bütün vatandaşlarının ulaşabilmesine fırsat vermişti. İstihdam politikalarına öncelik veren, emek haklarını garanti altına alan, sermaye-emek uzlaşısını sağlayan ve toplumsal barışı tesis eden KURD sisteminin Altın Çağı, Petrol Krizleri ile birlikte sona erdi. KURD sisteminin güvence altına aldığı ve katılaştırdığı vatandaş odaklı yapıların yerine, hayatın her alanına yayılan bireysel fayda odaklı, esnek yapıları ve kurumsal düzenlemeleri destekleyen SÇD sistemi geçti. Bu sürecin sonunda emek, tıpkı piyasa işlemleri, üretim sistemleri ve makineler gibi esnek istihdam politikalarının bir unsuru haline getirildi. Piyasanın değiş-tokuş sürecine, KURD sistemindeki kazanımlarını kaybeden emek, devletin siyasetlesmesine bağlı olarak teknokratlaşması sürecinde hak temelli politikalarındaki etkinliğini de yitirdi. İşçi vasfını kaybedip müşteri gibi görülmeye başlayan emek, rekabetin bir unsuruna dönüşürken ücretler gelir olmaktan uzaklaştı ve birer maliyet unsuruna dönüştü. Ücretler maliyet olarak görülmeye başlanınca, makroekonomi politikalarının maliyetleri de emek tarafından üstlenildi. Böylece yeni bir düzen tesis edilirken, emek hem çalışma hayatından hem de kendi toplumsal koşullarından uzaklaştırıldı. Bu yapılanmayı destekleyecek söylem içerisinde küresel rekabet ve teknolojik gelişmeler öne çıkartılırken, emek kesiminin esnek istihdam politikalarına rıza göstermesi baskı gruplarının özellikle de sermayenin desteği ile sağlandı. KURD sisteminden SÇD'ye doğru dönüşümle birlikte esnek istihdam uygulamaları dünyada olduğu gibi Türkiye'de de kendisine uygulama alanı buldu. Türkiye dışı açık ekonomik yapılanma içerisine girdiği 24 Ocak 1980 kararları ile bir yönüyle bu sürece dahil olurken, esnek istihdama yönelik politikalar 2001 yılında uygulamaya konulan Güçlü Ekonomiye Geçiş Programı ile birlikte kurumsal bir düzen içerisinde tesis edildi.

Bu çalışma dünya ekonomisine eklemlenmeyi içeren her iki sürecin temel destekleyicilerinden TÜSİAD'ın yeni sistemin bağlamsallaştırılmasında oynadığı rolü ortaya koymaktadır. Analiz edilen TÜSİAD raporlarında teknolojik gelişme, verimlilik, küresel rekabet, üretimin özelleşmesi, işsizlik, kayıt dışı çalışma gibi gerekçelerle esnek istihdam doğal bir süreç olarak yansıtılmaktadır. Esnek çalışmanın işsizlik ve kayıt dışı çalışmada olumlu etkisi gösterilememesine rağmen gelişmiş ülke örnekleri verilerek istihdam artışı ve ekonomik gelişme sağlanacağı iddiasıyla toplumsal rıza sağlanmaya çalışılmaktadır. Yeni çalışma biçimleri ve çalışan kimlikleri doğal bir sonuç olarak sunulmakta, eğitim sisteminin ve çalışan

eğitiminin bu yeni işleyişe göre düzenlenmesi gerektiği vurgulanmaktadır. Ancak esnek istihdam modelinin işsizlik, ücret, iş güvencesi, gelecek kaygısı, çalışan kimliği gibi unsurlar üzerindeki potansiyel olumsuz etkileri bilinçli bir şekilde görmezden gelinmekte ve dikkatlerden kaçırılmak istenmektedir.

#### YAZAR BEYANI / AUTHOR STATEMENT

Araştırmacılar makaleye ortak olarak katkıda bulunduğunu bildirmiştir. Araştırmacılar herhangi bir çıkar çatışması bildirmemiştir.

#### KAYNAKÇA

- Andrews, D. M. (1994). Capital mobility and state autonomy: Toward a structural theory of international monetary relations. *International Studies Quarterly*, 38(2), 193-218.
- Arrighi, G. (1990). The three hegemonies of capitalism. *Review (Fernand Braudel Center)*, 13(3), 365-408.
- Bal, P.M., & Izhak, M. (2021). Paradigms of flexibility: A systematic review of research on workplace flexibility. *European Management Review*, 18, 37-50
- Bayramoğlu, S. (2010). *Yönetişim zihniyeti Türkiye'de üst kurullar ve siyasal iktidarın dönüşümü*. İstanbul: İletişim.
- Bertsou, E., & Caramani, D. (2022). People haven't had enough of experts: Technocratic attitudes among citizens in nine European democracies. *American Journal of Political Science*, 66(1), 5-23.
- Bhagwati, J. N. (2009). Küreselleşme ve Uygun Yönetişim. (Çev: F. İsmihan). F. Şenses (Ed), *Neoliberal Küreselleşme ve Kalkınma Seçme Yazılar* içinde, (s. 573-615), İstanbul: İletişim.
- Bickerton, C., & Accetti, C. I. (2017). Populism and technocracy: Opposites or complements? *Critical Review of International Social and Political Philosophy*, 20(2), 186-206.
- Boyer, R. (2013). The present crisis: A trump for a renewed political economy. *Review of Political Economy*, 25(1), 1-38.
- Centeno, M. A. (1993). The new leviathan: The dynamics and limits of technocracy. *Theory and Society*, 22(3), 307-335.
- Castells, M. (2010). *The information age: Economy, society and culture*. V.1 (The rise of the network society). Wiley-Blackwell.
- Centeno, M. A., & Cohen, J. N. (2010). *Global capitalism: A sociological perspective*. Polity Press.
- Cerny, P. G. (1997). Paradoxes of the competition state: The dynamics of political globalization. *Government and Opposition*, 32(2), 251-274.
- Chang, H.J. (2009). Merdiveni Tekmelemek: Tarihi Bir Perspektif İçinde "İyi Politikalar" ve "İyi Kurumlar". (Çev: N. D. Güngör). F. Şenses (Ed). *Neoliberal Küreselleşme ve Kalkınma Seçme Yazılar* içinde (s. 89-122), İstanbul: İletişim.

- Christensen, J., & Mandelkern, R. (2022). The technocratic tendencies of economists in government bureaucracy. *Governance*, 35(1), 233-257.
- Chwieroth, J. (2007). Neoliberal economists and capital account liberalization in emerging markets. *International Organization*, 61(2), 443-463.
- Emini, F. T. (2013). Sivil toplum kuruluşlarının politika belirleme sürecindeki rolü: TÜSİAD örneği. *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 36, 43-56.
- Erbuğ, E. (2021). Özel alanda erkekliğin yeniden inşasını anlamak: Home office çalışan erkekler. *Moment Dergi*, 8(1), 25-46.
- Ercan, A., & Ercan, B. (2015). Türkiye'de ekonomik elit davranışları ve bir ekonomik seçkinler örgütü olarak TÜSİAD. *Uluslararası Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 8(41), 397-406.
- Evans, P. (1997). The eclipse of the state? Reflections on stateness in an era of globalization. *World Politics*, 50(1), 62-87.
- Fairclough, N. (1999). Global capitalism and critical awareness of language. *Language Awareness*, 8(2), 71-83
- Fairclough, N. (2001). Critical discourse analysis as a method in social scientific research. R. Wodak ve M. Meyer (Ed). *Methods of Critical Discourse Analysis* içinde (s. 121-138). Sage.
- Fairclough, N. (2002). Language in new capitalism. *Discourse and Society*, 13(2), 163-166.
- Fairclough, N. (2003). *Analyzing discourse: Textual analysis for social research*. Routledge.
- Fairclough, N. (2005). Neoliberalism: A discourse analytical perspective. *Polifonia*, 10, 21-52.
- Fairclough, N. (2013). *Critical discourse analysis: The critical study of language*. Routledge.
- Finnemore, M., & Sikkink, K. (1998). International norm dynamics and political change. *International Organization*, 52(4), 887-917.
- Flick, U. (2009). *An introduction to qualitative research*. 4th Edition. London: Sage.
- Freeman, J. R. (2002). Competing commitments: Technocracy and democracy in the design of monetary institutions. *International Organization*, 56(4), 889-910.
- Garrett, G., & Lange, P. (1995). Internationalization, institutions and political change. *International Organization*, 49(4), 627-655.
- Gölbaşı, S. (2015). Türk iş sisteminin piyasa temelli kurumsal dönüşümünü olanaklı kılan koşullar. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 20(2), 225-246.
- Güler, M.A. (2015). Ulusal istihdam stratejisi bağlamında Türkiye'de güvencesiz çalışma. *Çalışma ve Toplum*, 3, 155-190.



- Güzelsarı, S., & Aydın, S. (2010). Türkiye'de büyük burjuvazinin örgütlü yükselişi: Siyasal ve yönetsel süreçlerin biçimlenmesinde TÜSİAD. *Abant İzzet Baysal Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 1(20), 43-68.
- Habermas, J. (2015). *The lure of technocracy*. (Çev: C. Cronin), Polity Press.
- Harvey, D. (2019). *Postmodernliğin durumu: Kültürel değişimin kökenleri*. (Çev: S. Savran), İstanbul: Metis.
- Harvey, D. (2015). *Neoliberalizmin kısa tarihi*. (Çev: A. Onocak), İstanbul: Sel.
- Huber, E., & Stephens, J. D. (2013). Küresel kapitalizmde devletin ekonomik ve sosyal politikası. (Çev: O. Sevimli ve S. Torlak). T. Janoski, R. Alford, A. Hicks ve M. A. Schwartz (Ed). *Siyaset Sosyolojisi* içinde (s. 791-819), Phoenix.
- Jessop, B. (1994). The transition to Post-Fordism and the Schumpeterian workfare state. R. Burrows ve B. Loader (Ed). *Towards a Post-Fordist Welfare State* içinde (s. 13-37), Routledge.
- Jessop, B. (1996). Post-Fordism and the state. B. Greve (Ed). *Comparative Welfare Systems* içinde (s. 165-184), MacMillan.
- Jessop, B. (1997). Capitalism and its future: Remarks on regulation, government and governance. *Review of International Political Economy*, 4(3), 561-581.
- Jessop, B. (2000a). From the KWNS to the SWPR. G. Levis, S. Gewirtz ve J. Clarke (Ed). *Rethinking Social Policy* içinde, (s. 171-184). Sage.
- Jessop, B. (2000b). Globalisation, entrepreneurial cities and the social economy. P. Hamel, M. Lustiger-Thaler ve M. Mayer (Ed). *Urban Moments in a Globalising World* içinde (s. 81-100), Routledge.
- Jessop, B. (2003). Changes in welfare regimes and the search for flexibility and employability. H. Overbeek (Ed). *The Political Economy of European Employment. European Integration and the Transnationalization of the (Un)Employment Question* içinde (s. 29-50), Routledge.
- Jessop, B. (2005). Hegemony, Post-Fordizm ve küreselleşme ekseninde kapitalist devlet. (Düz: B. Yayar ve A. Özkazanç), İstanbul: İletişim.
- Jessop, B. (2013). Hollowing out the nation state and multi-level governance, P. Kennett (Ed). *A Handbook Of Comparative Social Policy* içinde (s. 11-26), Edward Elgar.
- Keohane, R. O., & Nye, J. S. (2014). Küreselleşme: Yeni olan ne? Olmayan ne? (Ve ne olmuş yani). (Çev: M. C. Çelebi). D. Held ve A. McGrew (Ed). *Küresel Dönüşümler Büyük Küreselleşme Tartışması* içinde (s. 97-106), Ankara: Phoenix.
- Keyder, Ç. (2009). *Türkiye'de devlet ve sınıflar*. İstanbul: İletişim.
- Kiely, R. (2107). From authoritarian liberalism to economic technocracy: Neoliberalism, politics and democratization. *Critical Sociology*, 43(4-5), 725-745.
- Koyuncu, B. (2006). Küreselleşme ve Türk işadamları derneği: TÜSİAD örneği. *Uluslararası ilişkiler*, 3(9), 125-149.

- Kuzgun, İ. (2004). Türkiye’de esnek istihdam biçimlerinin düzenlenmesi. *H.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 22(2), 17-31.
- Lall, S. (2009). Sanayileşme stratejisini yeniden düşünmek: Küreselleşme çağında devletin rolü. (Çev: T. Koldaş). F. Şenses (Ed). *Neoliberal Küreselleşme ve Kalkınma Seçme Yazılar* içinde (s. 459-508), İstanbul: İletişim.
- Man, F. (2015). Bir hiper esnek istihdam türü olarak sıfır süreli sözleşme: Akışkanlardan gazlara geçiş mi? *HAK-İŞ Uluslararası Emek ve Toplum Dergisi*, 4(8), 86-101.
- Meyer, J. W., Boli, J., Thomas, G. M., & Ramirez, F. O. (1997). World society and the nation state. *American Journal of Sociology*, 103(1), 144-181.
- Öniş, Z., & Şenses, F. (2009). Post-Washington Mutabakatı’nı yeniden düşünmek. F. Şenses (Ed). *Neoliberal Küreselleşme ve Kalkınma Seçme Yazılar* içinde (s.347-385), İstanbul: İletişim.
- Özdemir, A. M., Aykut, E., Sune, E., & Uğurlu, G. (2015). *Türk dış politikasının ekonomi politiği: Büyük sorulara küçük yanıtlar*. İstanbul: İmge.
- Patton, M. Q. (2015). *Qualitative research & evaluation methods: integrating theory and practice*. 4th Edition. London: Sage.
- Phelan, S. (2014). Neoliberal discourse: Theory, history and trajectories. *Neoliberalism, Media and the Political* içinde (s. 34-55). MacMillan.
- Polanyi, K. (2006). *Büyük dönüşüm çağımızın siyasal ve ekonomik kökenleri*. (Çev: A. Buğra). İstanbul: İletişim.
- Putnam, R. D. (1977). Elite transformation in advanced industrial societies: An emprical assessment of the theory of technocracy. *Comparative Political Studies*, 10(3), 383-412.
- Sanchez-Cuenca, I. (2017). From a deficit of democracy to a technocratic order: The postcrisis debate on Europe. *Annual Review of Political Science*, 20, 351-369.
- Sennet, R. (2020). *Karakter aşınması: Yeni kapitalizmde işin kişilik üzerindeki etkileri*. (Çev: B. Yıldırım), İstanbul: Ayrıntı.
- Simmons, B. A., Dobbin, F., & Garrett, G. (2006). Introduction: The international diffusion of liberalism. *International Organization*, 60(4), 781-810.
- Simone, P., & Guillen, M. F. (2005). Globalization pressures and the state: The worldwide spread of central bank independence. *American Journal of Sociology*, 110(6), 1764-1802.
- Slobodian, Q. (2020). *Küreselciler: İmparatorluğun sonu ve neoliberalizmin doğuşu*. (Çev: A. F. Yıldırım), İstanbul: Vakıf Bank Kültür Yayınları.
- Sönmez, Ü. (2011). *Piyasanın idaresi, neoliberalizm ve bağımsız düzenleyici kurumların anatomisi*. İstanbul: İletişim.



- Stiglitz, J. E. (2009). Küreselleşen dünyada kalkınma politikaları. (Çev: E. Ö. Kan). F. Şenses (Ed). *Neoliberal Küreselleşme ve Kalkınma Seçme Yazılar* içinde (s. 281-306), İstanbul: İletişim.
- TÜSİAD (1999, Ocak). *Türkiye'nin fırsat penceresi: Demografik dönüşüm ve izdüşümleri*. (Yayın No: TÜSİAD-T/99.1.251). İstanbul.
- TÜSİAD (2004, Aralık). *Türkiye'de işgücü piyasasının kurumsal yapısı ve işsizlik*. (Yayın No: TÜSİAD-T/2004-11/381). İstanbul.
- TÜSİAD (2006, Aralık). *Kayıt dışı ekonomi ve sürdürülebilir büyüme: AB yolunda değerlendirme ve çözüm önerileri*. (Yayın No: TÜSİAD-T/2007-01/428). İstanbul.
- TÜSİAD (2017, Aralık). *Türkiye'nin sanayide dijital dönüşüm yetkinliği*. (Yayın No: TÜSİAD-T/2017-12/589). İstanbul.
- TÜSİAD (2021a). *Hakkında*. <https://tusiad.org/tr/tusiad/hakkında> (Erişim tarihi: 28.01.2021).
- TÜSİAD (2021b). *45.yıl*. <http://tusiad.org/45-yil/> (Erişim tarihi: 28.01.2021).
- Ulukan, U. (2020). Esnek istihdam ve genç işsizliği: İşsizlik göstergeleri üzerinden bir tartışma. *Politik Ekonomik Kuram*, 4(1), 1-19.
- Vallas, S. (1999). Rethinking Post-Fordism: The meaning of workplace flexibility. *Sociological Theory*, 17(1), 68-101.
- Wagenberge, E. V. (2009). Washington Mutabakatı'ndan Washington sonrası mutabakata: Kalkınma yanlısaları. (Çev: E. Karaçimen). F. Şenses (Ed). *Neoliberal Küreselleşme ve Kalkınma Seçme Yazılar* içinde (s. 307-345), İstanbul: İletişim.
- Wallerstein, I. (2005). *Dünya sistemleri analizi: Bir giriş*. (Çev: E. Abadoğlu ve N. Ersoy), Aram.
- Yin, R.K. (2016). *Qualitative research from start to finish*. 2nd Edition. Guilford Press.