

İSTANBUL TİCARET ÜNİVERSİTESİ

DIŞ TİCARET DERGİSİ

E-ISSN: 2980-2199



İSTANBUL TİCARET  
ÜNİVERSİTESİ



**İSTANBUL TİCARET  
ÜNİVERSİTESİ**

**İSTANBUL TİCARET ÜNİVERSİTESİ  
DIŞ TİCARET DERGİSİ  
E-ISSN: 2980-2199**

**İSTANBUL TİCARET UNIVERSITY  
JOURNAL OF FOREIGN TRADE**

**Yıl: 2023, Cilt: 1, Sayı: 2  
Year: 2023, Volume: 1, Issue: 2**

**İSTANBUL TİCARET ÜNİVERSİTESİ DİŐ TİCARET DERGİSİ**

*İSTANBUL TİCARET UNIVERSITY JOURNAL OF FOREIGN TRADE*

*Yıl: 2023, Cilt:1, Sayı:2*

**Sahibi**

İstanbul Ticaret Üniversitesi Adına Rektör Prof. Dr. Ömer TORLAK

**Yayın Kurulu**

Prof. Dr. İlker KIYMETLİ ŐEN, ilksen@ticaret.edu.tr, İstanbul Ticaret Üniversitesi

Prof. Dr. Murat YALÇINTAŐ, myalcintas@ticaret.edu.tr, İstanbul Ticaret Üniversitesi

Prof. Dr. Serdar PİRTİNİ, serdar.pirtini@marmara.edu.tr, Marmara Üniversitesi

Prof. Dr. Figen YILDIRIM, figen@ticaret.edu.tr, İstanbul Ticaret Üniversitesi

Prof. Dr. Özgür ÇENGEL, ozgur.cengel@galata.edu.tr, İstanbul Galata Üniversitesi

Doç. Dr. Gülberk Gültekin SALMAN, gulberk.salman@eas.bau.edu.tr, Bahçeşehir Üniversitesi

**Editör:** Doç. Dr. Yunus ÖZCAN

**Editör Yardımcısı:** Arş. Gör. Őüheda BARAN

**Sorumlu Yazı İşleri Müdürü:** Doç. Dr. Gencay KARAKAYA

**Mizanpaj ve Teknik Sorumlu:** Arş. Gör. Őüheda BARAN

İstanbul Ticaret Üniversitesi Dış Ticaret Dergisi, İstanbul Ticaret Üniversitesi Dış Ticaret Enstitüsü'nün koordinasyonunda faaliyet gösteren hakemli bir dergidir, yılda 4 kez yayımlanır.

Bu dergide yayımlanan makalelerin telif hakları İstanbul Ticaret Üniversitesi'ne aittir. Bu yayımla ilgili olarak Fikir ve Sanat Eserleri Kanunu'ndan doğan her türlü hak saklıdır. Tanıtım için yapılacak alıntılar dışında Üniversitenin yazılı izni olmadan çoğaltılamaz. Bu dergide yayımlanan makalelerdeki görüşler yazarlarına aittir. Üniversite bu görüşler nedeniyle herhangi bir sorumluluk kabul etmez.

E-ISSN: 2980-2199

Elektronik ortamda erişim:

<https://dergipark.org.tr/tr/pub/iticudisticaretdergisi>

İstanbul Ticaret Üniversitesi Dış Ticaret Dergisi

Örnektepe Mah. İmrahor Cad. No: 88/2 Beyoğlu/ 34445, İstanbul

Tel: 444 0 413

E-posta: [disticaretdergisi@ticaret.edu.tr](mailto:disticaretdergisi@ticaret.edu.tr)

**İÇİNDEKİLER / CONTENTS****MAKALELER / ARTICLES****ARAŞTIRMA MAKALELERİ / RESEARCH ARTICLES****1. Elif ÖTGEN / Ünal Halit ÖZDEN**

JAPONYA İLE GÜNEY KORE’NİN KÜRESEL ANLAMDA EKONOMİK GELİŞİMİ  
*THE GLOBAL ECONOMIC DEVELOPMENT OF JAPAN AND SOUTH KOREA*

..... 1-14

**2. Nawres ALGHALİ / Çiğdem ASARKAYA**

THE WORKING CONDITIONS OF SYRIAN IMMIGRANTS IN TURKEY  
*SURİYELİ GÖÇMENLERİN TÜRKİYE’DEKİ ÇALIŞMA KOŞULLARI*

.....15-30

**3. Buket ÖZTÜRK / Özlem DENİZ BAŞAR**

DÜNYA TİCARET ÖRGÜTÜ’NE ÜYE YÜKSEK GELİRLİ ÜLKELERİN  
MAKROEKONOMİK GÖSTERGELERİNİN ÇOK KRİTERLİ KARAR VERME  
YÖNTEMLERİYLE İNCELENMESİ  
*INVESTIGATION OF MACROECONOMIC INDICATORS OF HIGH INCOME  
COUNTRIES MEMBER OF THE WORLD TRADE ORGANIZATION WITH MULTI-  
CRITERIA DECISION MAKING METHODS*..... 31-50

**4. Korka Diallo MAMADOU / Başak ÖZORAL**

DEMOCRATISATION OF POLITICAL PARTIES IN CÔTE D’IVOIRE: REALITY OR  
MYTH?  
*FİLDİŞİ SAHİLİNDE SİYASİ PARTİLERİN DEMOKRATİKLEŞMESİ: GERÇEK Mİ  
HAYAL Mİ?*.....51-60

**5. Lokman AKBULUT**

BLOKZİNCİR, BİTCOİN, AKILLI SÖZLEŞMELERİN ULUSLARARASI TİCARETTE  
KULLANILABİLİRLİĞİ HAKKINDA HUKUKİ BİR DEĞERLENDİRME  
*A LEGAL EVALUATION ON BLOCKCHAIN, BITCOIN, SMART CONTRACTS IN INTERNATIONAL  
TRADE*..... 61-76



Araştırma Makalesi

Doi: [10.5281/zenodo.8070084](https://doi.org/10.5281/zenodo.8070084)

## JAPONYA İLE GÜNEY KORE’NİN KÜRESEL ANLAMDA EKONOMİK GELİŞİMİ<sup>1</sup>

1. Elif Ötgen<sup>2</sup>

ORCID No 0000-0002-8323-6857

2. Ünal Halit Özden<sup>3</sup>

ORCID No 0000-0003-0924-4848

Başvuru Tarihi: 15.05.2023

Kabul Tarihi: 29.05.2023

Yayın Tarihi: 23.06.2023

### ÖZET

Bu araştırmanın amacı Japonya ve Güney Kore’nin bilgi toplumuna geçiş süreçlerini inceleyerek kalkınmalarına çeşitli değişkenlerle açıklık getirmektir. Günümüzde Japonya ile Güney Kore teknoloji ve gelişme açısından dünyanın en önde gelen ülkelerinden biridir. Japonya ve Güney Kore’yi bugünlere getiren süreç, genel olarak İkinci Dünya Savaşı sonrası iktisat literatüründen sonra başlamıştır. İkisi de yıllar içerisinde yaşadıkları her olumsuzluğu fırsata çevirmeyi başarmış ülkeler arasında yer almaktadır. Ekonomik olarak gelişmiş olan her iki ülke de stratejik alanlarında uyguladığı teşvikleri, Ar-Ge ve inovasyon politikalarıyla destekleyerek toplum ve küreselleşmenin bir bütün olarak büyüme üzerinde olumlu bir etkiye sahip olduğu sonucunu ortaya koymuşlardır. Yine de Japonya ile Güney Kore’nin büyümesinin daha iyi açıklayabilmek adına sanayileşmiş ekonomilerinin gelişme süreci ancak daha bütüncül ve tarihsel bir bakış açısıyla anlaşılabilir kılınmıştır. Japonya’nın Güney Kore ile uzun süredir devam eden ekonomik bağların derinliği ve karmaşıklığı da bölgedeki bölgeselleşme kaymalarını pekiştiren faktörler arasındadır. Karşılıklı ticaret rakamlarına bakıldığında Güney Kore, Japonya’nın üçüncü en önemli ticaret ortağıdır. Genel olarak Japon ekonomisinde Batı ekonomilerinin piyasa yapısını görmek mümkün değildir, çünkü batı pazarına bireysel ve bireysel özgürlük hâkimken, Japon pazarına bireyler, gruplar ve kurumlar hâkimdir. Bu anlamda Japon ekonomisi kapitalist bir konumdadır.

**Anahtar Kelimeler:** Ar-Ge, Ekonomi, Güney Kore, Japonya, Teknoloji.

### THE GLOBAL ECONOMIC DEVELOPMENT OF JAPAN AND SOUTH KOREA

#### ABSTRACT

The aim of this research is to examine the transition processes of Japan and South Korea to the information society and to clarify various variables in the function of their development. Today, Japan and South Korea are among the world leaders in terms of technology and development. Although the process that produced them today generally emanated from post-WWII economic literature, both are among the countries that have managed to turn whatever negativity they have experienced over the years into opportunity. Both economically developed countries supported the incentives they set in their strategic areas with R&D and innovation policies, showing that society and globalization have an overall positive impact on growth. However, in order to better explain the growth of Japan and South Korea, the development process of their industrialized economies has only been explained from a more holistic and historical perspective. The depth and complexity of longstanding economic ties with South Korea are also among the factors driving regionalization shifts in the region. Looking at bilateral trade figures, South Korea is Japan's third most important trading partner. In general, it is not possible to see the market structure of western economies in the Japanese economy as the western market is dominated by individual and individual freedom, while the Japanese market is dominated by individuals, groups and institutions. In this sense, the Japanese economy is in a capitalist position.

**Keywords:** R&D, Economy, South Korea, Japan, Technology.

<sup>1</sup> Bu makale yüksek lisans tezinden türetilmiştir.

<sup>2</sup> Elif Ötgen, İstanbul Ticaret Üniversitesi, [elifotgen@outlook.com](mailto:elifotgen@outlook.com)

<sup>3</sup> Prof. Dr., Ünal Halit Özden, İstanbul Ticaret Üniversitesi, [uozen@ticaret.edu.tr](mailto:uozen@ticaret.edu.tr)





## 1. GİRİŞ

Bu çalışmanın ilk bölümünde Japonya'nın tarihsel izdüşümü takip edilerek açıklanmaya çalışılmıştır. Japonya, kültürüne sempati duyulan ve teknolojik mükemmelliği ile hayranlık uyandıran bir ülkedir. Çoğu zaman olduğu gibi, Japonya'nın gelişimini sadece birkaç faktöre bağlamak doğru değildir. Söz konusu deneyim, uzun süredir dışa dönük, meraklı ve şüpheci bir toplumun kültürel motifleriyle süslenmiştir. Japonya'nın kalkınma deneyimini yorumlayabilmek için 17. yüzyıla kadar ki süre zarfının da incelenmesi gerekmektedir. Asya'nın Batı tarafından sömürgeleştirilmesi ve Japonya'nın diğer Asya uluslarının aksine sömürgeleştirmeye karşı sert önlemleri, ardından gelen Meiji Reformları ve 20. yüzyılda bir endüstriyel güç olarak yükselişi önemli bir değişimin eseridir. Meiji düzenlemesi kapsamındaki ilk geliştirme deneyimi belgelenmiştir. Japon sanayi politikası 1970'lerin başından itibaren ortadan kalkmıştır. Aynı dönem aynı zamanda finansal sektör liberalizasyonu ve ticari serbestleşmenin olgunlaştığı da görülmektedir. Japonya'daki İkinci Dünya Savaşı'ndan günümüze kadar olan süreç, disiplinler arası bir bakış açısına sahip ve diğer alanlardaki gelişmeleri de dikkate alan bir politika analizi olarak da görülebilmektedir. İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra Japonya'nın hızlı ekonomik kalkınması, kamu kurumları tarafından yürütülen sanayi politikası sayesinde sağlanmıştır. Japonya, çoğu neoklasik teorinin iddia ettiği aksine, başarılı bir gelişmeye yol açtığını bize göstermiştir. Japonya'nın aslında serbest uluslararası ticarete karşı olmadığı, sadece belirli durumlarda kısıtlamaları savunduğu dikkate alınmıştır. İkinci bölümdeyse Güney Kore'nin ekonomik yapısının teknolojik ve Ar-Ge'ler ile desteklenerek nasıl büyüdüğü incelenmiştir. Bir zamanlar kaynak açısından fakir, dış yardıma bağımlı ve borçlu olan Güney Kore, 1960'ların başından beri uygulanan politikalar nedeniyle hızla sanayileşti ve Kore Savaşı'ndan kısa bir süre sonra kayda değer bir ekonomik blok haline gelmiştir. Savaşın sona ermesi ithal ikameci bir politika benimseyen ve 1960'lı yıllardan itibaren uygulamaya koyan Güney Kore, kendine özgü geleneklerini ve idari yapısını ihracata yönelik bir kalkınma stratejisi modeli olarak konumlandırmış ve teknolojik gelişme yoluyla hızlı bir gelişme kaydetmiştir. 1990'lı yıllardan itibaren yapılan Ar-Ge yatırımları bir yenilik dönemine girmiş ve başarılı ekonomik kalkınmayı sürdürülebilir kılmıştır. İhracata yönelik kalkınma stratejisi modelini başarıyla uygulayan ülkeler arasında sürekli olarak ilk sıralarda yer alan Güney Kore'nin bu başarısının nedenleri tespit edilmiş olup, ortaya çıkan sorunlara açıklık getirilmiştir. G-20 ülkeleri arasında kendine yer edinmiş olan Güney Kore'nin ekonomisinde ve kalkınmasında inovasyon büyük rol oynamaktadır. Güney Kore, inovasyonun önemini vurgulayarak gelişimini tamamen yenilik ve değişim süreçleri üzerine kurmuştur.

## 2. JAPONYA KALKINMA MODELİNİN TARİHSEL İZDÜŞÜMÜ: MEIJI DÖNEMİ

1603'te başlayan Tokugawa rejimi altında iki yüz elli yılı aşkın bir süre boyunca Japonya, merkezi emperyal gücün zayıf olduğu uzak bir feodal sistem ile yaşamıştır. 31 Mart 1854 yılında Amerika Birleşik Devletleri Donanması filosunun baskısı altında Kanagawa Antlaşması imzalamış ve 1858'de Büyük Britanya ve Fransa gibi büyük güçler ile antlaşmaya gidilmiştir. 1854'te ithal mallar üzerindeki vergilerde indirim yapılarak, yüzde 5 gibi çok düşük bir oran dayatılmıştır. 19. yüzyılın sonlarında Batılı güçler Çin, Japonya ve Güney Kore ile "eşitsiz" anlaşmalar yapmak için güç kullanmışlar ve onları bazı limanlarında ticaret yapmaya zorlamışlardır. Özellikle İngiltere, ekonomik olarak geride kalan Asya ülkeleriyle ticarete avantaj elde etmek için "Ricardian" karşılaştırmalı mukayeseli üstünlük avantajını kullanmıştır. Çünkü bu ülkeler temel hammadde ve yarı mamul alıp kendi ülkelerinde işlenmiş mamul sanayi ürünlerini satmaktadırlar. Bu anlaşmalar ayrıca İngiltere'ye Hong Kong'u devralma hakkı da vermiştir. Bu şekilde ticarete açılan limanlara "anlaşma limanı" adı verilmiştir. Bu anlaşmalar batılı tüccarlara ticari avantajlar sağlamıştır (Yülek, 2013). Bunların ışığında Japonya'nın kalkınma deneyimini takdir edebilmek için öncelikle 17. Yüzyıla göz atmak gereklidir. Asya'nın Batı tarafından sömürgeleştirilmesi ve diğer Asya uluslarının aksine Japonya'yı sömürgeleştirmeden korumak için aldığı sert önlemler, ardından gelen Meiji reformları ve 20. yüzyılda bir endüstriyel güç olarak yükselişi bunun sayesinde önemli bir hamledir (Kıncal, 2016). Meiji döneminde ve Meiji döneminden sonra başlatılan girişimlerde Japonya kapalı ekonomisini kısa sürede küresel bütünleşmeye uyarlamış ve ekonomik gelişme sürecini şekillendirmiştir (Aksoy, 2019). Bu arada, 1868'de, o zamana kadar Japon siyasi yaşamına hâkim olan Tokugawa rejimi ve onun altında yatan askeri Shogun ve Samuray sınıfı, "yapamalarının" olumsuz etkileri nedeniyle kısa bir süre için güçlerinden vazgeçmek zorunda kalarak Amerikan baskısında etkilerini yitirmişlerdir. Meiji döneminden önce gelişen güçlü insan sermayesi,



daha sonra benimsenen Batı eğitimi yerine Japonya'nın benzersiz geleneksel eğitim sistemi tarafından geliştirilmiştir. 1868 yılında başlayan yeni dönemde (Meiji dönemi) Japonya hükümetin yönlendirmesi, desteği ve iş birliği ile hızlı bir sanayileşme gerçekleştirmiştir. Devletin rolüne rağmen sanayileşme özel işletmeler tarafından gerçekleştirilmiştir. Son 40 yıllık erken dönem Japon gelişiminin batı ekonomisini yakalama ve sosyal dönüşümleri ile gerçekleşmiştir. Bununla birlikte Meiji döneminde Japon karar vericilerin enerjilerini ve dikkatlerini hızlı sanayileşmeye odakladıkları da kesin bilgiler arasındadır. Bu amaç altında bu politikanın Japonya'nın Meiji dönemindeki kalkınma politikasını temsil ettiğini göstermektedir (Yülek, 2013).

Meiji döneminin bir diğer özelliği de yeni bir yönetici sınıf sayesinde ortaya çıkmış olmasıdır. Reformlar, Hambatsu adı verilen bu yönetici sınıfın önderliğinde gerçekleşmiştir. Bir hizip halinde örgütlenen reformistlerin öncülüğünde, bir yanda toplumsal sınıfları düzenlemeye yönelik ulusal önlemler, diğer yanda ekonomik kalkınma ve dönüşüm hızla hayata geçirilmiştir. Meiji döneminde uygulanan kalkınma ve dönüşüm politikaları, doğrudan sanayileşme dışında birçok alana yayılmıştır. Ulaşım ve iletişim, özellikle limanlar ve demiryolları yatırımı, birleşik para birimleri ve bankacılık sisteminin oluşturulması, yeni okulların inşası, yurtdışına eğitim adına öğrenciler gönderilmesi, yabancı eğitimcilerin Japonya'ya yerleştirilmesi gibi yatırımlar bu dönemde kamu politikasında önemli bir yer tutmuştur. Japonya'nın sanayi politikasının temeli olduğu söylenebilecek "sektör seçimi" stratejisinin kökeni Meiji dönemini kapsamaktadır. Zorunlu tarifelerin yeniden getirilmesinden sonra Japonya'nın dış ticaret dengesi hızla bozulmuştur. Döviz elde etmek için ithal malları takas etmek ve döviz ihraç etmek gerekli hale gelmiştir. Japonya'nın sanayileşme sürecinin öncüsü sayılan tekstil sektörünün politikası buna iyi bir örnektir. 1880'li yıllara gelindiğinde, Japonya'nın toplam ithalatının üçte birini oluşturan pamuk ipliği ithalatı, Japonya'nın dış ticaret açığının en önemli belirleyicilerinden biri haline gelmiştir. Meiji hükümeti ilk yıllarında bu sektöre fazla önem vermese de 1870'lerin başından itibaren öncelik haline getirdiği görülmektedir. Bunun en büyük göstergesi, devletlerin mevcut özel iplik fabrikalarını satın alır almaz sektöre öncelik vermesi, ardından devletler tarafından çeşitli başka tesislerin kurulması ve İngiltere'den iplik makinelerinin ithal edilmesiydi. Sonralarda ise Japon hükümeti, iplik makinelerini ithal etmeye ve bunları özel şirketlere satmıştır. Sonuç olarak, Japon tekstil endüstrisi hızla gelişmiştir. Yukarıda belirtilen kamu kurumlarının yanı sıra Osaka Spinning Mill ve kurdukları Japan Spinning Association gibi özel şirketler de önemli rol oynamıştır. Buna karşılık, halka açık olarak oluşturulmuş iki bin iş kapasiteli doğrudan desteklenen bir tesis, ölçek sorunları nedeniyle başarı yakalayamamıştır.

Japon endüstrisinin öncüsü sayılan tekstil sektörünün gelişmesinde genel kamuoyunun öncü ve doğrudan bir rol oynadığı açıktır. Kamu yatırımı vb. programın olumlu dışsalıkları çok önemli bir rol oynamıştır. Kamu politikaları ve yatırımlar özel tekstil firmalarının ve gerekli insan kaynağının oluşmasında etkili olmuştur. Sonuç olarak, Meiji döneminde devlet, önce doğrudan yatırım ve havaleler yoluyla ve daha sonra iş gruplarıyla iş birliği yoluyla politikalar oluşturarak, sanayileşme ve kârlılık gibi orijinal hedeflerine ulaşabilmiştir. Buna dayanarak, 1911'den sonra Japonya'nın endüstriyel gelişimi hızlanmıştır. Aynı zamanda ağır ve kimya sanayileri de genişlemiş ve gelişmiştir. Ek olarak, Japonya bu dönemde ordusunu ve donanmasını güçlendirerek önemli askeri reformlar gerçekleştirmiştir. 1905'te Tsushima Muharebesi'nde Rus donanmasını yenen Japonya, dünyadaki gelişmiş ülkeler arasında yüksek bir itibar kazanmıştır (Yülek, 2013). Japonya Meiji Restorasyonundan sonra bağımsızlığını sürdürmek ve Çin ile Hindistan'la aynı kaderi yaşamamak için kapılarını dünyaya açmış ve modernleşme hareketiyle Batı egemenliğinden kurtulmaya çalışmıştır (Söylemez ve Alpar, 2022). Japonya hem yurt içinde hem de yurt dışında ekonomik kalkınma üzerinde olumlu bir etkiye sahiptir. Japonya gelişmede 100 yıl geride olmasına rağmen diğer ülkelerden farklı bir yol izleyerek dikkat çeken bir ülke konumuna gelmiştir. Diğer bir deyişle, Avrupa ülkelerinin gelişmeye başladığı yüzyılda manevi sermaye bolken, maddi sermaye eksikliği Japonya'nın gelişimini bir asır geciktirmiştir fakat sonrasında ise hiç beklenmedik bir şekilde hedeflerini gerçekleştirmesine neden olmuştur (Özdemir, 2014). İkinci Dünya Savaşı öncesinde Çin, Kore ve Filipinler'in büyük bölümünü elinde tutan ve İkinci Dünya Savaşı'nda ABD'ye ağır kayıplar veren Japonya İmparatorluğu, Meiji döneminde askeri stokunu yatırımları sayesinde artırmıştır. Sonuç olarak, Japonya Meiji döneminin sonlarına doğru eğitim politikası, hukuk ve ekonomi açısından modernleşmiş, 1917 yılından itibaren klasik iktisat tanımı gereği sanayileşmiş bir



ülke olmuştur. Bu, Batı dışında ekonomi literatüründe görülen ilk başarılı sanayileşmedir (Kıncal, 2016).

### 3. AMERİKAN İSTİLASININ GÖLGESİNDE İKİNCİ DÜNYA SAVAŞI: JAPONYA

Amerika Birleşik Devletleri ve Japonya arasındaki gerilimler, İkinci Dünya Savaşı'ndan çok daha önce başlamıştır. Amerikan yetkilileri Japonya'nın davranışlarından endişe duyuyorlardı ve Amerikan gazeteleri Japonlar hakkında ırkçı yorumlarda bulunmaktaydı. Japon gazeteleri, Japon Donanması tarafından San Francisco'nun abluka altına alınmasını önermişti. Japonlar, medeniyeti "barbar" Amerikalılardan sürpriz bir saldırı ile kurtarmaları gerektiğine inanıyorlardı. Bu gergin Soğuk Savaş ortamı, Pearl Harbor saldırısıyla iyice kızışmaya başlamıştı. Hammadde ve doğal kaynaklar bakımından oldukça kıt olan Japonya, bu ihtiyaçlarını kolonilerinden karşılamaktaydı. Kore, Filipinler, Borneo, Çin'in çoğu ve Pasifik'teki irili ufaklı birçok ada Japonya İmparatorluğu'nun eline geçmişti. Japonya, kolonilerini "toplumsal refah şemsiyesi" adı verilen bir organizasyona entegre etmişti. Tabii ki, Japonya'nın kolonyal refahla hiçbir ilgisi yoktu. Bu örgütün temel amacı, Japon hammadde ihtiyaçlarının kolonilerden Japon sanayicilerine kaydırılmasıydı. 1945'te Japon İmparatorluğu yenildi ve Amerikan güçleri tarafından işgal edildi. Japon endüstrisi, Japon hükümetinin ve ABD ordusunun gazabı altındaydı. Japon askeri hükümeti, sivil pazara hizmet etmek için kurulmuş çeşitli şirketlerden oluşuyordu. Mühimmat üretmek için birçok fabrika makinesini ve çelik parçasını söktürdü. Birçok endüstriyel tesis, Amerikan topçu ateşi tarafından kullanılamaz hale getirildi. Hiroşima ve Nagazaki'ye atılan atom bombalarından dolayı milyonlarca insan ve büyük miktarda fiziksel sermaye kaybedildi. Savaşın yenilgisi ve çöküşüyle birlikte Japon ekonomisi birçok sorunla uğraşmak zorunda kaldı. Bu sorunların en zoru işsizlikti. Aşırı kalabalık Japon ordusu terhis edilirken, 7,6 milyon eski asker ve 4 milyon askeri üretim birdenbire işsizler ordusuna katıldı. Ayrıca Japon kolonilerinde yaşayan 1,5 milyon insan Japonya'ya sürüldü. Toplam 13,1 milyon kişi işini kaybetti. Japon ekonomisi sanayisini kaybetti ve ciddi gıda kıtlığıyla karşı karşıya kaldı, bu yüzden tarım ekonomisine geri dönmek zorunda kaldı. Japon ekonomisi için ana yakıt kaynağı kayıp kolonilerin kömür madenleri olduğundan, enflasyon çok yüksekti ve enerji kıttı. Toplam 2,8 milyon insan öldü, maddi kayıplar milli gelirin %25'ine ulaştı ve sanayi üretimi savaş öncesi sanayi üretiminin %10'una düştü (Kıncal, 2016).

Japonya'da işgal güçleri birçok reform başlattı. 1947'de Tekel Karşısı Kanun çıkarıldığında, hükümet sübvansiyonlar sağladı ve o zamana kadar düşük vergileri ve düşük güvenilirliği olan Zaibatsu dolaşımına girmeye başladı. Toprak reformu yapılmaya başlanmıştı. Zengin toprak sahiplerinden toprak alınıp çiftçilere satıldı. Bu, çiftçileri toprak sahibine dönüştürmek açısından kulağa iyi gelse de arazi parçalanması verimliliği düşürüyordu. ABD hükümetinin ana hedefi Japonya'nın askerden arındırılmasıydı ve Zaibatsu'yu tasfiye etmenin temel amacı Japonya'nın askeri gücünün psikolojik ve kurumsal olarak yok edilmesiydi. ABD'li General Douglas MacArthur'un 1947'de çıkardığı Anayasa, bugün Japonya'da hâlâ geçerliliğini koruyor. 9. Madde, Japonya'nın askeri güce sahip olmasını yasaklıyor. Bugün bile Japon Ordusu olarak tanıdığımız örgütün resmi adı aslında Japon Öz Savunma Kuvvetleri'dir. Amerika Birleşik Devletleri daha sonra Sovyet tehdidine karşı Japonya'nın yanında yer aldı. Onu yanında tutmak isteyerek, bu askerden arındırma politikasını genişletmek zorunda kaldı. 1952'de resmen bağımsızlığını kazanan Japonya'da Amerika'nın askeri etkisi hâlâ çok güçlü bir şekilde etkisini sürdürmektedir (Kıncal, 2016).

### 4. SÜRDÜRÜLEBİLİR BÜYÜME VE DEĞİŞEN YAPI ÇERÇEVESİNDE JAPONYA EKONOMİSİ

İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra Japon ekonomisi çok zor bir duruma düşmüştür. Savaş, özel hane halklarının %20'sinden fazlasını ve ülkenin üretken sermayesinin üçte birini yok ederek, ulusun servetinin çoğunu yok etmiş ve 1948'de kişi başına düşen gayri safi milli hasılayı yalnızca 380 \$'e düşürmüştür. Bu arada, 1945'ten beri Amerikan işgal güçleri ülkeyi silahsızlandırarak hem yeniden yapılandırmaya hem de demokratikleştirmeye çalışmıştır. Ancak Japon militarizminin yeniden canlanması korkusu, Japon ekonomisinin çok güçlü olmasını engellemiştir. ABD tarafından uygulanan Japon politikası, Kore Savaşı'nın patlak vermesi ve Çin'de Komünist Partinin yükselişiyle değişmiştir. Japonya'nın ekonomik gelişimi, Doğu Asya'da siyasi ve ekonomik istikrarı sağlamak, Çin komünizmini istikrara kavuşturmak ve Kore'de konuşlanmış ordu için lojistik tedarik sağlamak için desteklenmiştir.





Amerikan işgali 1952 Barış Antlaşması ile sona erdi ve Japonya ekonomik-siyasi olarak bağımsız hale gelmiştir (Derya, 2015). Japonya, 20. yüzyılın başlarından beri ekonomik ve politik bir güç merkezi olarak parlayan bir yıldız olmuştur. 1904-1905 Rus-Japon Savaşı'nı kazandıktan sonra Japonya bir dünya gücü haline gelmiştir. Sonralarda Dünyanın en büyük ikinci ekonomisi ve üçüncü en büyük ihracat kapasitesi ile Japonya, dünyanın en gelişmiş sekiz ülkesinden biridir (Öz ve Vural, 2005). Japonya, Asya ülkeleriyle uluslararası ilişkilerini normalleştirmeye devam etmiştir. San Francisco Barış Antlaşması'nın Japonya'ya dayattığı savaş düzeni, Asya ülkeleri ile ilişkilerin kurulmasında büyük önem taşıyordu. Tokyo, mal ve hizmet şeklinde mümkün olduğunca az tazminat ödeyerek durumu kurtarmaya çalıştı. Tokyo mümkün olduğu kadar az tazminat sağlayacak, ona mal ve hizmet şeklinde ödeme yaparak durumu kurtarmaya çalıştı. Tazminatlar ve diğer yardımlar, Japonya'nın Asya'ya yeniden girme stratejisinin belkemiğini oluşturdu. Zorunlu ödemelerden yararlanmak için Japonlar, tazminatı genel ekonomik paketin bir parçası olarak gördüler, bu sübvansiyonları Japon mühendisler ve teknisyenler tarafından gerçekleştirilen belirli projelere bağladılar ve bölgedeki proje sayısını artırdılar. Japonya'nın savaş sonrası dış politikası yalnızca stratejik değil, aynı zamanda taktiksel değişikliklere de uğradı (Kösebalaban, 1998). Japon şirketlerinin yönetimi denilince akla ilk gelen ömür boyu istihdam sistemidir. Bu uygulama özellikle kamu sektöründe ve büyük özel şirketlerde yaygındır. Ömür boyu istihdam politikasının en önemli etkilerinden biri firmaların büyüme beklentilerindeki farklılıktır. Bu nedenle, Japon şirketleri iş potansiyellerini genişletmenin yollarını bulmak ve bağımlı çalışanları emeklilik yoluyla desteklemek için terfi seviyeleri oluşturmak zorunda kalmışlardır. Japon şirketlerinin uzun vadeli büyüme stratejileri araması doğaldır. Çünkü kısa vadeli kâr hedefleri peşinde koşmak, zor zamanlarda kolayca işten çıkarmalara yol açmamaktadır (Sığı, 2006).

Japonya, dünya topluluğundaki konumunu sürdürmek ve denizaşırı pazarlarını korumak için liberalleşmeye zorlanmıştır. Bu nedenle Japonya, birçok önemli üyenin desteğiyle 1955 yılında GATT'a resmen katılmıştır. Japonya, ticaret kısıtlamalarının kaldırılması ve ihracatı teşvik önlemlerinin aşamalı olarak kaldırılmasının ardından 1960'larda GATT'ın tam üyesi olmuştur. Japonya ayrıca IMF ve OECD üyesi de olmuştur. Bu kuruluşların üyesi olmasına rağmen, ticaret politikasının serbestleştirilmesi gerektiği için yurtdışındaki tavizleri ihracata yönelik olmuştur (Derya, 2015). Japonya'nın 1950'ler ve 1960'lardaki gelişimi yüksek büyüme oranlarına ulaştı ve ekonomi emek yoğun sektörlerden sermaye yoğun ağır sanayiye kaymıştır. Dünya Savaşı, Japon ekonomisine ciddi şekilde zarar vermiş ve bağımsızlık döneminde zayıf bir konuma gelmesine neden olmuştur.

Yirmi yıl sonra Japonya, ileri teknolojiye sahip "son derece sanayileşmiş" bir ülke haline gelmiştir. Savaş sonrası yeniden yapılanma nedeniyle hızlı büyüme rakamlarla açıkça görülebilir hale geldi. 1955 ile 1971 arasında Japonya'nın gayri safi yurtiçi hasılası %10'dan fazla artarak komünist olmayan ülkeler arasında ikinci sırada yer aldı. Ülkenin ihracatı on kat artarken, ortalama ücretler 3,5 kat arttı. Ham çelik üretimi 9,5 milyon tondan 117 milyon tona yükseldi ve ilk 20 yüksek fırından 13'ü Japon oldu. Bu dönemde Japonya'nın dış ticaret politikası iki temel noktaya odaklanmıştır. Birincisi, sübvansiyonlar yoluyla ihracatın teşvik edilmesidir. Burada krediler verildi, vergi indirimleri yapıldı, yurtdışında üretilmesi muhtemel tüketim mallarına ithalat kısıtlamaları getirildi. Japonya'nın dış ticaret politikasındaki bir diğer önemli adım, Avrupa ve Amerika modellerine dayalı modern bir sanayi sisteminin geliştirilmesiydi. İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra, Japonya'ya zorunlu olmayan malların ithalatı yerleşik bir kota sistemiyle ciddi şekilde kısıtlandı ve Japon şirketlerinin rekabet yaratan yabancı şirketlere yatırım yapmasına izin verilmedi. Bu arada hükümet, ihracatı artırmak için ihracat sigortası adı verilen bir program uygulamaya koydu. Vergi muafiyetleri ve uluslararası bir pazarlama sistemi gibi önlemlerden oluşuyordu. Japon ürünlerini yurtdışında da aktif olarak tanıtılmıştır. Genç Japon şirketlerini korumak için onları sübvansiyonla destekledi, vergi muafiyetleri sağlamış ve uygun koşullarda borçlanmışlardır. Bu araçların çoğu ünlü "Ticaret ve Sanayi Bakanlığı" tarafından koordine edilmiştir. Japonya korumacı ticaret politikalarını benimsedikçe, yurt dışından düşük faiz oranlarına baskı yapmaya başlamıştır (Derya, 2015). Ayrıca bu dönemde zaibatsu adı verilen büyük şirketler tasfiye edilmiş, anti tröst yasaları çıkarılmış ve özel sektörde rekabet teşvik edilmiştir. Makro istikrarı sağlamaya yönelik tedbirler alınmış, bu çerçevede dengeli bütçeler ve piyasaya uyumlu mali yapılar getirilmiş, fiyat kontrolleri gevşetilmiş ve piyasalar oluşturulmuştur. Ekonomiyi yeniden canlandırmak için çaba sarf edilmiştir. 1960-1973 yılları arasındaki dönem Japonya'nın sanayileşme döneminin zirvesi olarak kabul edilir ve 1960-1970 yılları arasındaki reel büyüme hızı %11,6 olmuş ve ekonomik yapı tarımdan



sanayiye, sınai yapı ise hafif endüstrilerden çelik, petrokimya ve otomobil gibi ağır sanayilere kaymıştır. Ticaretin ve dövizin serbestleştirilmesine yönelik adımlar atılırken, OECD gibi uluslararası ekonomik kuruluşlara erişim imkânı sağlanmıştır. Bu dönemdeki sanayi politikası stratejik bir içeriğe sahiptir. Ticaret ve Sanayi Bakanlığı, birkaç kilit endüstriyi desteklemek için ticari korumalar, vergi teşvikleri ve çeşitli sübvansiyonlar getirmiştir.

Aşırı rekabetin Japon endüstrisinin uluslararası rekabet gücünü azaltacağı varsayımından hareketle, şirketlere adil rekabet sunmuş ve birleşmeleri teşvik etmiştir. Genel olarak, Uluslararası Ticaret ve Sanayi Bakanlığı düzenleyici gücünün bu dönemde arttığı gözlemlenebilir. Stratejik sanayi politikalarının uygulandığı bu dönemde hangi sektörlerin seçileceği sanayi politikasının ayrılmaz bir parçası olarak görülmektedir. Japonya bu noktada önemli bir üretkenlik artışı yaşamaya başlamıştır. 1970'lerden sonraki on yıl, büyük ölçüde Japon petrol krizinin sorunlarıyla uğraşmakla geçmiştir. Ödenmemiş devlet borcu nedeniyle makro eğilimli mali yardımlar terk edilerek mikro temelli sınai ayarlanma endüstriyel uyum politikası benimsenmiştir. Bu süre zarfında, stratejik araçlar daha az önemli hale gelmiştir. Ticaret ve Sanayi Bakanlığı serbest ticareti teşvik eder ve düzeltici politikaları vurgulamıştır. Tarifeler sürekli düşürülmüştür. Sanayi politikasının ana hedefleri, yapısal değişimden etkilenen endüstrilerin uyum sağlamasına yardımcı olmak, dış ticaretin ihtiyaçlarını karşılamak ve özel sektör araştırma ve geliştirmesini teşvik etmektir. Uluslararası Ticaret ve Sanayi Bakanlığı'nın bu dönemdeki sanayi politikası dört ayrı alandan oluşmaktaydı. Önce, planlı dönemde geliştirilecek sanayi sektörlerini seçmiştir. Bu süre zarfında vergi indirimleri, düşük faizli krediler ve dış rekabete karşı tarife engelleri dahil olmak üzere birçok önlem ve teşvik uygulanmıştır. İkincisi, Uluslararası Ticaret ve Sanayi Bakanlığı konsolidasyon yoluyla belirli endüstrilerin modernleşmesini ve rasyonalizasyonunu teşvik etmiştir. Üçüncüsü, çelik, çimento ve elektronik endüstrilerini desteklemeyi amaçlamış, nihayetinde, firmaları aşırı kapasiteden ve firmalar arasındaki aşırı rekabetten kaçınmaya teşvik etmiştir. Bu temel politika çerçevesinde Japonya, 1950 yılından itibaren ağır, kimya ve elektrik sanayilerinde yüksek büyüme oranları yakalamıştır. Birçok araştırmacı, bu gelişmeyi Uluslararası Ticaret ve Sanayi Bakanlığı'nın endüstriyel önlemlerine ve sahadaki yoğun yatırımına bağlamaktadır. 1960'ların sonlarında, gemi yapımı, petrokimya, otomobil ve elektronikte benzeri görülmemiş büyüme oranları elde edilmiştir.

1980'lerden bu yana, sanayi politikasının odak noktası araştırma ve geliştirme, endüstriyel koordinasyon desteği, ticari anlaşmazlıklar ve deregülasyona kaymıştır. Uluslararası Ticaret ve Sanayi Bakanlığı 14 yüksek teknoloji endüstrisini hedef aldı ve doğrudan finansman, Ar-Ge hibeleri, ticari koruma ve ithalat kısıtlamaları gibi çeşitli destek hizmetleri sağlamıştır. Bilgisayar ve yarı iletken sektörlerine dayalı teknoloji odaklı sanayi politikaları seçilirken maliyetlerin değil toplumsal faydaların dikkate alındığı belirtilmektedir. Öte yandan, bu dönemde, bazı endüstriler devlet müdahalesini ortadan kaldıran ve bu endüstrilerin gelişmesi için piyasa mekanizmalarını kullanan bir deregülasyon süreci başlatmıştır. 1990'lı yıllardan itibaren Japon ekonomisinde yaşanan sorunlar, sanayi politikasında önceki yıllardan radikal bir uzaklaşmaya yol açmıştır. Belirli sanayi sektörlerine odaklanan dikey politikalar önemini yitirmiş, yatay yaklaşımlar önem kazanmıştır. Büyük şirketler, Japon ekonomisinin ana motorudur ve yüksek teknolojik yetenekleri ve yeni iş modelleri ile yeni atılımlar yapmanın önemi ortaya konmuştur. Bu tür çabalara elverişli bir ortam yaratmak için hızla yeni politikalar benimsenmiştir. Belki daha da önemlisi, Japon hükümetinin ilgilendiği rekabet politikası, Japon endüstrisini uluslararası pazarlarda güçlendirmek için merkezi bir politika haline geldi. Ayrıca, sanayi politikasında belirlenen yeni hedeflere ulaşmak için işgücü piyasasına ilişkin çeşitli önlemler alınmıştır. Bir zamanlar büyük Japon şirketlerinin koruyucusu olan Uluslararası Ticaret ve Sanayi Bakanlığı, giderek daha fazla değişim ve yeniliğin kolaylaştırıcısı haline gelmiştir. Kısacası, stratejik olarak önemli kabul edilen belirli sektörlerin ve teknolojilerin geliştirilmesine dayalı sanayi politikaları, ekonominin bir bütün olarak iyi performans göstermesine öncelik vermiş ve belirli bir toplumda faaliyet gösteren bireysel firmaların gücünü sınırlamıştır. Japon hükümeti bazı endüstrileri stratejik olarak görmeye devam ediyor, ancak artık onları eskisi gibi desteklemiyor. Bugün Japon politikacılar, özel şirketlerin dünya çapındaki rakiplerini yenme yeteneklerini gösterme zamanının geldiğine inanıyor. Gerçekten de Japon politikacıların benimsediği bu yaklaşım, üstü kapalı olarak sanayi politikasının sınırlarını gösteriyor gibi görünmektedir (Uzun, 2012).



## 5. JAPON SÖMÜRGESİ ALTINDA GÜNEY KORE: 1910-1945

1890'larda Doğu Asya'da üstünlük için yarışan Çin, Rus ve Japon kuvvetleri Cason bölgesinde birbirleriyle savaştı ve Japonya bu savaşlardan galip çıkmıştır. Bu Japon zaferi, onun için sömürgecilğe giden yolu açmıştır. Nihayetinde, 19. yüzyılın sonlarında ve 20. yüzyılın başlarında entelektüellerin modernleşme çabaları, 1910'da Kore'nin Japonya tarafından ilhak edilmesiyle sona ermiştir (Köroğlu, 2017). Stratejik olarak Asya'da bir yarımada olarak konumlanan Kore, tarih boyunca güçlü komşuları ve denizaşırı güçler tarafından işgal edilmiştir. Önce Moğollar, sonra Çinliler ve ardından Japonlar tarafından sömürgeleştirilen Kore, sömürge yönetimi altında ekonomik, siyasi ve hatta kültürel alanlarda özgürlüğünü kaybetme tehlikesiyle karşı karşıya kalmıştır. Özellikle Japonya'nın sömürgeleştirildiği 1910-1945 yılları arasında "Japonlar sert bir sömürü politikası uygulamış, Kore dilini yasaklamış ve Korelileri isimlerini Japonca yapmaya zorlamıştır. Hatta Korelilerin kültürel faaliyetlerini kontrol ederek, Korelilere geleneksel kültürlerini unutturmaya çalışmışlardır. Yıllardır bu baskı ve fikre karşı mücadele eden Koreliler, sonunda geleneksel kültürlerini yaşatmayı başarmışlardır (Berktaş ve Köroğlu, 2022).

1910'da Kore'nin son kralının zorunlu devrimi ve Japonya'nın ilhakı ile Kore bağımsız ve özerk bir ülke olmaktan çıkmak zorunda kalmıştır. Japonlar, Kore'de katı sömürge yönetimi kurmuşlardır. Bu, Korelileri kendi ülkelerinde yabancı olarak yaşamaya ve özgür bir vatan kadar özgürlüklerine de hasret bırakmıştır. Kore halkı bu güçlü baskıya karşılık vermiştir. Halk sokaklara dökülmüş, gerici faaliyetler şiddetle bastırılınca 1 Mart 1919'da Japonlara karşı bağımsızlık hareketi başlatılmıştır. Japonya, Kore'yi kontrol etmek için siyasi ve ekonomik baskı kullanmıştır ancak Japon sömürge döneminde Koreliler bağımsızlıkları için savaşmaya devam etmişlerdir. Yukarıda bahsedildiği gibi ilk bağımsızlık mücadeleleri 1 Mart 1919'da gerçekleşmiştir ve bu Güney Kore tarihinde "1 Mart Bağımsızlık Hareketi" adı altında Korelilerin Japon sömürgeciliğine karşı yaptıkları ilk direniş gösterisidir. Güçlü Japonya bu protestoyu kısa sürede kolayca bastırmış olsa da bu gösteri, bağımsızlık ve milliyetçilik ruhunu güçlendiren Koreliler arasında bağların oluşmasına yol açmıştır. Koreli entelektüeller, Kore halkını bilinçlendirmek ve eğitmek zorunda kalmışlardır. Yazarların halkı bilinçlendirmek için edebiyatı seçmesinin nedeni budur. Eserlerinde hem meşhur Batı'yı hem de edebiyatının özelliklerini ve koloni altındaki durumları tartışmışlardır. Sömürge yıllarında Kore edebiyatının tüm türlerinde olduğu gibi roman türünde de Batılı fikir ve düşüncelerin izleri görülmektedir. Aslında, Batı edebi akımlarının bu fikirleri ele almak için kullanıldığı da görülebilmektedir. Japon baskısı nedeniyle toplumsal gerçeklerin hepsi edebiyatta dolaylı olarak anlatılmak zorunda kalmıştır. O dönemde Japon etkisi altında gerçekleştirilen Gabon Reformu, Kore'deki Konfüçyüsçü toplumun yapısını ve kültürünü büyük ölçüde değiştirmiştir.

Gabon reformu, Kore halkının iradesiyle, bağımsızlık düşüncesi ve yenilikçiliğiyle değil, dış güçlerin etkisiyle yapılan bir reformdur. Ancak birçok alanda yapılan değişiklikler ülke kalkınmasına olumlu etki de olduğu görülmüştür. Önceki dönemde eşitsizlikler, eğitimde, ekonomide, siyasette vb. sosyal statü farklılığı ve Konfüçyüsçülük inancından kaynaklanan kesintiler, alandaki eksiklikler ve birçok sorun kaldırılmıştır. Kore'nin dönüm noktası olarak adlandırılabilir bu reform birçok kaynaktan "Aydınlanma Dönemi" olarak anılsa da Koreli aydınlar bu dönemi Kore kaynaklarında "Geçiş Dönemi" olarak adlandırmayı tercih etmektedirler çünkü bu, Batı'ya karşı yapılan bir reformdur (Köroğlu Türközü, 2017). Güney Kore, Japonya'nın 2. Dünya Savaşı'nda yenilip Kore Yarımadası'ndan ayrılmasına kadar yaklaşık 40 yıl boyunca Japonya'ya ağırlıklı olarak tarım ürünleri ihraç eden bir ülke konumundaydı. Çalışan nüfusun üçte ikisi tarımla uğraşiyor ve beş Koreliden üçü köylerde veya kırsal alanlarda yaşamaktaydı (Atay, 2015).

Japon sömürge döneminde Güney Kore'nin ekonomik kaynakları acımasızca sömürüldü ve hızla artan nüfusu korkunç bir yoksulluğa itildi. Bu dönemde Kore önemli bir sanayiye sahip olamamıştı. Ancak Güney Kore, kuruluşundan bu yana ekonomisini uluslararası pazarda rekabetçi hale getirmek için sistemli ve kararlı çabalar sarf etmiştir. Kore'nin sürdürülebilir kalkınmadaki hızlı başarısını daha iyi anlamak için, Kore ekonomisinin tarihsel gelişimini kalkınma stratejileri açısından incelenmektedir. Birinci dönemin başlangıcı olarak II. Dünya Savaşı ve beraberindeki Japon kolonizasyonunun sona erdiği 1945 yılına dayanmaktadır. Japon işgali sırasında Kore'de küçük sanayi işletmeleri dışında önemli



bir sanayileşme hareketi olmamıştır. 1945'te Japon sömürgeciliğinin kaldırılması ve bağımsızlığının ardından Japonya, ekonomisini istikrara kavuşturmak için çeşitli önlemler almıştır. Ancak 1945'ten 1953'e kadar ülke iç savaş ve bölünmeler yaşamıştır. Güney Kore ekonomik çöküşüyle bu bölünmeden çıkabilmiştir. Doğal kaynakların çoğu kuzeyde kalmış ve altyapı tesisleri büyük ölçüde savaş nedeniyle yok edilmiştir. Tekstil, metal ve kimya sanayileri de bu durumdan etkilenmiştir. Ayrıca eğitilmiş ve vasıflı işçiler, iç savaş sonucunda ağır kayıplara uğramıştır (Hava, 2021). Kore'nin bir Japonya kolonisi olduğu 1910'dan 1945'e kadar olan dönemde, Kore'deki Japon ve Japon göçmenler, Kore'nin ekonomik gelişmesinden çok yararlanmışlardır. Sömürge altındayken Kore yıllık ortalama %4 büyüme gösterdi, ancak Korelilerin ekonomik refahı git gide kötüleşmiştir. Japon sömürge döneminin tüm bu olumsuz yönlerine rağmen Güney Kore'de eğitim, altyapı, idari tecrübe gibi konularda da olumlu etkiler meydana gelmiştir (Çakmak, 2016).

## 6. SOĞUK SAVAŞ DÖNEMİNDE İLK SICAK ÇATIŞMA: KORE SAVAŞI (1950)

Amerika Birleşik Devletleri ile Sovyet Rusya arasında 2. Dünya Savaşı sonrasında imzalanan antlaşmaya göre Kore; ABD, Sovyet Rusya, İngiltere ve Çin'in ortak koruması altında bir konuma sahip olmasına karar verilmiştir. Ancak 1945'te Potsdam Konferansı'nda Sovyet Rusya Uzak Doğu'da savaşa girmeye karar verince Kore ülkeleri 38. paralelde askeri operasyonlar için ikiye ayrılmıştır. Ülkelerin kuzeyi Sovyetler Birliği, güneyi ise Amerikan askeri bölgesi olarak belirlenmiştir. Amerika Birleşik Devletleri'nin Hiroşima ve Nagazaki'ye atom bombası atması ve birliklerini 38. paralel boyunca Kuzey Kore'ye doğru ilerletmesi ve Kore'yi ikiye bölmesi üzerine Sovyetler Birliği hemen harekete geçmeyerek Japonya'ya savaş ilan etmiştir. Bütün müzakerelere rağmen birleşme sağlanamayınca, Amerika Birleşik Devletleri 10 Mayıs 1948'de Güney Kore'de seçime gitti ve Syngman Rhee'nin başkanlığında Güney Kore Cumhuriyeti kurulmuştur. Konseyler ayrıca seçimler düzenledi ve 9 Eylül 1948'de Kuzey Kore Halk Cumhuriyeti de resmi olarak kuruldu. Kore'de bu gelişme olurken, Çin'de Mao'nun liderliğindeydi ve bunlar çerçevesinde Halk Cumhuriyeti kurulmuştur. Çin'in komünist yönetim altında birleşmesi, Sovyetler Birliği'nin Asya kıtasındaki konumunu güçlendirmiştir. ABD'yi Asya'dan çıkarma zamanının geldiğini düşünen Sovyetler Birliği'nin emriyle Kuzey Kore birlikleri, 25 Haziran 1950 sabahı 38. Paraleli geçerek Güney Kore'ye saldırmıştır. Olayı barışın ihlali olarak nitelendiren BM Güvenlik Konseyi, olaya silahlarla karşılık vermeye karar vermiştir (Bulut, 2018). Savaş Güney Kore'ye çok zarar vermiştir. Yoksulluk ve kıtlık ülkeyi kasıp kavurmuş ve ülkenin parasal-finansal sistemleri durma noktasına gelmiştir. Kore'nin endüstriyel tesislerinin çoğu Kore Savaşı sırasında yıkılmış veya yok edilmiştir. Kuzey Kore işgalinden sonraki ilk üç ayda Seul, Kyunggi ve Kangwon Eyaletindeki sanayi kompleksleri ciddi şekilde hasar görmüştür. Savaşın Kore'nin makro ekonomisi üzerinde de güçlü bir etkisi olmuştur. Askeri harcamaların finansmanı için banka tasarrufları üzerinde çok çalışılmış ve dolaşımdaki para miktarı artırılmıştır. Enflasyon, ulaşım ve lojistikteki zorluklar, üretim hatlarının tahribatı, mal ve hizmet dağılımındaki aksamalar, üretim ve dolaşımdaki mal arzındaki keskin düşüş nedeniyle yükselmiştir. Özellikle gıda ve giyim gibi tüketim mallarının fiyatları hızla artmıştır. Bu yıkım ve enflasyon piyasada yeni bir talep oluşturmuştur. Bu yeni gereksinime göre, şirketler oyununu düzenleyerek kâr amacı gütmüşlerdir. Hükümetin yeniden yapılanma politikasının ve bununla birlikte kalkınma fonlarının amacı, savaştan büyük ölçüde etkilenen endüstriyi eski haline getirmiştir. Savaş sırasında ve sonrasında, "üç beyaza: pamuk, şeker, un" talebindeki keskin artış, chaebollerin<sup>4</sup> hızlı büyümesinin temelini oluşturmuştur. Kore Savaşı sırasında diğer kollara kıyasla hükümet ordusu harcamaları keskin ve orantısız bir şekilde artmıştır. Hükümet, savaşı ve bunun sonucunda ortaya çıkan rehabilitasyon programlarını finanse etme konusunda endişeliyken, ekonomik büyüme yavaşlamıştır.

Kore Savaşı, Japon yapımı sanayi tesislerinin yıkılmasına, Güney Kore'nin en büyük ihracat ortağı olan Japon pazarının istikrarsızlaşmasına ve Kore Yarımadası'ndaki enerji kaynaklarının ve ağır sanayi tesislerinin kaybına neden olmuştur. Dönemin devlet başkanı serbest piyasa ekonomisine inanıyordu ve hızlı ekonomik kalkınma gündeminde yoktu. Yeni kurulan ulusları kurumsallaştırma ve onları ithal mallarla değiştirme politikası izlemiştir. Bu dönemdeki iki büyük gelişmeden ilki, 1948'den 1950'ye kadar gerçekleştirilen toprak reformları sayesinde aristokrat 'yangban' sınıfının toprak mülkiyetinin

<sup>4</sup> Ünlü Güney Kore holding sisteminin adıdır.





geleneksel toplumsal yapı içinde yükselmesidir. Bir diğeryse Japon şirketlerinin, ülkenin gelecekteki ekonomik kalkınmasında önemli rol oynayacak girişimci iş adamlarına dağıtılmasıdır. Güney Kore'nin ekonomik gelişimi, 1950'lerde ithal ikameci sanayileşme stratejisiyle başlamıştır. O zamanlar yerli iş adamları, ücretli duvarlarla dışarıdan ağır bir şekilde korunuyordu. Tarifeler, kotalar, ithalat yasakları, döviz kuru politikaları ve diğer hükümet önlemleri hafif sanayiler kurmuş ve onları güçlendirmeye çalışmıştır. 1954-1959 dönemindeki yeniden yapılanma projelerinin %70'inden fazlası, başta ABD olmak üzere dış yardımlarla gerçekleştirilmiştir.

Savaş sonrası dönemin en belirgin özelliği, uzun vadeli ekonomik kalkınma değil, harap olmuş bir ülkeyi yaşanabilir kılma çabalarıdır. Özellikle kırsal kalkınma ve işsizlik önlemleri hükümetin öncelikli politika alanları arasında yer almaktaydı (Atay, 2015). Ulusal düzeyde stratejik planlama yoktu ve ulusal ekonominin ölçeği sermaye birikimi için çok küçük kalmıştır. Bunun yerine, girişimcileri yoğun rant arayışı yoluyla hükümet yetkilileri aramaya yöneltmiştir. Büyük şirketler bu rekabetin galibi olarak ortaya çıkmıştır. Benzer bir eğilim, rakip banka kredi tekliflerinde görülmüş ve chaebol'ler KOBİ'lere tercih edilmiştir. Hem reel hem de finansal ekonomilerdeki bankacılık, imalat, ticaret ve diğer sektörleri içeren bu şirketler, banka kredileri üzerinde tekele sahip olmuşlardır. Devlet kurumları, bankaların en büyük hissedarlarıydı ve borçlularla ilgili kararların alınmasında güçlü bir etkiye sahiptiler. Bu borç seviyesi, küçük işletmelerin bu ucuz kredilerden yararlanmasını imkânsız hale getirmiştir. Bu süre zarfında hükümet, bankaları özelleştirmeye çalışmış ve chaebol'leri hissedar olarak büyümeye teşvik etmiştir (Tezer, 2019).

## 7. BÜYÜYEN, GELİŞEN GÜNEY KORE EKONOMİSİ

Kore gelişimi, insan kaynağının geliştirilmesi ve eğitimi için gerekli görülen önlemlere odaklanmışlardır. Günümüzde Güney Kore'yi gelişmiş ülkeler düzeyine çıkaran teknoloji, imalat ve hizmet sektörleri istihdam yoğun sektörler olup, alınan hızlı gelişme, artan ticaret hacimleri, vasıflı işgücü gibi önlemlerin sonuçları açıkça Kore'nin avantajlı durumda olduğunu göstermektedir (Kavurmacı, 2021). 1953'ten 1962'ye kadar Kore ekonomisinin yeniden inşasını sağlamak, hızlı kalkınmayı başlatmak ve ekonomik durgunluğu sona erdirmek için çeşitli ekonomi politikaları uygulanmıştır. Bu dönemde siyasi istikrarsızlık ve yükselen enflasyona rağmen ekonomi politikaları uygulanmıştır. 1945'ten 1961'e kadar Syngman Rhee kendisine bir isim yapmıştır. Görev süresi boyunca aşırı milliyetçi politikalar uygulamıştır. Güney Kore, beş yıllık bir kalkınma planı formüle ederek ekonomik kalkınmayı başarmıştır. 1962'de ilk planını uygulamaya koymuştur. İlk başta devlet ve özel sektör birlikte çalıştı, devlet özellikle büyüktü. Özel şirketlere büyük önem verilmekteydi. Başlangıçta dış ticareti bu şekilde yapan büyük firmalarda geliştirilmiştir. 1960 yılında Güney Kore'de ihracata yönelik sanayileşme kararı alındığında, bu uygulamayı yapması gereken firmalar yeni bir strateji geliştirmiş, kurumsallaşma pratiklerini dönemin koşullarına uyarlamışlardır. Ayrıca, yeterli işgücü eğitilmiş, istekli ve çalışabilir durumda ve hızla gelişmekteydi. 1960 yılında devlet, ekonomi politikalarını ve tercihlerini beş temel üzerine oturtmaya başlamıştır.

Bunlar, çalışanların üst düzey eğitimi, istikrarlı ve düzenli makroekonomik politikalar, etkin ve güvenli finansal piyasalar oluşturmaya yönelik sistemler, fiyat oynaklığının en aza indirilmesi, tarım sektörünün geliştirilmesi ve yabancı teknoloji transferidir. İhracat teşviki, finansal piyasa yönetimi, belirlenmiş doğrudan finansman, ayrımcı ve çeşitli teşvik edici teşvik tedbirleri, ekonomi politikalarının başarısı için devlet tarafından belirlenen müdahale tedbirleridir. Buna temel ekonomi politikalarının başarısını, iyi yetişmiş mühendis ve bürokratların seçilmesini ve istihdam edilmesini, bu işgücünün siyasi istismardan korunmasını, milletin ülke içinde yeniden yapılanmasını ve milletin temelleri de dahil edilmiştir (Oğuztürk, 2011). İkinci Beş Yıllık Kalkınma Planı döneminde (1967-1971), Birinci Beş Yıllık Kalkınma Planı'nın hedefleri doğrultusunda adımlar atılmış, mevcut sanayi yapısı pirinç tarlasının ihraç edilebilirliği koşullarında modernize edilmiştir. Hafif sanayi odaklı ve emek yoğun sektör tercih edilmiştir. Gerekli özen gösterilmiş ve gelişim sağlanmıştır. Aynı zamanda, İhracatı Teşvik Kanunu ve Geçici Tedbirler Kanunu gibi ihracata yönelik sektörleri desteklemek için kanun ve yönetmelikler uygulanmıştır. Bu bağlamda, planlamacılar tarafından elektronik, otomobil ve gemi yapımı gibi stratejik sanayi gruplarına yatırımlar, bu tür ürünlerin ithalatının önlenmesi ve yerli sanayinin güçlendirilmesi için yönlendirilmiş, sabit ihracat hedefleri belirlenmiş ve bu hedeflere ulaşamaması durumunda verilen teşvik kredileri geri çekilmiştir. Başarılı ihracatçılara, ihraç edilen mallarda kullanılmak üzere ithal





edilen hammaddelerden vergi indirimi ve tarife indirimleri sağlanmıştır. 1962'den 1971'e kadar, ülkenin yapısını modern imalat ve ihracata dönüştürme çabaları, Kore'nin gelişimindeki en önemli hareketlerdendir. Nitekim 1962 ile 1966 arasında GSMH yıllık %7,9 oranında artmış, 1967 ile 1971 arasında %9,7'ye ulaşmıştır. Aynı dönemde ihracatın GSYİH içindeki payı ise sırasıyla %4,4 ve %9,5'e ulaşmıştır. İhracata dayalı sanayileşmenin bel kemiği olan imalat sanayinin büyüme hızı da aynı dönemde gerilemiştir. Bu arada, 1962'den 1971'e kadar toptan eşya fiyat endeksindeki ortalama yıllık artış yaklaşık %12 olarak gelişmiştir (Hava, 2021). Güney Kore ekonomisi, General Park'ın iktidara geldiği 1960'ların başından bu yana şaşırtıcı derecede yüksek büyüme oranları yaşamış ve bu rakamlar 1950'ler ve 1960'larda gerçekleşmiştir. Yıllık ekonomik büyüme neredeyse ikiye katlanmıştır. Örneğin, 1960-1970 on yılı için ortalama yıllık ekonomik büyüme oranı %7,45 ve 1970-1980 on yılı için ortalama yıllık ekonomik büyüme oranı %8,58 olarak gerçekleşmiştir (Dolanay ve Oğuztürk, 2018).

Hafif sanayi ürünlerinin üretimi ve ihracatından Güney Kore hükümeti sorumludur. İhracata dayalı büyüme modelini desteklemiştir. Bu stratejinin diğer ayırt edici özellikleri arasında, yerel ve uluslararası sermaye piyasalarına devlet müdahalesi, sanayi ile daha yakın bağlar kurma, ithalatın serbestleştirilmesi ve rekabeti korumak için daha agresif bir döviz kuru bulunmaktadır (Çetin ve Karadaş, 2018). Diğer Asya ülkeleri gibi, 1961 ile 1970 yılları arasında ithal ikameci bir model uygulayan Güney Kore, 1997'de başlayan ekonomik krizden büyük darbe aldı ve ülkenin birçok büyük şirketi iflas etmiştir. Güney Kore ekonomisi 1998'de yaklaşık %7 küçülmüştür. Bu dönemde yurt dışından kaynak sağlayamayan Güney Kore, Uluslararası Para Fonu (IMF) ile 58 milyar dolarlık kredi paketini içeren bir stand-by anlaşması imzalamıştır. Bu dönemde Japonya da Ekonomik Kalkınma ve İş Birliği Teşkilatı (OECD) ve Dünya Ticaret Örgütü'ne (DTÖ) katılarak serbestleşme politikasına hız vermiştir. Bu dönemde Güney Kore, küresel değer zincirinden daha fazla pay almayı hedefleyen ve yaşadığı krizi küresel lider olma fırsatına dönüştürerek, ithal ikameci modelden ihracata dayalı kalkınma modeline stratejisini odaklanmıştır. Güney Kore'nin ekonomik gelişiminin temel taşlarından biri, hükümetin bu yönde tersine mühendislik kullanarak teknik beceriler kazanmasını ve yeni teknolojiler yaratmasını sağlamak için aldığı önlemlerdi. Ar-Ge yatırımlarının ekonomik büyüme tarafından yönlendirildiği ve bunun tersinin de geçerli olduğu Güney Kore'de iki yönlü bir ilişki gözlemlenmiştir. Ar-Ge yatırımları kamu ve özel sektör olarak ayrıldığında, özel Ar-Ge yatırımlarının kamu Ar-Ge yatırımlarına göre ekonomik büyüme ile daha güçlü bir ilişkisi olduğu görülmektedir. Bu, özel Ar-Ge yatırımlarının ekonomik büyüme için kamu Ar-Ge yatırımlarından daha etkili olduğu ve ekonomik büyüme ile birlikte yatırımların artacağı anlamına gelmektedir. Ayrıca, kamu Ar-Ge yatırımı ile özel Ar-Ge yatırımı arasında karşılıklı bir nedensellik ilişkisi kabul edilmiştir (Yegül ve Durgun, 2020). Bugün Güney Kore, ekonomisini emeğe ve eğitime yaptığı yatırımlarla ayakta tutan, bu sayede önemli bir teknolojik gelişme ve önemli bir büyüme sağlayan bir noktaya gelmiştir. Ar-Ge yatırımına ek olarak, doğrudan yabancı yatırıma yönelik uzaktan yaklaşımlar da bu başarıların temelinde önemli bir rol oynamaktadır. Güney Kore, yerel endüstrisini küresel pazarla uyumlu hale getirerek imalat endüstrisinin kompozisyonunu önemli ölçüde değiştirmiştir. Bu durum, üretim ve ihracat için katma değeri yüksek, yüksek teknolojlü ürünlere hızlı bir geçiş sağlamıştır. Bu çabalara Korece "chae" (zenginlik) ve "bol" (grup veya takım) kelimelerinin birleşimi olan "chaebol" adı verilir. Hyundai ve Samsung, konglomeraların klasik örneklerinden biridir (Erkök, 2021).

Şekil 1, Güney Kore'nin bilim ve teknoloji politikasını göstermektedir. Şekil incelendiğinde, 1960'lardan bu yana uygulanan tüm ekonomi politikalarında Ar-Ge ve teknolojinin ağırlığı vurgulanmaktadır. 1960 yılında yerli Ar-Ge yeteneklerini geliştirmeye başlayan süreç, bugün Güney Kore'yi inovasyon geliştirmenin ön saflarına yerleştirmiştir. Dünya Fikri Mülkiyet Örgütü'nün 2018 yılında yayınladığı Küresel İnovasyon Endeksi'ne göre Güney Kore, 126 ülke arasında 12. sırada yer almaktadır. Güney Kore, GSYİH'nin %4,2'lik payı ile Ar-Ge yatırımında dünyada (İsrail'den sonra) ikinci sırada yer almaktadır (Erkök, 2021).

Şekil 1: Güney Kore'nin Sanayi, Bilim ve Teknoloji Politikaları

	1960-1980	1980-1990	1990-2000	2000 ve sonrası
Bilim ve Teknoloji Politikaları	<ul style="list-style-type: none"> <li>İlk devlet araştırma enstitüsü Kore Bilim ve Teknoloji Enstitüsü (KIST) ve Bilim ve Teknoloji Bakanlığı (MoST)'un kurulması</li> <li>İlk Bilim ve Teknoloji Teşvik Yasası'nın yürürlüğe girişi (1967) (vergi muafiyetleri)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Ulusal AR-GE Programı (1982)</li> <li>"Daedeok Science Town"un kurulması</li> <li>Özel firmaların AR-GE için teşviki (vergi teşvikleri, finansal teşvikler)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Ulusal Bilim Teknoloji Konseyinin kurulması</li> <li>Beş yıllık inovasyon planı (1997)</li> <li>Bilim ve Teknoloji Vizyonu 2025 (1999)</li> <li>Üniversite araştırmaları teşviki</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>İlk ulusal teknoloji yol haritasının hazırlanması</li> <li>Bilim ve Teknoloji Bakanlığı'nun yeniden yapılandırılması</li> </ul>
Sanayii Politikasının Ana Hatları	<ul style="list-style-type: none"> <li>1960'lar; İthal ikameci sanayilerin gelişimi, ucuz iş gücü avantajı ile tarım tekstil gibi sektörlerin ön planda olması</li> <li>DYY ve teknoloji transferleri</li> <li>1970'ler; Ağır sanayiye giriş</li> <li>Yerli AR-GE kapasitesinin geliştirilmesinin teşviki</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Teknoloji yoğun sektörlere kayma</li> <li>Tek başına teknoloji transferi ve araştırma enstitülerinin yetersiz kalması, firmaların kendi AR-GE yapılarını kurmaları/ gelişmelerinin teşvik edilmesi</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Yüksek-teknoloji sektörlerinde gelişme</li> <li>Talebe yönelik teknoloji geliştire sisteminin güçlendirilmesi</li> <li>Asya krizi ve sonrasında şirket yapıları ile ilgili gelen düzenlemeler ve yaşanan değişimler</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Var olan ileri teknoloji sektörlerinde ilerlemenin yanı sıra biyoteknoloji ve nanoteknolojiye giriş</li> <li>Geleneksel KOBİ yapılandırılmasında farklı AR-GE temelli KOBİ'lerin yaygınlaşması</li> </ul>

Kaynak: Erkök, 2021

Şekil 2, Güney Kore'de 1960'lardan 1990'lara kadar olan teknik kapasite geliştirme modelini özetlemektedir. Şeklin incelenmesi, 1960'lardan bu yana endüstriyel üretilen ürünün başlangıcını, ileri ve temel teknolojinin edinilmesini ve üst düzey ürün teknolojilerine yönelik eğilimi vurgulamaktadır (Erkök, 2021).



Şekil 2: Teknoloji Kapasite Oluşturma Süreci (Erkök, 2021)

Dönem	Gelişme Süreci	Teknoloji Transferi	Üretim ve AR-GE
1960-1970	<b>Amaç:</b> Üretim tabanını oluşturulması <b>Özellikler:</b> İthal teknolojiye aşırı bağımlılık	<b>Kullanıma hazır Teknoloji:</b> Anahtar teslim fabrikalar, montaj sanayii	Ucuz üretim OEM/ (orijinal donatım üretimi) kullanımı; yerel AR-GE eksik veya yetersiz
1980'lerin Başları	<b>Amaç:</b> Özgüvenin geliştirilmesi <b>Özellikler:</b> İthal ikamesi, üretimde kullanılan parçalar ve ara girdilerin yerel olarak üretimi	<b>Kullanıma hazır olamayan teknoloji:</b> Ara girdi üretiminde kullanılan teknoloji, İşletim teknolojisi	<b>OEM/yerli marka:</b> Yüksek oran Ürün geliştirilmesi
1980'lerin Sonları 1990'lar	<b>Amaç:</b> Yerel pazarın genişletilmesi yoluyla ihracatın artırılması <b>Özellikler:</b> Sınai ürün ihracatının başlaması, ileri ve çekirdek teknolojinin öğrenilmesi	Nano teknoloji Kontrol teknolojisi Proje teknolojisi,  Yüksek nitelikli ürün teknolojisi	<b>OEM/yerli marka:</b> Düşük oran Ürün inovasyonu Üretim sürecinin geliştirilmesi

Kaynak: Erkök, 2021

Güney Kore'nin olağanüstü ekonomik gelişiminde, 1980'lerden bu yana hızlı büyüme ve hızlı gelişme olmuştur. Bunun nedeni, ülkenin güçlü bilimsel ve teknolojik yeteneklerinin daha sofistike ve dinamik araştırma ve geliştirme faaliyetleri gerektirmesidir. 1980'lerde hükümet, odak noktasını önemli ölçüde sanayi politikasından teknoloji politikasına kaydırdı. Bu, özellikle özel sektörde Ar-Ge harcamalarını kapsamaktaydı. Bu sayede sektöre muazzam bir büyüme oranı getirmiştir. Özel sektörün toplam Ar-Ge harcamalarındaki payı 1971'de %32'den 1987'de %80'e çıkmıştır. Özel şirketler, ekonomiyi kontrol ettikleri için zaibatsu olarak adlandırılır. Güney Kore ekonomisinde çok önemli bir pay elde ettiler. Özellikle 5 büyük holding, 1990'da Güney Kore Patentlerinin çoğuna sahipti. Ar-Ge'nin verimlilik üzerindeki olumlu etkisi nedeniyle büyük şirketler bu konuda özel kontroller atama ve bu konuda genişleme eğilimine girmiştir. 2000 yılında, dört büyük şirket olan Samsung, LG, Hyundai ve SK, Ar-Ge'ye toplam 4.731 milyon won harcadı, bu trend 2001'de de devam etti. 2000 yılı devlet tarafından yönetilen laboratuvarlar, araştırma enstitüleri ve üniversiteler sadece %9 büyürken, özel şirketler %20 büyümüştür. Yatırım başlayınca Koreli mühendisleri Amerikan şirketlerine çekmek için büyük çaba sarf etmeye başlanmıştır. Güney Kore hükümeti de buna uygun politikalar izleyerek bu çalışmalara katkı sağlamıştır (Oğuztürk, 2011). 1990'lı yıllardan itibaren (2002 hariç) yükselişini sürdüren Ar-Ge/GSYİH oranı, 2015 yılında %4'e ulaştı. Özel Sektör, Kore'nin Ar-Ge Maliyetinin %75'ini kendisi karşılamaktadır. Ayrıca imalat, sektörde en fazla Ar-Ge harcaması yapılan sektördür. Güney Kore'de özel sektör en çok elektronik bileşenler, iletişim ekipmanları ve otomobillerde Ar-Ge'ye odaklanmıştır (Oğuztürk, Özbay ve Pehlivan, 2017).

## 8. SONUÇ

Japonya'nın modernleşmesinin ve Batı'yı yakalamasının tarihi Tokugawa dönemine kadar uzanmaktadır. Meiji döneminden hızlı ekonomik büyüme dönemine kadar Japonya "geleneksel" bir sanayi politikası uygulamıştır. Devletin seçtiği sektörleri güçlendirmeyi amaçlayan hedefli ve destekleyici politikalardan oluşmaktaydı. "Gelişmekte olan ülkelerin" piyasaya doğrudan müdahale etmesini sağlayan bu politika, Japonya'nın hızlı gelişmesinde önemli rol oynamıştır. İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra tamamen harap olan bir ülke, uyguladığı bilgi ve teknolojiye dayalı politikalarla toplumu hızla toparlamayı, yeniden sanayileşmeyi ve dönüştürmeyi başarmış, bilgide Batı'yı eski günlerde yeniden yakalamıştır. Japonya'nın başarısı ve önemi arasındaki benzerlikler eğitimin sermayeye dayalı içsel büyüme teorisini haklı çıkarmıştır. Bu anlamda Japonya'nın mucizevi gelişiminin temeli, teknolojinin büyük ölçüde geleneksel yapıya entegre edilmesinden kaynaklanmıştır. Japonya, askeri geleneklerine uygun olarak, gelişmesinde aktif rol oynayan tüm maddi ve manevi üretim faktörlerini geliştirmiştir. Avrupa dışında modern ekonomik faaliyeti geleneksel kurumlarla birleştiren



ilk ve tek ülke olarak Japonya, kalkınmanın batılılaşma olmadan da mümkün olduğunu Dünya'ya göstermiştir. Japonya, 2. Dünya Savaşı'nı büyük bir yıkımla kaybetmesine rağmen, savaştan kısa süre sonra toparlanmış, büyük bir ekonomik gelişme kaydetmiştir. Özellikle Soğuk Savaş döneminde siyasi ve ekonomik fırsatları iyi değerlendirerek güçlü bir ekonomi, uluslararası ilişkiler ve Batı kültürünü ülkesine entegre etmeyi başarmıştır. Amerika Birleşik Devletleri ile 2. Dünya Savaşı'ndan sonra kurulan ittifak, Japonya'nın stratejik kültüründe de önemli bir rol oynamıştır. ABD savunma anlaşmasının bir parçası olarak Japonya'ya yönelik geniş kapsamlı caydırıcılık politikası ekonomik kalkınmaya odaklanmasında etkili olmuştur. Asya'nın Batı tarafından sömürgeleştirilmesi ve diğer Asya ülkelerinden farklı olarak Japonya'yı sömürgeleştirmeye karşı korumak için alınan sert önlemler, daha sonraki reformlar ve 20. yüzyılda endüstriyel güce yükselişi bu durumda büyük bir adım olmuştur. Büyük sanayi şirketleri ile her geçen gün yeni pazarlara açılan Japon ekonomisi, yüzyılın sonunda dünyanın en önemli ekonomilerinden biri haline gelmiştir ve Japon otomotiv ve elektronik şirketleri de bu ilerlemede büyük rol oynamıştır.

Güney Kore, 1948'de Japonya'dan bağımsızlığını ilan ettiğinde dünyanın en fakir ülkelerinden biriydi. O zamanlar büyük ölçüde tarım ülkesi olan Güney Kore'nin başarısı devamlılığını sürdürmektedir. Güney Kore'nin bu dönemdeki ekonomik gelişimi, hükümetin o dönemdeki ekonomi politikalarıyla doğrudan ilişkilidir. Güney Kore, II. Dünya Savaşı'ndan sonra, 60'lı ve 70'li yıllarda askeri otokrasi altındayken, Japonya çizgisinde bir modernleşme hareketi başlatmıştır. Japon sömürge işgalinden sonra Kore'nin bağımsızlığı sırasında kamulaştırılan şirketlerin özelleştirilmesi, dört büyük şirketi büyük oyunculara dönüştürmüştür. Kore Savaşı'ndan sonra, ekonomik büyümeye rehberlik eden planlama stratejileri ve ardından iç ve dış faktörlerin yönlendirdiği ithal ikameci stratejilerin yerini alan ihracata dayalı büyüme de Güney Kore'nin kalkınmasına destek sağlamıştır. Güney Kore, kalkınma yolculuğuna faaliyet gösterdikleri alanlarda en başarılı yerli girişimcileri seçerek ve destekleyerek başlamıştır. Güney Kore, çoğunlukla aileye ait, milliyetçi ve sadık girişimci şirketlere bir dizi teşvik sunarak bu şirketlerin yenilikçi ruhundan yararlanmayı seçmiştir. Hızla gelişen ekonomisi ve planlamanın, ekonomisinin arkasındaki itici güç olması nedeniyle literatürde önemli bir yere sahiptir. Güney Kore'nin demokratikleşmesi ve açık topluma dönüşmesinin olumlu etkileri ile modernleşme politikaları meyvelerini vermeye başlamış ve nitelikli iş gücü seviyesini artmıştır. Bunlara dayalı olarak teknolojiye önem vermeleri, araştırma ve geliştirme faaliyetleri yürütmeleri, inovasyonun ön planda olması ve eğitimin Güney Kore'nin gelişmesinde aktif bir rol oynadığı göstermektedir. Güney Kore, gelişmiş ülkelerle rekabet edebilecek düzeye ulaşmak için önemli adımlar atmış ve çeşitli değişim süreçlerinden geçmiştir. Bu değişim süreçlerinde ortaya çıkan en önemli faktör inovasyonun evrimi ve politikalarıdır. Güney Kore aynı zamanda finansal ve mega şirketler, devlet baskısı, siyasi istikrarsızlık ve sosyal göstergelerdeki dengesizlikler dahil olmak üzere birçok sorunla mücadele etmek zorunda kalmıştır. Tüm bu zorlukların altından kalkan Güney Kore, teknoloji, yenilikçilik ve araştırma ve geliştirme başta olmak üzere birçok yenilik faaliyetlerine yönelik güçlü özel sektör desteği sayesinde şu anda G-20 ülkeleri arasında lider konumunu korumakta ve sürdürmektedir.

## KAYNAKÇA

Aksoy, E. (2019). Türkiye ve Japonya'da Vergi Sistemlerin Gelişimi ve Kişisel Gelir Vergisi Karşılaştırması. Aydın İktisat Fakültesi Dergisi, 4 (2) , 59-69.

Atay, E. (2015). Krizden inovasyon: Güney Kore örneği. Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, (32).

Berktaş, G. & Köroğlu Türközü, H. (2022). Güney Kore'nin Somut Olmayan Kültürel Miras (Soküm) Süreci ve Kültürleri Koruma Yöntemi Üzerine Bir Araştırma. Erciyes Akademi, 36 (3) , 1071-1084.

Bulut, S. (2018). 38. Enlemde Güç Mücadelesi: Kore Savaşı ve Türkiye'deki Tezahürleri. Mavi Atlas, 6 (1), 185-204.

Çakmak, U. (2016). Güney Kore'nin Ekonomik Kalkınmasının Temel Dinamikleri (1960-1990). Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 21 (1), 151-171.





Çetin, R. & Karadaş, S. (2018). Han Nehri Mucizesi: Ekonomik Kalkınmada Güney Kore Örneği. *İstanbul İktisat Dergisi*, 68 (1), 93-112.

Derya, H. (2015). Almanya ve Japonya'nın sanayileşme sürecinde korumacı politikaların önemi. *Akademik Bakış Uluslararası Hakemli Sosyal Bilimler Dergisi*, (48), 97-117.

Dolanay, S. & Oğuzturk, B. (2018). Güney Kore ve Türkiye Ekonomik Büyüme Deneyiminin Otomotiv Sanayii Temelinde Karşılaştırılması. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, Geybulla Ramazanoğlu Özel Sayısı, 689-706.

Erkök, B. (2021). Kalkınmada Güney Kore örneği. *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 11(3), 1401–1416.

Hava, H. T. (2021). İhracata yönelik kalkınma: Güney Kore örneği. *Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi*, 20 (80), 2174-2201. DOI: 10.17755/esosder.721896.

Kavurmacı, A. (2021). Güney Kore'de Sendikal Örgütlenmeye Karşı Tutumlar: Samsung, Hyundai, LG Grup Örnekleri Üzerinden Bir Değerlendirme. *Ordu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Sosyal Bilimler Araştırmaları Dergisi*, 11 (3), 995-1010.

Kıncal, A. (2016). Japon kalkınması: Tarihsel süreç ve politikalar, *Dokuz Eylül Üniversitesi Araştırma ve İnovasyon Dergisi*, Sayı: 6, ISSN: 2148-1113, ss. 76-86.

Köroğlu Türközü, H. (2017). Japon Sömürgeciliği Döneminde Kore Romanı Üzerine. *Erciyes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 31 (43), 7-23.

Kösebalaban, H. (1998). Japon grand stratejisi: Yirminci yüzyıl Japon dış politikasında süreklilik ve değişim. *Divan: Disiplinlerarası Çalışmalar Dergisi*: 57-98.

Oğuztürk, B. S. (2016). Güney Kore'nin kalkınmasında inovasyonun rolü. *Süleyman Demirel Üniversitesi Vizyoner Dergisi*, 3 (5), 48-53.

Oguzturk, B., Özbay, F. & Pehlivan, C. (2017). Güney Kore'nin büyüme sürecinde inovasyonun rolü: Ekonometrik bir analiz 1984-2015. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 22 (4), 1203-1222.

Öz, E. & Vural, T. (2005) Ekonomisi ve Vergi Sistemiyle Japonya, *Maliye Dergisi Sayı:149*.

Özdemir, Z. (2014). Japon Kalkınması ve Piyasa Özgürlüğünün Sonu. *Marmara Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 20 (1) , 95-106.

Sığırı, Ü. (2006). Japonların Kültürel Özellikleri Bağlamında; Yönetmel, Ekonomik ve Sosyal Süreçlerinin Analizi. *İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, Sayı:9, s.29-47.

Şahin Söylemez, S. & Alpar, B. I. (2022). İş-Yaşam Dengesi Arayışında Japonya: İş, Aile ve Yaşam Alanlarına Dair Bir Değerlendirme. *Journal of Social Policy Conferences* , (82) , 223-266.

Tezer, Ö. (2019). Güney Kore'nin Ekonomik Elitleri ve Siyasal Sistem İçerisindeki Konumları. *Fiscaoconomia*, 3 (3) , 80-97.

Yülek, M. (2013) Kalkınma tartışmalarında Japon modelinin yükselişi, düşüşü ve tekrar yükselişi, *İstanbul Ticaret Üniversitesi*.

Yegül, S. & Durgun, A. (2020). Ekonomik Büyümede Ar-Ge ve Yeniliğin Payı: Güney Kore Üzerine Ampirik Bir Analiz. *Uygulamalı Sosyal Bilimler ve Güzel Sanatlar Dergisi*, *Isparta Uygulamalı Bilimler Üniversitesi'nin Kuruluşunun İkinci Yıl Anısına*, 30-42.





Research Article

Doi: [10.5281/zenodo.8070396](https://doi.org/10.5281/zenodo.8070396)

## THE WORKING CONDITIONS OF SYRIAN IMMIGRANTS IN TURKEY<sup>1</sup>

1. Nawres Samir N. Alghali<sup>2</sup>

ORCID No 0009-0007-1753-1253

2. Çiğdem Asarkaya<sup>3</sup>

ORCID No 0000-0002-5661-7996

Başvuru Tarihi: 15.05.2023

Kabul Tarihi: 08.06.2023

Yayın Tarihi: 23.06.2023

### ABSTRACT

In this study, it is aimed to examine the working conditions of Syrian immigrants in Turkey. In this framework, this cross-sectional and descriptive study was carried out in survey model. The sample of the study consists of a total of 385 volunteer participants selected by convenience sampling method from Syrian migrant workers in Istanbul. Data were collected both face to face and online survey technique. The questionnaire form includes demographic questions, questions about discrimination and the Working Conditions Scale. SPSS v26 software was used for the analysis of the data. Frequency analysis, reliability analysis, normal distribution analysis, descriptive statistical analysis were performed in the study. According to results, it was determined that the participants mostly worked informally and had an income of approximately minimum wage. It was determined that the participants mostly found a job through their friends and social media. It was seen that the participants were employed in 24 different occupations and mostly worked as workers. The participants stated that they were exposed to discrimination by their employer. Moreover, findings showed that the participants had a perception that they knew their role in the workplace very well but they were exposed to very high job demands, their relationships at the workplace were negative, they had a low level of control over their jobs, they received a low level of support in the workplace, and they were not well informed about the changes in the workplace.

**Keywords:** Migration, Syrian Refugees, Working Conditions, Discrimination.

### SURİYELİ GÖÇMENLERİN TÜRKİYE'DEKİ ÇALIŞMA KOŞULLARI

#### ÖZET

Bu çalışmada Türkiye'deki Suriyeli göçmenlerin çalışma koşullarının incelenmesi amaçlanmaktadır. Bu çerçevede, bu kesitsel ve betimsel çalışma gerçekleştirilmiştir. Araştırmanın örneklemini, Türkiye'deki Suriyeli göçmen işçilerden kolayda örnekleme yöntemiyle seçilen 385 gönüllü katılımcı oluşturmaktadır. Çalışma verileri anket tekniği kullanılarak hem yüz yüze hem de çevrimiçi olarak toplanmıştır. Anket formunda demografik sorular, ayrımcılıkla ilgili sorular ve çalışma koşulları ölçeği yer almaktadır. Verilerin analizinde SPSS v26 programı kullanılmıştır. Elde edilen sonuçlara göre, katılımcıların daha çok kayıtsız olarak çalıştıkları ve yaklaşık olarak asgari ücret tutarında bir gelire sahip oldukları belirlenmiştir. Katılımcıların daha ziyade arkadaşları ve sosyal medya aracılığıyla iş buldukları saptanmıştır. Katılımcıların 24 farklı meslekte istihdam edildiği ve çoğunluğunun işçi olarak çalıştığı görülmüştür. Katılımcılar işverenleri tarafından ayrımcılığa maruz kaldıklarını belirtmişlerdir. Bulgular, katılımcıların iş yerindeki rollerini çok iyi bildikleri algısına sahip olduklarını ancak çok yüksek iş taleplerine maruz kaldıklarını, iş yerindeki ilişkilerinin olumsuz, işleriyle ilgili kontrol düzeylerinin düşük olduğunu, iş yerinde düşük düzeyde destek aldıklarını ve iş yerindeki değişiklikler hakkında çok az bilgilendirildiklerini göstermiştir.

**Anahtar Kelimeler:** Göç, Suriyeli Mülteciler, Çalışma Koşulları, Ayrımcılık.

<sup>1</sup> This article is derived from the master thesis.

<sup>2</sup> Nawres Samir N. Alghali, [nawres.alghali@gmail.com](mailto:nawres.alghali@gmail.com)

<sup>3</sup> Asst. Prof., Çiğdem Asarlaya, [casarkaya@ticaret.edu.tr](mailto:casarkaya@ticaret.edu.tr)



## **1. INTRODUCTION**

After the riots and demonstrations that broke out in Syria at the beginning of 2011, approximately 12 million Syrians were displaced and 7 million Syrians had to leave their country. Undoubtedly, neighboring countries were most affected by the mass migration flows. As a result of the increasing war environment, the movement of people from Syria to Turkey has grown (Yeşil, 2017). Currently, there are 3.636.698 Syrians under temporary protection in Turkey (PMM, 2022).

When Syrian immigrants entered Turkey, they first stayed in temporary shelter centers. AFAD provided services to Syrians in these areas by building 26 different temporary shelters in satellite cities, primarily in terms of providing basic needs such as shelter, food and beverage, health, education and training, etc. to Syrians under temporary protection. The number of people staying in temporary shelter centers has decreased over the years, and many of these centers have been closed (PMM, 2022). Currently, a very small proportion of Syrians in Turkey live in temporary shelter centres. The number of Syrians in temporary shelter centers has started to decrease with their movement to the cities in Turkey (PMM, 2022). Entering the working life became a necessity for Syrian immigrants who have started to live in the cities.

On the other hand, Article 29 of the Temporary Protection Regulation regulates labor market access services. Based on this article, the “Regulation on Work Permits of Foreigners Under Temporary Protection”, which regulates the access and entry of foreigners under temporary protection status to the labor market, was prepared and entered into force on January 15, 2016, thus paving the way for foreigners under temporary protection to work formally (RWPFTP, 2016). Turkey has provided the right to work, which will allow the Syrians with temporary protection status living within its borders to lead an honorable life, with the legal regulation it has brought (Bidinger, 2015).

It is seen that Syrians under temporary protection in Turkey are integrated into business life in three ways. The first of these is to be included in the working life as an employer by establishing independent companies, the second is to work as workers in the enterprises in the provinces where they are located, and the third is to open independent businesses and work as tradesmen and craftsmen (Korkmaz, 2017). On the other hand, it is seen that Syrians in Turkey mostly work as unskilled workers in labor-intensive sectors such as agriculture, construction, manufacturing and textile (Aygül, 2018). However, there appears to be a gap in the literature on examining the working conditions of Syrian immigrants in Turkey. In this context, this study aims to examine the working conditions of Syrian immigrants in Turkey.

## **2. CONCEPTUAL FRAMEWORK**

### **2.1. The Concept of Migration**

The concept of migration, which is a multidimensional and dynamic process, has been examined by different disciplines and many different definitions have been introduced to the concept of migration. When the definitions of migration are examined, two main groups are seen. The first considers migration as a geographical/physical mobility, while the second considers it as a mobility with social consequences (Bal, 2011).

The International Organization for Migration (IOM) has defined migration as crossing an international border or moving within a state. According to the International Organization for Migration, all of the population movements in which people are displaced regardless of their duration, structure and reason should be considered as migration. This includes refugees, displaced persons and economic migrants (IOM, 2013).

According to Marshall (2005), migration is the permanent movement of a small or large number of individuals or groups beyond symbolic or political boundaries towards new settlements and societies. According to Lee, migration is generally defined as a permanent or semi-permanent change of residence. Lee states that the distance of movement, voluntary or involuntary migration does not impose any restrictions on this definition, and it is evaluated within the framework of the general definition without making any distinction between external and internal migration (Lee, 1966). Zelinsky (1971) sees migration as a permanent or semi-permanent change of place of residence. Moreover, he interpreted it as the change of the social unit and environment in a way that forces or destroys the previous social ties. Based on Zelinsky's definition, it is possible to say that migration has an impact on individuals' social network, cultural bond and sense of belonging. With this aspect, Zelinsky not only considers migration



as a change of position, but also evaluates it as a phenomenon that has the power to change the social structure.

At first glance, migration can only be seen as the experience of people who change their geography. Migration is understood as a journey from one geographical place to another. In its most basic sense, although migration expresses the transition from one place to another, beyond that, it is the social reaction of people to political, cultural and economic changes (Bartram et al., 2014). In other words, people do not intend to change the geography they live in before certain changes occur. Migration, which is a change of place, is the continuation of a chain of changes. A society without migration is not thought of, and a society without migration begins to die. (Ortaylı, 2006).

Migration cannot be defined as just a social mobility or a geographical displacement. With migration, it is considered as a multi-faceted process consisting of many dimensions such as social relations, gender roles, culture, class, status, etc., as well as the living spaces of human groups. The emergence of new job opportunities in cities with industrialization, the migration of individuals living in rural areas to industrial cities in order to benefit from job opportunities, and the need for employers to employ manpower have led to migration mobility. Mixed ethnic groups are formed in regions that receive intense immigration, and different cultures live together. In this sense, different societies can be seen (Giddens & Sutton, 2016).

It has been stated that migration is a socio-religious event. Almost all of the prophets experienced migration at some point in their lives. Migration, which is a part of humanity, has existed since ancient times (Cruz, 2010). Sociologically, migration includes the permanent movement of individuals or groups beyond symbolic or political boundaries towards new settlements and societies and the effects of this movement (Marshall, 2005).

As can be seen, the concept of migration is too broad to be included in a single definition. A single, universal definition of the phenomenon of migration could not be made. In summary, the common point of these definitions is that individuals migrate from their own lands to other lands compulsorily/voluntarily and continue their lives in new living places. The common point about the concept of migration is that immigrants move to new places by crossing borders or staying within borders in order to improve their living standards or to continue their lives due to compulsory situations (Faist, 2000).

## **2.2. Syrian Migration to Turkey**

After the riots and demonstrations that broke out in Syria at the beginning of 2011, approximately 12 million Syrians were displaced and 7 million Syrians had to leave their country. Undoubtedly, neighboring countries were most affected by the mass migration flows. As a result of the increasing war environment, the movement of people from Syria to Turkey has grown. On April 29, 2011, when the entry to Turkey began, Turkey choose to implement an "open door policy". This responsibility was given to AFAD in Turkey, which was unprepared to manage the Syrian migration, which reached hundreds of thousands of people in a short time. Administrative authority remained with AFAD for a long time due to the fact that the migration event was evaluated as an emergency (Yeşil, 2017).

The Syrian migration movement first started on April 29, 2011 with 252 people who entered the Yayladağı district of Hatay. A rapid increase was seen in the number of Syrians under temporary protection living in Turkey over the years. It is possible to talk about a significant stagnation in the entrances from Syria to Turkey after 2017. Currently, there are 3.636.698 Syrians under temporary protection in Turkey (PMM, 2022).

When Syrian immigrants entered Turkey, they first stayed in temporary shelter centers. AFAD provided services to Syrians in these areas by building 26 different temporary shelters in satellite cities, primarily in terms of providing basic needs such as shelter, food and beverage, health, education and training, etc. to Syrians under temporary protection. The number of people staying in temporary shelter centers has decreased over the years, and many of these centers have been closed. Currently, only 7 temporary shelter centers are actively serving in Turkey. These centers are located in Adana, Hatay, Kahramanmaraş, Kilis and Osmaniye, which are close to Turkey's Syrian border region (PMM, 2022)



A total of 47.885 Syrians live in temporary shelter centers in Turkey (PMM, 2022). This number corresponds to 1.31% of the total number of Syrians in Turkey. In other words, a very small proportion of Syrians in Turkey live in temporary shelter centres. The number of Syrians in temporary shelter centers has started to decrease with their movement to the cities in Turkey (PMM, 2022). Syrian immigrants, who were initially settled in settlements reserved for immigrants in the border region of Syria and Turkey, later dispersed to big cities for various reasons such as finding jobs easily and living economically comfortably.

### **2.3. Legal Status of Syrian Immigrants**

Turkey, which was exposed to mass migration flows after the civil war in Syria in 2011, initially acted with the thought that the civil war in Syria would end in a short time and the mass migration would be temporary, and shaped its policies accordingly (Topal, 2015). Therefore, the definition of "guest", which has no legal equivalent for Syrians, was used by the authorities in the first place and basic human needs such as temporary shelter, food and hygiene were met (Kaya & Eren, 2015). However, Syrians, who are seen as guests who will return to their countries as time goes on, have persisted beyond expectations in Turkey due to the fact that the civil war in Syria has not stopped, and therefore the definition of guest turned out to be insufficient (İzmirli, 2017).

The increasing status debates of the Syrians who fled the war environment in their country and took refuge in Turkey necessitated the introduction of new regulations. Thus, the "temporary protection" status for Syrian migration was introduced with the Law on Foreigners and International Protection No. 6458 on 04/04/2013 and the registration of Syrians living in Turkey as foreigners under temporary protection has been started. Temporary protection is applied to foreigners who have been forced to leave their country, who cannot return to the country they left, who come in mass or individually to find emergency and temporary protection, and who cannot be granted international protection status determination (Temporary Protection Regulation, 2014).

### **2.4. Legal Legislation Regarding the Work of Syrians**

Article 29 of the Temporary Protection Regulation regulates labor market access services. Based on this article, the "Regulation on Work Permits of Foreigners Under Temporary Protection", which regulates the access and entry of foreigners under temporary protection status to the labor market, was prepared and entered into force on January 15, 2016, thus paving the way for foreigners under temporary protection to work formally. With the relevant regulation, some rules have been introduced that both the foreigner under temporary protection status and the employer are required to comply with in work permit applications. According to the relevant regulation (RWPFUTP, 2016);

- Foreigners under temporary protection cannot work or be employed in Turkey without a work permit.
- Foreigners under temporary protection can obtain a work permit six months after the temporary protection registration date.
- Foreigners under temporary protection can only get a work permit in the provinces where they are allowed to stay.
- Work permit applications of foreigners under temporary protection are made by the employer.
- A fixed-term employment contract must be signed between the employer and the employee.
- Work permits are issued for a maximum period of one year.
- A 10% employment quota is applied to businesses employing foreigners under temporary protection. In workplaces with 9 or less people, only one foreigner is allowed to work under temporary protection status.

As a result, Turkey has provided the right to work, which will allow the Syrians with temporary protection status living within its borders to lead an honorable life, with the legal regulation it has brought (Bidinger, 2015).



## 2.5. The Place of Syrians in the Turkish Labor Market

### 2.5.1. Sectors where Syrians are employed

It is seen that Syrians under temporary protection in Turkey are integrated into business life in three ways. The first of these is to be included in the working life as an employer by establishing independent companies, the second is to work as workers in the enterprises in the provinces where they are located, and the third is to open independent businesses and work as tradesmen and craftsmen (Korkmaz, 2017).

The exclusion of immigrants based on language, ethnicity and racial differences is a factor that narrows the employment opportunities of refugees (Bauder, 2005). Empirical studies show that since 2011, when they started to migrate to Turkey, Syrians mostly work in unskilled jobs. It does not seem possible for Syrians who do not have sufficient Turkish language skills to be employed in skilled jobs (Akgündüz et al., 2017).

It is seen that Syrians in Turkey mostly work as unskilled workers in labor-intensive sectors such as agriculture, construction, manufacturing and textile. In addition, the working areas of Syrian refugees are shaped according to the economic conditions of the provinces where they reside. For example, while Syrians in Gaziantep and Mersin can find jobs mostly in trade and industry, those living in Hatay and Adana make their living by doing seasonal labor. Those living in larger cities such as Istanbul, Bursa and Izmir appear as indispensable actors of the informal sectors. Refugees residing in more rural areas and slums outside the city centers work as peddlers, painters, do all the work given in small businesses or work on their own account in daily jobs. Some Syrians, on the other hand, open their own businesses as tradesmen and craftsmen in areas such as restaurants, patisseries, barbershops, jewelery and clothing (Aygül, 2018). In addition, domestic workers do not want to work in seasonal jobs where working and living conditions are very heavy throughout Turkey. For this reason, Syrian refugees have become an important source of employment in seasonal jobs in the agricultural sector (Ulutaş, 2016).

Although the employment rates of Syrians in Turkey vary according to the provinces, they are mostly employed in non-skilled jobs, textile, construction and service sectors. In addition, researches show that Syrian refugees mostly work in precarious informal sectors. It is known that among the Syrians who have escaped from wars and conflicts in their countries, those who have a professional occupation generally immigrated to European countries, especially Canada and Germany. It cannot be clearly determined how many of the Syrians in Turkey, who are lawyers, doctors, engineers, academics and teachers, practice their profession. In some occupational groups, it is seen that their professional identities are not recognized due to the lack of diploma equivalence and they cannot practice their profession. (Aygül, 2018).

### 2.5.2. Entrepreneurship of Syrians

Migrant entrepreneurs in the labor market have been one of the areas of discussion in the literature for many years. It can be said that immigrants make important contributions to the development of employment, market and economy through the social networks they have created among themselves. External environmental prejudices and the development of the idea of the “foreigner” have a compelling effect on immigrant communities to stand on their own feet. Thus, they try to meet their general economic needs by forming employment areas among themselves (Vinogradov & Isaksen, 2008).

Syrians in Turkey have started to participate in production, although not yet on a large scale. Shoemakers, bakeries and shops owned by Syrians contribute to the economy. Since they produce and sell in the way they are used to, Syrians shop from these businesses. On the other hand, due to the fact that some of these businesses operate illegally, do not pay taxes and cause unfair competition, they are frequently criticized by local tradesmen (ORSAM, 2015).

The investment areas of companies established with Syrian joint capital have generally been for business lines that carry out commercial activities. Companies operating in wholesale trade and retail trade in particular are followed by the companies operating in sectors such as real estate, construction, food, travel agency, education and transportation (TEPAV, 2019).

## 2.6. Effects of Syrians on Turkish Labor Market

It can be said that there are two different views in the literature regarding the effects of immigrants on





the labor market. First, the increase in migrant labor, especially due to mass migration movements, increases the total labor supply and may lead to a decrease in wages. This is based on the assumption that the migrant workforce is a substitute for the domestic workforce. Another view is the assumption that immigrants are not a substitute for, but a complement to the domestic workforce. Thus, immigrants do not compete with the domestic workforce (Borjas, 2015).

While the employment of Syrians as cheap and unregistered labor causes an increase in the competition arising from the labor supply in the labor market, this situation causes the employment of the local people in the economic lower and middle strata to be negatively affected (Salur & Erdoğan, 2017). The density of Syrians, especially in border provinces, creates perceptions among local people that they are out of their jobs due to Syrians (Oytun & Gündoğar, 2015). This situation, on the other hand, causes the local people to react to the Syrians and increases the risk of social conflict between the two communities.

While the entry of Syrians into the employment market has an impact on unemployment, on the other hand, the threat posed by increasing unemployment also causes the working conditions of the local workforce to decrease, especially wages (Kaygısız, 2017). As a matter of fact, researches and reports show that in general, most of the Syrians are unskilled, so they work in jobs they can find without any job preference to provide for their family, without even being paid a certain wage. Therefore, this situation causes pressure to decrease the wages of workers and also causes the income distribution to be negatively affected in the long run (Salur & Erdoğan, 2017).

In addition to all these, there are also contributions made by Syrians to the workforce. Syrians, who came to Turkey with their capital, both established their own businesses and created job opportunities for the local people. While this situation primarily provided the development of the regional economy, it made a significant contribution to the Turkish economy in general. As a matter of fact, the number of companies with at least one Syrian partner reached a high figure of 15,159, while the number of Syrians employed in these companies was expressed as 10,046 (Sönmez, 2014). On the other hand, the increase in the cheap and unskilled labor force, which negatively affected the local people, made a positive contribution to the costs of investors and tradesmen. In addition, the increase in the Syrian unskilled workforce has also been effective in closing the gap in some sectors where local workers do not want to work (Tunç, 2015).

## **2.7. Working Conditions of Syrians**

Syrian immigrants in Turkey generally work in unskilled and labor-intensive jobs. Immigrants are mainly employed in the textile, construction, production and agriculture sectors. Syrian workers tend to work in the worst working conditions without basic labor and social rights, especially by taking over seasonal agricultural jobs and low-skilled jobs in the textile and service sectors. The reason why immigrants are employed in unskilled and insecure jobs requiring harsh working conditions is explained by necessity based on language, education and financial problems (Özpinar et al., 2016).

Syrians who cannot legally participate in working life by obtaining a work permit have to work informally, for low wages and without insurance. It is seen that Syrians working informally in Turkey are mostly working in daily jobs especially in agriculture and manufacturing sectors. In the construction and clothing sectors, it is known that Syrians are employed by closing the employment gap created by local citizens who do not want to work in these areas due to heavy working conditions (Korkmaz, 2018). The fact that immigrants often work in illegal and unsecured jobs also causes them to receive very low wages. Syrian workers are generally exploited by labor brokers and are thought to be substituted for local workers (İçduygu and Diker, 2017).

Informality, which affects working conditions and causes social tensions, is becoming a major problem. Integrating language courses into vocational training, increasing Syrians' access to these programs, increasing the capacity of major service providers such as İŞKUR, creating funding opportunities for civil society working in this field and encouraging entrepreneurship with low-interest loans can have a positive impact on the transition to formal employment (İçduygu & Diker, 2017).



## 2.8. Prejudice and Discriminations in the Labor Market

The sources of discrimination encountered in the labor market are discussed in three different ways in the literature: employer, co-workers and market (consumer).

**Employer Discrimination:** Employer discrimination refers to the situation where employers segregate and categorize their workforce based on different personal characteristics. It is known that this distinction can be built on different characteristics such as gender, age, race, language, religious thought, minority membership, disability, immigrant status, etc. In order to talk about employer discrimination, the employer must not act equally between employees or job seekers with equivalent characteristics. Discrimination regarding equal qualifications is widely practiced for women and ethnic groups. It seems that as a result of discrimination, differences in employment opportunities and wages can arise between equals (Mehmet & Kılıç, 2009).

**Discrimination by Co-Workers:** It is known that discriminatory practices against employees in the labor market are generally caused by their colleagues (Demant et al., 2006). According to the approach of classical economists, employees may be exposed to discrimination by their colleagues/colleagues if there is high unemployment in the region where they live and disproportionate earnings are high (Glenn, 2009). It is seen that employment and earnings conditions are effective in the emergence of discriminatory behaviors. In the research of Houtzager and Rodrigues (2002) on the exclusion of non-Western immigrants in the labor market, it is stated that entrenched prejudices in the society prevent immigrants' opportunities in the labor market. After getting a job, non-Western immigrants may encounter colleagues who do not accept them in the workplace (Houtzager & Rodrigues, 2002).

**Market Discrimination:** Customers in the market may show a discriminatory attitude due to the personal characteristics of the workers working in the workplaces where goods and services are offered. In this case, consumers or customers change their preferences in terms of employee profiles in the relevant workplace, regardless of the product or service produced. In consumer, customer or market discrimination, the position of the discriminated person is important. Persons working in a job or position that requires frequent contact with customers may be exposed to discriminatory behavior due to their constant visibility. Thus, it is not possible for some employees to stand out in jobs and professions where interaction is high. Being in the background and not being able to take part in some positions can have a multi-faceted effect. This situation can create inequality in promotions and wages among employees (Borjas, 2015).

## 2.9. Types of Organizational Discrimination

Organizational discrimination is defined as exhibiting different or negative behaviors towards employees and making some institutional arrangements due to internal (such as age, ethnicity, gender, physical characteristics, race, culture, language, sexual orientation) and external (education, family structure, social status, income level, entertainment habits, personality type, geographical orientation, settlement, marital status, military experience, political opinion, economic situation, citizenship, religion, personal values, work experience, etc.) factors in organizations (Córdova & Cervantes, 2010). The types of organizational discrimination that are frequently encountered in the literature are discussed below.

**Gender Discrimination:** Gender discrimination is defined as any distinction, exclusion and restriction made on the basis of roles and norms due to socially constructed gender (Spears Brown et al, 2010). In other words, gender discrimination refers to all kinds of discrimination, exclusion and restriction aimed at preventing women from enjoying their rights in political, economic, cultural or other fields (Dalkıranoğlu, 2006).

**Sexual Orientation Discrimination:** Sexual orientation discrimination is the exclusion of Lesbian, Gay, Bisexual or Transgender (LGBT) individuals from the labor market through dismissal, forced resignation, sexual harassment and humiliation in working life. Due to the externally perceived image of the workplace, sexual orientation is not mentioned in the explanations regarding the dismissal of this workforce (Doğan, 2012).

**Racial Discrimination:** As a form of oppression, racism is the belief that biological differences between human races must also determine cultural, economic, organizational or individual problems and that one



race (usually own race) is superior to others and has the right to dominate others, or is a doctrine or organized system that accepts these values (Bratter & Gorman, 2011). In this type of discrimination, there is a doctrine of superiority based on racial difference (Kim, 2015).

**Age Based Discrimination:** Age-based discrimination is the process of prejudiced and negative attitudes towards people, as well as all kinds of discrimination, exclusion and restriction due to their age. Although age discrimination is seen for both the young and the old, it affects the elderly more (Cheung et al, 2011). The tools used by employers in age discrimination include less chance of promotion for older workers, heavier workload, dismissal of older workers first, refusing job applications of the elderly, and reducing only the wages of older workers (Cheung et al., 2011).

**Disability Discrimination:** In today's working life, physically and mentally disabled employees working in almost every organization are exposed to various negative discriminations. The undesirable behavior of the manager and some employees to a disabled employee or employee candidate and justifying this behavior or attitude can be expressed as discrimination against the disabled. In other words, disability discrimination is the failure of the owners and managers of the organization to assign a task appropriate to the situation of the employee and to excuse this failure (Seymen & Bolat, 2005).

### **3. METHOD**

#### **3.1. Research Model**

In this study, it is aimed to examine the working conditions of Syrian immigrants in Turkey. In this framework, this cross-sectional and descriptive study was carried out in the survey model. In the study, the working status of Syrian immigrants in Turkey is revealed and examined in terms of demographic factors.

#### **3.2. Research Questions**

The research questions determined in line with the purpose of the study are presented below.

RQ1: How is the working life of Syrian refugees in Turkey? What are their employment channels? What are their working statuses? In which sectors do they work? What professions do they practice? What are their income levels?

RQ2: What are the working conditions (demands, control, support, relationships, role, change) of Syrian immigrants in Turkey?

#### **3.3. Sample**

The universe of the study consists of Syrian migrant workers in Turkey. The sample of the study, on the other hand, consists of a total of 385 volunteer participants selected by convenience sampling method from the aforementioned universe.

Data was collected from 403 Syrian immigrant workers who were working in Istanbul at the time of data collection. In the initial review, a total of 18 surveys containing incomplete and/or inconsistent responses were excluded from the study, and the data analysis was conducted with the remaining 385 participants.

#### **3.4. Data Collection**

In order to collect data in the study, a questionnaire form consisting of three parts was developed. In the first part of the questionnaire, there are six questions in total regarding the demographic characteristics of the participants. The second part of the questionnaire consists of 27 questions using 5 point likert scale regarding the working life of the participants. These questions were created by the researcher utilizing the study of Tutar (2021).

The third part of the questionnaire includes the Working Conditions Scale. Working conditions scale consists of 35 questions under 6 sub-dimensions including demands (1-8), control (9-14), support (15-23), relationships (24-27) role (28-32), change (33-35). The scale questions in the questionnaire are answered in a way to be scored between 1 and 5. The reliability coefficient of the scale was reported as 0.95 (Vatanseven, 2021).

Study data were collected both face-to-face (n=369) and online (n=16). The survey form was transferred to the internet and the link was shared with the participants via platforms such as whatsapp and e-mail.



On the other hand, the questionnaire form was printed and distributed to the participants in Avcılar, Beylikdüzü, Esenyurt and Fatih regions and it was provided to be filled in face to face. Before the survey application, the participants were informed about the research and their voluntary participation consent was obtained.

### 3.5. Data Analysis

SPSS v26 software was used for the analysis of the data collected in the study. In the study, first of all, frequency analysis was carried out regarding the demographic characteristics and working life of the participants. Subsequently, validity analysis, reliability analysis, normality analysis and descriptive statistical analyzes of working conditions scale were performed.

## 4. FINDINGS

### 4.1. Demographic Statistics

Demographic statistics of the participants are shown in Table 1.

**Table 1.** Demographic Statistics of the Participants

Variable	Category	n	%
Gender	Female	137	35,6
	Male	248	64,4
Age	18-29	247	64,2
	30-39	85	22,1
	40-49	32	8,3
	50-59	21	5,5
Length of stay in Turkey	1-3 years	88	22,9
	4-6 years	105	27,3
	7-9 years	143	37,1
	10+ years	49	12,7
Education	Primary school	42	10,9
	Secondary school	81	21
	High school	42	10,9
	University	163	42,3
	Master	57	14,8
Marital status	Single	204	53
	Married	181	47
Turkish knowledge	Low	80	20,8
	Moderate	214	55,6
	High	91	23,6

In Table 1, it is seen that the sample is mostly male (n=248; %64,4), between the ages of 18-29 (n=247; %64,2), university graduates (n=163; %42,3), single (n=204; %53,0), have been in Turkey for 7-9 years (n=143; %37,1) and have a medium level of Turkish knowledge (n=214; %55,6).

### 4.2. Findings Regarding the Work Life of the Participants

The first research question of the study is presented below.

RQ1: How is the working life of Syrian refugees in Turkey? What are their employment channels? What are their working statuses? In which sectors do they work? What professions do they practice? What are their income levels?

The answers given to the questions asked to the participants in this context are shown in Table 2, Table 3 and Table 4.





As seen in Table 2, it has been determined that the participants mostly work informally (n=335; %87,0) and have an income of approximately minimum wage (n=313; %81,3). While 39.7% of the participants have been working in Turkey for 4-6 years (n=153), 62.9% have been working in their current job for 1-3 years (n=242). It is seen that most of the participants work in two different workplaces in this period (n=130; %33,8). It was determined that the participants mostly found a job through their friends (n=133; %34,5) and social media (n=131; %34,0).

**Table 2.** Findings Regarding the Work Life of the Participants

Variable	Category	n	%
Working status	I work informally	335	87
	I work registered	50	13
Monthly income	0-5.000 TL	21	5,5
	5.000-10.000 TL	313	81,3
	10.000-15.000 TL	41	10,6
	15.000+ TL	10	2,6
In how many different workplaces have you worked in Turkey?	1	81	21
	2	130	33,8
	3	93	24,2
	4	22	5,7
	5	42	10,9
	6	11	2,9
	7	6	1,6
How many years have you been working in Turkey?	1-3 years	109	28,3
	4-6 years	153	39,7
	7-9 years	88	22,9
	10+ years	35	9,1
How many years have you been working at your current job?	1-3 years	242	62,9
	4-6 years	99	25,7
	7-9 years	43	11,2
	10+ years	1	0,3
From which channel did you find your job?	My social friends	133	34,5
	Internet/Social media	131	34
	My social relatives	64	16,6
	Got an offer from the company	41	10,6
	Personal application	16	4,2



In Table 3, it is seen that the participants have 24 different professions and mostly work as workers (n=119; %30,9).

**Table 3.** Findings Regarding the Occupation of the Participants

Occupation	n	%	Occupation	n	%	Occupation	n	%
Worker	119	30,9	Construction	15	3,9	Real estate	8	2,1
Translator	28	7,3	Receptionist	14	3,6	Plastic collector	7	1,8
Delivery guy	22	5,7	Baker	12	3,1	Car rental	6	1,6
Logistics	22	5,7	Salesman	11	2,9	Blacksmith	4	1,0
Barbar	21	5,5	Tailor	11	2,9	Restaurant manager	1	0,3
Shoes shop	21	5,5	Hair dresser	10	2,6	Journalist	1	0,3
Teacher	18	4,7	Engineer	9	2,3	Nutritionist	1	0,3
Trade	16	4,2	Garbage worker	8	2,1	Total	385	100,0

In Table 4, it is seen that the participants work in 8 different sectors. The top three sectors are production sector (n=149; %38,7), services sector (n=87; %22,6) and real estate and rental sector (n=43; %11,2), respectively.

**Table 4.** Findings Regarding the Sectors of the Participants

Sector	n	%	Sector	n	%	Sector	n	%
Production	149	38,7	Logistics	41	10,6	Tourism	10	2,6
Service	87	22,6	Construction	35	9,1	Health	2	0,5
Real estate and rental	43	11,2	Education	18	4,7	Total	385	100,0

### 4.3. Findings Regarding Discrimination

Participants responded to the discrimination-related statements on the survey form using a five-point scale. The findings regarding the discrimination of the participants by their employers are shown in Table 5.

**Table 5.** Findings Regarding Discrimination by Employer

Type	Item	Sub Mean $\pm$ sd
Employer discrimination	My employer is discriminating against me.	3,91 $\pm$ 1,25
	My employer treats me unfairly.	3,80 $\pm$ 1,32
	My employer pays me a lower salary.	4,21 $\pm$ 1,15
	My employer gives me more workload.	4,24 $\pm$ 1,20

As can be seen in Table 5, the participants have a perception to be discriminated against mostly by their employers ( $\bar{x}$ =4,04;  $sd$ =0,88). In this context, the participants stated that they were mostly given an excessive workload by their employers ( $\bar{x}$ =4,24;  $sd$ =1,20).

The findings regarding the discrimination of the participants based on their gender, age and race are shown in Table 6.

**Table 6.** Findings Regarding Discrimination Based on Gender, Age and Race

Type	Item	Sub Mean $\pm$ sd
Discrimination based on gender	My employer discriminates against me based on my gender	2,77 $\pm$ 1,55
Discrimination based on age	My employer discriminates against me based on my age	2,76 $\pm$ 1,38
Discrimination based on race	My employer discriminates against me based on my race	4,38 $\pm$ 1,15



As can be seen in Table 6, the participants have a perception to be discriminated against mostly based on their race ( $\bar{x}=4,38$ ;  $sd=1,15$ ). On the other hand, it is seen that their perception regarding discrimination based on gender ( $\bar{x}=2,77$ ;  $sd=1,55$ ) and age ( $\bar{x}=2,76$ ;  $sd=1,38$ ) have relatively lower levels.

#### 4.4. Reliability Analysis

The results of the reliability analysis of the Working Conditions Scale used in the study are shown in Table 7.

**Table 7.** Reliability Analysis Results

Variable	Number of Items	Cronbach Alpha
Demands	8	,870
Control	6	,895
Support	9	,871
Relationships	4	,882
Role	5	,897
Change	3	,846

In Table 7, it is seen that the reliability coefficient of all dimensions of the Working Conditions Scale is above 0,80. It is stated that the Cronbach Alpha reliability coefficient above 0,80 indicates that the scale is at a high level of reliability (Şahin & Gürbüz, 2014). In this context, it was concluded that the Working Conditions Scale used in the study was highly reliable.

#### 4.5. Descriptive Statistics

The second research question of the study is presented below.

RQ2: What are the working conditions (demands, control, support, relationships, role, change) of Syrian immigrants in Turkey?

To answer this question, the descriptive statistics of the participants' responses to the Working Conditions Scale are shown in Table 8.

**Table 8.** Descriptive Analysis Results

Variable	Mean	Standard Deviation	Skewness	Kurtosis
Demands	4,27	,81	-1,296	1,041
Control	1,97	1,09	1,087	,159
Support	1,95	,89	1,044	,142
Relationships	3,78	1,05	-1,019	,389
Role	4,39	,69	-1,238	1,650
Change	1,50	,84	1,901	2,848

It is seen that the demands dimension has a very high value ( $\bar{x}=4,27$ ;  $sd=0,81$ ). This indicates that respondents are very highly exposed to demands such as heavy workload or short time to complete work.

It is seen that the control dimension is at a low level ( $\bar{x}=1,97$ ;  $sd=1,09$ ). This indicates that participants have low control over issues such as how and when to do their work.

It is seen that the support dimension is at a low level ( $\bar{x}=1,95$ ;  $sd=0,89$ ). This indicates that the participants take low levels of support, such as help and resources, from their managers and co-workers.

It is seen that the relationship dimension is at a high level ( $\bar{x}=3,78$ ;  $sd=1,05$ ). This dimension of the scale measures negative situations in workplace relationships. In this context, this finding indicates that the participants perceive negative relationships in the workplace.

It is seen that the role dimension is at a very high level ( $\bar{x}=4,39$ ;  $sd=0,69$ ). This shows that the participants have a very high level of knowledge of their roles in the workplace, such as their responsibilities and what is expected of them.

It is seen that the change dimension is at a very low level ( $\bar{x}=1,50$ ;  $sd=0,84$ ). This shows that participants are not well informed about what changes in the workplace are and how to implement them.



On the other hand, in order to determine which of the parametric or non-parametric analysis techniques will be used in the study, it was examined whether the data conformed to the normal distribution. It is stated that the skewness and kurtosis values between -3 and +3 indicate that the data are normally distributed (Gürbüz & Şahin, 2014). Table 8 shows that the skewness and kurtosis values of all dimensions of the Working Conditions Scale are within the specified range. In this framework, it was concluded that the data conformed to the normal distribution, and thus, parametric analysis methods were used in the study.

## 5. DISCUSSION AND CONCLUSION

In this study, it was aimed to examine the working conditions of Syrian immigrants in Turkey, however our study have faced some limitations; thus the findings have to be interpreted cautiously. Firstly the study was limited to examine only the Syrian employees and workers, so the result might not reflect the conditions of the Syrian entrepreneurs and work owners in Turkey.

Secondly, the study was conducted by convenience sampling, and the result may not be completely generalizable for whole Turkey, since the sample was only taken from Istanbul. As a suggestion for further studies, the study can be replicated with a larger sample including other parts of the country, to see weather the results are specified to a region or can be generalized for the country as a whole.

To shift back and conclude the results of our study, the work lives of Syrian refugees were examined. According to results, it was determined that the participants mostly worked informally and had an average income around the minimum wage. This finding shows that Syrian refugees face difficulties in the labor market in Turkey, that informal work may create problems in protecting the rights of workers and pave the way for employers to pay less. It was also found in the study that most of the participants had been working in Turkey for 4-6 years, and had been working in their current job for 1-3 years. It was seen that most of the participants worked in two different workplaces in this period. It is evaluated that the finding that the participants work in more than one workplace despite their short working time reveals the importance of registered work once again. In addition, it was determined in the study that the participants mostly found a job through their friends and social media. This finding is considered to show the importance of networks for employment. In the study, it was seen that the participants were distributed in 24 different occupations and mostly worked as workers. It was also determined that the participants worked in 8 different sectors. The top three sectors were seen as production sector, services sector, and real estate and rental sector, respectively.

Later in the study, the questions related to discrimination were examined. As a result of the analysis, it was determined that the participants stated that they were exposed to discrimination by the employer. In terms of employer discrimination, it was seen that “giving more workload” came to the fore. On the other hand, it was determined that the participants stated that they were mostly exposed to discrimination based on their race, and that they were exposed to relatively lower levels of discrimination based on gender and age. These findings show that employers tend to give Syrian refugee workers more workload for less wages. In this context, it is thought that union protection is important, but the prerequisite of being a registered employee comes to the fore again.

Then, the scores of the participants from the Working Conditions Scale were examined in the study. The results of the analysis showed that the demands and role dimensions had very high level, the relations dimension had high level, the control and support dimensions had low level, and the change dimension had very low level. These findings show that the participants have a perception that they know their role in the workplace very well but they are exposed to very high job demands, their relationships at the workplace are negative, they have a low level of control over their jobs, they receive a low level of support in the workplace, and they are not well informed about changes in the workplace.

This study reveals the problems of Syrian immigrants' labor force participation in Turkey and the difficulties caused by these problems. The results of this study can help policy decisions to be taken to create better working conditions and encourage their participation in the workforce for Syrian refugees living in Turkey. In addition, this work can help the international community pay more attention to the problems experienced by Syrian refugees and allocate more resources to humanitarian work. In this context, this study presents a series of suggestions for improving the working conditions of Syrian refugees in Turkey. Some suggestions are:





- To facilitate the job search process for Syrian refugees, more official channels should be used, and employers should be better informed about hiring refugees. Additionally, formal translation support can also be provided within this scope.
- To prevent informal work, Syrian refugees should be provided with more information about work permits, and employers should be required to comply with legal regulations that prevent informal work.
- To improve job roles and relationships in the workplace, employers should be educated about the rights of Syrian refugees in the workplace, and they should openly communicate with refugees to address any problems they face at work.
- To develop the professional skills of Syrian refugees, language and vocational training programs should be provided.
- To prevent discrimination by employers, penalties should be enforced in accordance with laws that prohibit discrimination.

On the other hand, for future studies, it is recommended to examine the relationship between the working conditions of Syrian refugees and variables such as well-being, job satisfaction, motivation, performance, and life satisfaction. Finally, situations of other minorities should be investigated both in Turkey and in other countries, with the aim of providing humane work conditions for all employees.

## REFERENCES

- Akgündüz, Y., Van Den Berg, M., & Hassink, W. H. (2015). The impact of refugee crises on host labor markets: The case of the Syrian refugee crisis in Turkey. Retrieved on November 11, 2022, from <https://deliverypdf.ssrn.com/delivery.php?ID=95511007000001509512309601206800912507108907072017051023124003118113030002117017064105094089082024094027000005005019098072026022022086021121107079005064117076090072077072068071&EXT=pdf&INDEX=TRUE>
- Aygül, H. H. (2018). The appearance and effects of refugee labor on Turkish labor markets. *Suleyman Demirel University Visionary Journal*, 9(20), 68-82.
- Bal, H. (2011). *Urban sociology*. Isparta: Faculty Bookstore Publications.
- Bartram, D., Poros, M., & Monforte, P. (2014). *Key concepts in migration*. Sage.
- Bauder, H. (2005). Habitus, rules of the labour market and employment strategies of immigrants in Vancouver, Canada. *Social & Cultural Geography*, 6(1), 81-97.
- Bidinger, S. (2015). Syrian refugees and the right to work: Developing temporary protection in Turkey. *Boston University International Law Journal*, 33, 223.
- Borjas, G. J. (2015). *Labor economics*. Boston: McGraw-Hill/Irwin.
- Bratter, J. L., & Gorman, B. K. (2011). Is discrimination an equal opportunity risk? Racial experiences, socioeconomic status, and health status among black and white adults. *Journal of Health and Social Behavior*, 52(3), 365-382.
- Cheung, C. K., Kam, P. K., & Man-hung Ngan, R. (2011). Age discrimination in the labour market from the perspectives of employers and older workers. *International Social Work*, 54(1), 118-136.
- Córdova Jr, D., & Cervantes, R. C. (2010). Intergroup and within-group perceived discrimination among US-born and foreign-born Latino youth. *Hispanic Journal of Behavioral Sciences*, 32(2), 259-274.
- Cruz, T. (2010). *An intercultural theology of migration pilgrims in the wilderness*. The Netherlands: Koninklijke Brill NV, Leiden.
- Dalkıranoglu, T. (2006). Çalışma Yaşamında Kadın işgücü ve Cinsiyet Ayırmacılığı: Konaklama İşletmelerinde Bir Uygulama (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Eskişehir.
- Demant, F. A., Maussen, M. J. M., & Rath, J. C. (2006). *Muslims in the EU. Cities Report. The Netherlands*. Amsterdam: Open Society Institute.



- Doğan, E. T. (2012). *Çalışma hayatında ayrımcılık ve ayrımcılığa karşı mücadele*. Ankara: Kaos GL.
- Faist, T. (2000). *The volume and dynamics of international migration and transnational social spaces*. Oxford University Press.
- Giddens, A., & Sutton, P. W. (2016). *Basic concepts in sociology*. Phoenix Publishing.
- Glenn, C. (2009). *Segmented labour markets in international schools* (Doctoral Thesis). UK: University of Bath.
- Gürbüz, S., & Şahin, F. (2014). *Sosyal bilimlerde araştırma yöntemleri*. Ankara: Seçkin Yayıncılık.
- Houtzager, D., & Rodrigues, P. R. (2002). *Migrants, minorities and employment in the Netherlands. Exclusion, Discrimination and Anti-Discrimination*. Rotterdam: Dutch Monitoring Centre on Racism and Xenophobia.
- IOM. (2013, May 19). *World Migration Report 2013*. Retrieved on October 06, 2022, from [https://publications.iom.int/system/files/pdf/wmr2013\\_en.pdf](https://publications.iom.int/system/files/pdf/wmr2013_en.pdf)
- İçduygu, A., & Diker, E. (2017). Labor market integration of Syrians refugees in Turkey: From Refugees to Settlers. *The Journal of Migration Studies*, 3(1), 12-35.
- İzmirli, L. A. (2017). A review regarding to the legal status of Syrians in Turkey. *Eurasian Journal of Researches in Social and Economics*, 4(7), 43-66.
- Kaya, İ., & Eren, E. Y. (2015, October). Türkiye'deki Suriyelilerin hukuki durumu: Arada kalanların hakları ve yükümlülükleri. SETA.
- Kaygısız, İ. (2017). *Effects of Syrian refugees on Turkish labor market*. Bonn: Friedrich Eberto Stiftung.
- Kim, J. Y. (2015). Proposal End Racial Discrimination At the World Bank. Washington.
- Korkmaz, M. (2018). The impacts of the Syrians under the temporary protection coverage on Turkish labor market and evaluations. *Sosyal Güvenç Dergisi*, 7(13), 57-83.
- Lee, E. S. (1966). A theory of migration. *Demography*, 3(1), 47-57.
- Marshall, G. (2005). *Sociology dictionary*. Oxford University Press.
- Mehmet, Ö., & Kılıç, C. (2009). *Çalışma ekonomisi teorisi*. Ankara: Gazi Kitabevi.
- Oytun, O., & Gündoğar, S. S. (2015). The effects of Syrian refugees on Turkey. *Orsam-Tesev*, (195), 1-40.
- Özpınar, E., Çilingir, Y. S., & Düşündere, A. T. (2016). Türkiye'deki Suriyeliler: İşsizlik ve Sosyal Uyum. *Türkiye Ekonomi Politikaları Araştırma Vakfı*, 1-6.
- PMM (2022). *Temporary protection*. Presidency of Migration Management. Retrieved on November 11, 2022, from <https://en.goc.gov.tr/temporary-protection27>
- RWPFUTP (2016). *Regulation on Work Permits of Foreigners Under Temporary Protection*. Retrieved on November 11, 2022, from <https://www.mevzuat.gov.tr/mevzuatmetin/3.5.20168375.pdf>
- Salur, S., & Erdoğan, M. M. (2017). Effects of Syrian refugees in Turkey on the economy. *Current Debates in Economics & Econometrics*, 305-332.
- Seymen, O. A., & Bolat, T. (2005). Örgütlerde bedensel ve zihinsel engelli işgören ayrımcılığı: uygulamalı etik boyutuyla bir değerlendirme. *Öneri Dergisi*, 6(23), 35-45.
- Sönmez, Z. (2014). *Crisis in the neighbor: Syrian refugees*. Retrieved on November 11, 2022, from <https://ihh.org.tr/public/publish/0/82/suriyeli-multeciler-web.pdf>
- Spears Brown, C., Bigler, R. S., & Chu, H. (2010). An experimental study of the correlates and consequences of perceiving oneself to be the target of gender discrimination. *Journal of Experimental Child Psychology*, 107(2), 100-117.
- Temporary Protection Regulation (2014). *Temporary Protection Regulation*. Retrieved on November 11, 2022, from <https://www.mevzuat.gov.tr/MevzuatMetin/21.5.20146883.pdf>



- Topal, A. H. (2015). Temporary protection regulation and the legal status of Syrians in Turkey. *Journal of Istanbul Medipol University Faculty of Law*, 2(1), 5-22.
- Tunç, A. (2015). Refugee behaviour and its social effects: An assessment of Syrians in Turkey. *Turkish Journal of TESAM Academy*, 2(2), 29-63.
- Ulutaş, Ç. Ü. (2016). Syrian Migrants in Turkish Labour Market. *Journal of Life Economics*, 3(4), 163-176.
- Vatanseven, H. (2021). *A research of the effects of stress and working conditions on stress as a psychosocial risk factors in big chain stores* (Doctoral Dissertation). Istanbul Aydın University, İstanbul.
- Vinogradov, E., & Isaksen, E. J. (2008). Survival of new firms owned by natives and immigrants in Norway. *Journal of developmental entrepreneurship*, 13(1), 21-38.
- Yeşil, İ. (2017). *Türkiye'deki Suriyeli Sığınmacılar*. Ankara: Polis Akademisi Yayınları.
- Zelinsky, W. (1971). The hypothesis of the mobility transition. *Geographical Review*, 219-249.



# DÜNYA TİCARET ÖRGÜTÜ'NE ÜYE YÜKSEK GELİRLİ ÜLKELERİN MAKROEKONOMİK GÖSTERGELERİNİN ÇOK KRİTERLİ KARAR VERME YÖNTEMLERİYLE İNCELENMESİ<sup>1</sup>

1. Buket Öztürk<sup>2</sup>

ORCID No 0009-0004-3990-1065

2. Özlem Deniz Başar<sup>3</sup>

ORCID No 0000-0002-9430- 8975

Başvuru Tarihi: 15.05.2023

Kabul Tarihi: 11.06.2023

Yayın Tarihi: 23.06.2023

## ÖZET

Bu çalışmanın amacı, Dünya Ticaret Örgütü'ne üye olan yüksek gelirli ülkelerin 2021 yılı makroekonomik göstergeleri kullanılarak farklı kriter ağırlık yöntemleri ile ölçülmesi ve sıralanmasıdır. Bu sıralama yapılırken Çok Kriterli Karar Verme yöntemlerinden TOPSIS ve EVAMIX yöntemleri kullanılmıştır. TOPSIS ve EVAMIX yöntemlerinin uygulanabilmesi için belirlenen kriter ağırlık yöntemleri; Uzman görüşü, DEMATEL ve eşit dağılan ağırlık yöntemleridir. Çalışmada kullanılmak üzere 46 alternatif ve 5 kriter belirlenmiştir. Çalışma sonucuna göre DEMATEL yönteminde büyüme kriterinin daha önemli bir kriter olduğu belirlenmiştir. TOPSIS ve EVAMIX yöntemleri ile oluşturulan sıralamalarda ise başlarda yer alan ülkelerin birbirine benzer ülkeler olduğu görülmektedir. DEMATEL ve eşit dağılan kriter ağırlık yöntemleri ile oluşturulan sıralamalar ise birbirine yakın sonuçlar vermiştir.

**Anahtar Kelimeler:** Dünya Ticaret Örgütü, TOPSIS, EVAMIX, DEMATEL

## INVESTIGATION OF MACROECONOMIC INDICATORS OF HIGH INCOME COUNTRIES MEMBER OF THE WORLD TRADE ORGANIZATION WITH MULTI-CRITERIA DECISION MAKING METHODS

### ABSTRACT

The aim of this study is to measure and rank high-income countries that are members of the World Trade Organization by applying different criteria weighting methods using macroeconomic indicators for 2021. TOPSIS and EVAMIX methods from Multi-Criteria Decision Making methods were used in creating this ranking. The criteria weighting methods determined for the application of the TOPSIS and EVAMIX methods are: Expert opinion, DEMATEL and evenly distributed weight methods. 46 alternatives and 5 criteria were determined to be used in the study. According to the results of the study, it was determined that the growth criterion was a more important criterion in the DEMATEL method. The countries at the top of the country rankings prepared for the TOPSIS and EVAMIX methods are similar to each other. Rankings and weighting methods with equally distributed criteria produced by DEMATEL yielded similar results.

**Keywords:** World Trade Organization, TOPSIS, EVAMIX, DEMATEL

<sup>1</sup> Bu makale yüksek lisans tezinden türetilmiştir.

<sup>2</sup> Buket Öztürk, İstanbul Ticaret University, [buketozturk0@gmail.com](mailto:buketozturk0@gmail.com)

<sup>3</sup> Prof., Özlem Deniz Başar, İstanbul Ticaret University, [odeniz@ticaret.edu.tr](mailto:odeniz@ticaret.edu.tr)





## 1. GİRİŞ

Devletler farklı politikalar ile ticarete yön verme isteğine kapılmışlardır. Ülkelerin gelişmişlik düzeylerinin artması ile birlikte ticaret alanları da artmıştır. Bu alanın genişlemesi ile hakimiyet kurmak adına seçilen ilk durum olan sömürgecilik, daha sonra yerini kuruluşlara ve ticari birliklere bırakmıştır (Kenger, 2021). Küreselleşme ile birlikte ekonomik gelişme ve uluslararası etkinlik gösteren ülkeler bir takım politik, ticari ve hukuki zorluklar ile karşılaşmışlardır. Haksız rekabet, dış pazara ulaşmanın zorlukları gibi durumlar bazı anlaşmaların yapılmasına sebebiyet vermiştir (Özçelik, 2020). Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşmasının (GATT) hedefi serbest dış ticaret ve gümrüklerin indirilmesiyken, Dünya Ticaret Örgütü (DTÖ) bu konularla beraber daha geniş konuları kapsamaktadır (Mermod, 2015). Dünya Ticaret Örgütü'nün misyonu; dış ticareti serbestleştirerek, üye olan ülkelere maksimum fayda sağlamaktır (Kenger, 2021).

Ülkeler ekonomik performanslarına göre farklı şekilde karşılaştırılabilirler. Çok Kriterli Karar Verme (ÇKKV) yöntemleri bu karşılaştırmalarda kullanılmaktadır. Alternatif ve kriterler ile değerlendirilen karar verme yöntemleri, karşılaştırma yapmak için uygundur. Ekonomik performansların karşılaştırılması birçok kriter ve bu kriterlerin bütününe dikkate alındığı matematiksel yaklaşımlar ile yapılabilmektedir (Urfalıoğlu ve Genç, 2013). Ülkelerin makroekonomik performansının değerlendirilmesinde ilk olarak ekonomik büyüme ele alınmaktadır. Fakat tek başına büyüme yeterli olmayacaktır. Makroekonomik göstergelerin doğru bir şekilde değerlendirilebilmesi için büyüme dışında farklı kriterleri de dikkate almak gerekmektedir. Burada değişkenlerin hangileri olacağı veya önem dereceleri konusu ise belirsiz kalmaktadır (Al ve Demirel, 2022).

Bu çalışmada DTÖ'ye üye olan yüksek gelirli 46 ülkenin, 2021 yılı makroekonomik performansları TOPSIS ve EVAMIX yöntemleri ile değerlendirilmesi ve sıralaması yapılmaktadır. Çalışmada kullanılan kriterler; Büyüme, ihracat, ithalat, enflasyon ve işsizlik kriterleridir. Kriter ağırlıkları için uzman görüşü, DEMATEL yöntemi ve eşit dağılım ağırlık yöntemi kullanılmıştır. Belirlenen kriter ağırlık yöntemleri arasında farklılık olup olmadığı belirlenmeye çalışılmıştır.

## 2. LİTERATÜR TARAMASI

Yayar ve Baykara (2012), Türkiye'de bulunan 4 katılım bankasının 2005-2011 yılları arası gösterdikleri faaliyetlerin etkinlik ve verimliliği TOPSIS yöntemi ile ölçülmüştür. En verimli bankanın Asya Katılım Bankası olduğu ortaya çıkmıştır. Etkinlik ve verimlilik konusunda çok iyi olmayan Kuveyt Türk Katılım Bankası, faizsiz bankacılık kavramlarından olan sukuk kavramını uyguladıktan sonra hem etkinlik hem verimlilik konusunda artış göstermiştir.

Urfalıoğlu ve Genç (2013), Makroekonomik kriterler ile Avrupa Birliğine üye olan 27 ülke ve aday olan 5 ülkenin ELECTRE, PROMETHEE ve TOPSIS yöntemleriyle ekonomik anlamda değerlendirilmesi ve karşılaştırılması yapılmıştır. 2010 yılı için belirlenen sıralamada her yöntemde ilk iki sırada farklı ülkeler yer alırken; Hollanda, ELECTRE ve PROMETHEE yöntemlerinde üçüncü sırada yer almıştır. Türkiye'nin sıralaması ise TOPSIS yönteminde 13 iken diğer yöntemlerde son sıralarda yer almıştır.

Aytaç Adalı (2016), Özel bir hastanenin servis hemşiresi seçim problemi için EVAMIX ve TODIM yöntemlerini uygulamıştır. AHP yöntemi ile hesaplanan kriter ağırlıklarından, mesleki deneyim kriterinin diğer kriterlere göre daha önemli olduğu ortaya çıkmıştır. EVAMIX ve TODIM yöntemlerinde sıralamaların değişmediği görülmektedir.

Karaatlı, Ömürbek, Işık ve Yılmaz (2016), Türkiye Şeker Fabrikaları Anonim Şirket bünyesinde bulunan 23 şeker fabrikasının 2008-2012 yılları kriter ağırlıkları DEMATEL yöntemi ile hesaplanmıştır. DEMATEL yöntemiyle belirlenen kriter ağırlıkları yardımıyla Bulanık TOPSIS yöntemi ile performans değerlendirilmesi yapılmıştır. Performans değerlendirilmesinde Ereğli, Ilgın ve Eskişehir ilk üç sırada yer alan fabrikalar olmuştur.



Topçu ve Oralhan (2017), OECD ülkelerinin 2010-2015 dönemi makroekonomik performansları TOPSIS ve ELECTRE yöntemi ile ölçülerek sıralanmıştır. TOPSIS yöntemi uygulamasında ilk sırada Birleşik Krallık yer alırken, ikinci sırada Almanya yer almıştır. ELECTRE yönteminde ise Almanya ve Birleşik Krallık ülkelerinin üst sıralarda yer aldığı görülmektedir. Türkiye'nin diğer ülkeler arasındaki sıralaması ise sonlardadır.

Gürbüz ve Çavdarıcı (2018), ÇKKV yöntemlerinden olan DEMATEL ve GRİ DEMATEL yöntemleri ile geri dönüşüm için T.C. Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığının belirlediği sorun alanları incelenmiş ve uygulanması gereken politikalara değinmişlerdir. Uygulama eksikliklerinin önemi, atık yönetimi için oldukça önemli olduğu belirlenmiştir.

Ulutaş ve Cengiz (2018), CRITIC ve EVAMIX yöntemleri ile bir işletme için dizüstü bilgisayar seçimi yapmışlardır. CRITIC yöntemi ile kriter ağırlıkları belirlenirken, EVAMIX yöntemi ile alternatiflerin sıralaması yapılmıştır. Bu seçim için kullanılan ÇKKV yöntemlerinden bütünlük bir model oluşturmuşlardır.

Al ve Demirel (2022), Türkiye'nin 2002-2019 dönemi makroekonomik performansı ölçülerek, TOPSIS yöntemi ile sıralaması yapılmıştır. Kriter olarak ekonomik büyüme, enflasyon, işsizlik ve cari denge kullanılarak, bu kriterler için Kaldoryan, Keynesyen ve Heterodoks yaklaşımları ile kriter ağırlıklandırmaları yapılmıştır. Makroekonomik performansın, 2002-2005 yılı bütün yaklaşımlar için en iyi dönem olurken, Kaldor ve Heterodoks yaklaşımına göre 2008, Keynesyen yaklaşıma göre 2009 en kötü dönem olmuştur.

### 3. GENEL HATLARIYLA GATT'IN ORTAYA ÇIKIŞI VE DTÖ

Küreselleşmenin sözlük anlamına baktığımızda 'uluslararası düzlemde yaygın olan iktisadi etkinliklerin işlevsel olarak birbirine eklenmesi' olarak tanımlanmaktadır. Teknolojinin gelişimi ile bilgi toplumu ortaya çıkmıştır. Herhangi bir ülkede gerçekleşen bir olay, başka bir ülkede ekonomik ve sosyokültürel etki oluşturabilmektedir. Küreselleşmeyi hızlandıran olaylardan bir tanesi keşifler ile birlikte sömürgeciliğin ortaya çıkması ve bu sayede değerli madenlerin bazı ülkelerin eline geçmesi ile ticari birikim gerçekleştirmeleridir. Sanayi devrimi de küreselleştirmeyi hızlandıran olaylardan bir tanesidir. Uluslararası Para Fonu (IMF), Ekonomik Kalkınma ve İşbirliği Örgütü (OECD), Dünya Bankası ve DTÖ gibi uluslararası kuruluşlar küreselleşmeye farklı boyut kazandırmışlardır (Kenger, 2021).

Sanayide gelişmiş olan ülkeler İkinci Dünya Savaşı sonrası IMF ve Dünya Bankası gibi kurumları ortaya çıkararak ticarete serbestleşmeyi ön görmek ve korumacılığı kaldırmak adına faaliyete geçmişlerdir. Bu kapsamda Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması ortaya çıkmıştır (Kenger, 2021). GATT, uluslararası ticareti düzenli hale getirmek, adil şekilde gerçekleştirmek ve tek bir çatı altında toplanması amacıyla 1947 yılında Cenevre'de imzalanmıştır. 1948 yılında yürürlüğe giren GATT'ın en önemli faaliyeti ticaretin serbest bir hale gelmesini sağlamaktır. Bu serbestleşme, tarife dışı engellerin ortadan kaldırılması ya da engellerin tarifeye dönüştürülmesi, vergilerin düşürülmesi ve sınırlamaların iptal edilmesi gibidir (Özçelik, 2020). GATT, her ne kadar gümrük tarifelerini indirmede başarılı olmuş olsa da daha yetki sahibi olan bir kuruluşa ihtiyaç duyulmuştur. Bunun için uzun süren görüşmeler ile birlikte Dünya Ticaret Örgütü ortaya çıkmıştır (Göngen, 2013).

Dünya Ticaret Örgütü, 15 Nisan 1994 yılında, Uruguay Round Müzakereleri sonucunda 'Dünya Ticaret Örgütü Anlaşması' ile imzalanarak kurulmuştur (Özçelik, 2020). Dünya Ticaret Örgütü 1995 yılında GATT'ın yerini alarak faaliyete başlamıştır. DTÖ, GATT'a göre daha hukuki bir sistem ile iyi yatırım gücüne sahip olarak, kuvvetli bir örgüt niteliğinde GATT'ın devamı ve kurumsal çerçevesi olarak yer almıştır. Ticaretin adil şekilde gerçekleşmesini sağlamak adına anlaşma ve düzenlemeler oluşturmak ayrıca ortaya çıkan sıkıntılarının giderilmesi için sistem kurmak temel amaçlarıdır (Kenger, 2021; Özçelik,2020). GATT geçici bir anlaşma niteliğine sahipken, DTÖ sürekli bir anlaşma niteliğine sahiptir. Dünya Ticaret Örgütü'nün yapısında çok taraflı ticaret anlaşmaları, bildiri ve belgeler bulunmaktadır. DTÖ'nün başlıca amaçları bu anlaşmaların uygulanmasını sağlamak ve yönetmek ayrıca uluslararası ticaret yapısının gelişmesini sağlamaktır. (Özçelik, 2020). Dünya Ticaret

Örgütü'ne 164 üye ülke bulunmaktadır. 2022 yılı için bütçe; 197 milyon İsviçre Frangıdır (WTO, 2023).

#### 4. MATERYAL VE METOD

##### 4.1. Dematel Yöntemi

DEMATEL (The Decision Making Trial And Evaluation Laboratory) yöntemi; Cenevre Batelle Memorial Enstitüsü, bilim ve insan ilişkileri programı tarafından 1972-1976 yılları arasında geliştirilmiştir (Karaatlı vd., 2016). Bu yöntem sebep ve sonuç kriterleri olarak kriterleri ikiye bölmektedir. Sebep kriterleri, diğer kriterler üzerinde daha çok etkisi olurken; sonuç kriteri ise diğer kriterlerin etkisinde kalan kriterler olarak değerlendirilmektedir. DEMATEL yöntemi, kriterler arasındaki sebep-sonuca göre ayrılmış unsurların etkisiyle sebeplerle ilgili ilişkiyi daha iyi bir şekilde ortaya koymaktadır (Okatan, 2018). DEMATEL yöntemi 5 aşamadan oluşmaktadır. Bu aşamalar aşağıda belirtilmiştir (Gürbüz ve Çavdarıcı, 2018; Karaatlı vd., 2016).

##### Aşama 1: Direkt İlişki Matrisinin Oluşturulması

Uzman görüşüne göre Tablo 1'de yer alan değerler ile "Kriterler birbirlerini hangi düzeyde etkiliyorlar?" sorusuna cevap verilmelidir. Daha sonra Tablo 2'ye göre  $n \times n$  boyutunda bir matris elde edilir.

Tablo 1: Karşılaştırma Ölçeği

Sayısal Değerler	Tanım
0	Etkisiz
1	Düşük Etki
2	Orta Etki
3	Yüksek Etki
4	Çok Yüksek Etki

Tablo 2: Direkt İlişki Matrisi Örneği

	Kriter 1	Kriter 2	Kriter 3	Kriter 4	Kriter 5
Kriter 1	0	1	1	4	2
Kriter 2	2	0	3	1	1
Kriter 3	3	2	0	2	3
Kriter 4	1	4	1	0	2
Kriter 5	3	2	4	2	0

$$X = \begin{bmatrix} 0 & x_{12} & \dots & x_{1n} \\ x_{21} & 0 & \dots & x_{2n} \\ \vdots & & & \vdots \\ x_{n1} & x_{n2} & \dots & 0 \end{bmatrix} \quad (1)$$



X direkt ilişki matrisleri Eşitlik (2) ile aritmetik ortalamaları alınır. Daha sonra direkt ilişki matrisi (A) oluşturulur.

$$a_{ij} = \frac{1}{H} \sum x_{ij} \quad (2)$$

$$A = \begin{bmatrix} 0 & a_{12} & \dots & a_{1n} \\ a_{21} & 0 & \dots & a_{2n} \\ \vdots & & & \vdots \\ a_{n1} & a_{n2} & \dots & 0 \end{bmatrix} \quad (3)$$

### Aşama 2: Normalleştirilmiş Direkt İlişki Matrisinin Oluşturulması

Direkt ilişki matrisi(A) kullanılarak Eşitlik (4) ve (5) kullanılarak normalleştirilmiş direkt ilişki matrisi(D) oluşturulur. Matris oluşturulurken satır ve sütun toplamındaki en büyük değer kullanılır. Köşegen değerler 0 olmalıdır.

$$S = \max \left( \max \sum_{j=1}^n a_{ij}, \max \sum_{i=1}^n a_{ij} \right) \quad (4)$$

$$D = \frac{A}{S} \quad (5)$$

### Aşama 3: Toplam İlişki Matrisinin Belirlenmesi

Normalleştirilmiş direkt ilişki matrisi(D) oluşturulduktan sonra Eşitliliğin (6) eşdeğeri Eşitlik (7) kullanılarak toplam ilişki matrisi(T) oluşturulur.

$$T = D^1 + D^2 + D^3 + \dots = \sum_{i=1}^{\infty} D^i \quad (6)$$

$$T = (I - D)^{-1} \quad (7)$$

### Aşama 4: Gönderici ve Alıcı Grubu Hesaplanması

R satır toplamını, C ise sütun toplamını ifade etmektedir.

$$R_i = \sum_{j=1}^n t_{ij} \quad (8)$$

$$C_j = \sum_{i=1}^n t_{ij} \quad (9)$$

R+C değeri her bir kriterin diğer kriterler ile arasında olan pozitif ve negatif ilişkiyi gösterirken, R-C değeri kriterleri sisteme oluşturduğu etkiyi gösterir.

### Aşama 5: Eşik Değerinin Belirlenerek Etki-Yönlü Graf Diyagramının Çizilmesi

Diyagram, yatay ekseninde R+C, dikey ekseninde R-C olan koordinat düzleminde (R+C, R-C) noktalarının işaretlenmesi ile belirlenir. Kullanılacak olan eşik değeri kriterler arasındaki ilişkiyi etkileyerek çözümü daha kolay ya da zor hale getirebilir.

Son olarak Eşitlik (10) ve (11) kullanılarak kriter ağırlıkları belirlenir.

$$w_i = \sqrt{[R_i + C_i]^2 + [R_i - C_i]^2} \quad (10)$$





$$w_i = \frac{w_i}{\sum_{i=1}^n w_i} \quad (11)$$

#### 4.2. TOPSIS Yöntemi

TOPSIS (Technique for Order Preference by Similarity to Ideal Solution) yöntemi 1981 yılında Hwang ve Yoon tarafından, alternatiflerin pozitif ve negatif ideal sonuca olan mesafesine göre sıralama yapan bir yöntem olarak geliştirilmiştir. Çok kriterli karar vermede oldukça yaygın kullanılan bir yöntemdir (Çetinbaş, 2017). Ulaşılabilir en iyi kriterlerin birleşimi pozitif ideal çözüm iken, ulaşılabilir en kötü kriterlerin birleşimi negatif ideal çözümdür. Pozitif ideal çözüm, karar vericiye göre fayda kriterini maksimize etmek ve maliyet kriterini ise minimize etmek için olan çözüm yöntemidir. Buna göre TOPSIS yöntemi, pozitif ideal çözüme en yakın alternatifi ve negatif ideal çözüme en uzak olan alternatifi en iyi seçenek olarak görmektedir (Topçu ve Oralhan, 2017).

TOPSIS yönteminin kullanıldığı alanlar arasında; ülkelerin ekonomik göstergelerinin mukayese edilmesi, araştırma ve geliştirme performansı, finansal başarı analizi, eğitim göstergeleri dahil birçok alanda kullanılmaktadır (Çetinbaş, 2017). TOPSIS yöntemi 7 aşamadan oluşmaktadır. Bu aşamalar aşağıdaki gibidir (Al ve Demirel, 2022; Topçu ve Oralhan, 2017; Urfaoğlu ve Genç, 2013).

##### Aşama 1: Karar Matrisinin Oluşturulması

Tanımlanan alternatif ve kriterler ile oluşturulmaktadır. Karar matrisinin satırlarında üstünlükleri sıralanan alternatifler, sütunlarında ise kriterler bulunmaktadır. Başlangıç matrisi olarak da anılmaktadır.

$$A_{ij} = \begin{bmatrix} a_{11} & a_{12} & \dots & a_{1n} \\ a_{21} & a_{22} & \dots & a_{2n} \\ \vdots & \vdots & \ddots & \vdots \\ a_{m1} & a_{m2} & \dots & a_{mn} \end{bmatrix}$$

A matrisinde m karar alternatif sayısını, n kriter sayısını göstermektedir.

##### Aşama 2: Normalleştirilmiş Karar Matrisinin Oluşturulması

Farklı ölçü ve ölçekte olan kriterlerin karşılaştırılma yapılabilmesi için karar matrisinin değerleri normalleştirilmekte ve farklı kriter boyutları boyutsuz kriterlere dönüştürülmektedir. Karar matrisinde yer alan kriterlere ait özelliklerin kareleri toplamının karekökü alınarak normalize edilmektedir. Daha sonra normalleştirilmiş karar matrisi oluşturulmaktadır.

$$r_{ij} = \frac{a_{ij}}{\sqrt{\sum_{i=1}^m a_{ij}^2}} \quad i = 1, 2, \dots, m \quad j = 1, 2, \dots, n \quad (12)$$

R matrisi oluşturulur.

$$R_{ij} = \begin{bmatrix} r_{11} & r_{12} & \dots & r_{1n} \\ r_{21} & r_{22} & \dots & r_{2n} \\ \vdots & \vdots & \ddots & \vdots \\ r_{m1} & r_{m2} & \dots & r_{mn} \end{bmatrix}$$

##### Aşama 3: Ağırlıklı Normalleştirilmiş Karar Matrisinin Oluşturulması

Kriterler için belirlenen ağırlık oranı ( $w_j$ ) ile normalleştirilmiş karar matrisi (R) çarpılarak ağırlıklı normalleştirilmiş karar matrisi elde edilir.



$$\sum_{j=1}^n w_j = 1 \quad (13)$$

$$V_{ij} = \begin{bmatrix} w_1 r_{11} & w_2 r_{12} & \dots & w_n r_{1n} \\ w_1 r_{21} & w_2 r_{22} & \dots & w_n r_{2n} \\ \vdots & \vdots & \ddots & \vdots \\ w_1 r_{m1} & w_2 r_{m2} & \dots & w_n r_{mn} \end{bmatrix}$$

#### Aşama 4: Pozitif İdeal ( $A^+$ ) ve Negatif İdeal ( $A^-$ ) Çözümlerin Oluşturulması

Pozitif ideal çözüm, ağırlıklı normalleştirilmiş karar matrisindeki en büyük değerlerden oluşmaktadır. Kriter minimizasyon yönlü ise en küçük değerden oluşur. Negatif ideal çözüm ise ağırlıklı karar matrisindeki en küçük değerlerden oluşmaktadır. Burada da kriter maksimizasyon yönlü ise en büyük değerden oluşur.

$$A^+ = \{(\max_i v_{ij} \mid j \in J), (\min_i v_{ij} \mid j \in J')\} \quad (14)$$

$$A^+ = \{v_1^+, v_2^+, \dots, v_n^+\}$$

$$A^- = \{(\min_i v_{ij} \mid j \in J), (\max_i v_{ij} \mid j \in J')\} \quad (15)$$

$$A^- = \{v_1^-, v_2^-, \dots, v_n^-\}$$

Eşitlik (14) ve (15) ile hesaplanacak küme, formüllerin aşağısında belirtildiği gibi ifade edilebilir. Formüllerde yer alan J fayda (maksimizasyon), J' maliyet (minimizasyon) değerini ifade etmektedir.

#### Aşama 5: Alternatifler Arasındaki Mesafe Ölçülerinin Hesaplanması

Alternatiflerin pozitif ideal çözüme uzaklığı ( $S_i^+$ ) ve negatif ideal çözüme olan uzaklığı ( $S_i^-$ ) ise Eşitlik (16) ve (17) ile hesaplanmaktadır.

$$S_i^+ = \sqrt{\sum_{j=1}^n (v_{ij} - v_j^+)^2} \quad (16)$$

$$S_i^- = \sqrt{\sum_{j=1}^n (v_{ij} - v_j^-)^2} \quad (17)$$

#### Aşama 6: İdeal Çözüme Göre Yakınlığın Hesaplanması

İdeal çözüme yakınlık ( $C_i^+$ ) hesaplanırken pozitif ideal çözüm ve negatif ideal çözümden yararlanır. Bu yakınlık Eşitlik (18) ile hesaplanmaktadır.

$$C_i^+ = \frac{S_i^-}{S_i^- + S_i^+} \quad (18)$$

#### Aşama 7: Alternatiflerin Sıralanması

$C_i^+$  değeri  $0 \leq C_i^+ \leq 1$  aralığında yer alır.  $C_i^+$  değerleri büyüklüklerine göre sıralanır. 1'e yakın olan  $C_i^+$  değeri en iyi alternatif olarak değerlendirilir.



### 4.3. EVAMIX Yöntemi

EVAMIX (Evaluation Mixed Data) yöntemi sayısal ve sözel verileri kapsayan kriterleri aynı anda inceleyen ÇKKV yöntemidir. Voogd (1982,1983) tarafından ortaya çıkmış olan bu yöntem, daha sonra Martel ve Matarazzo (2005) tarafından geliştirilmiştir (Ulutaş ve Cengiz, 2018). EVAMIX yöntemi, alternatifin diğer alternatife karşı baskınlık skorunu kriter temelinde hesaplamaktadır (Aytaç Adalı, 2016). Baskınlık skoru hesaplandıktan sonra toplanarak alternatifler için sıralama yapılmaktadır (Bakır ve Çakır, 2021). EVAMIX yöntemi aşamaları aşağıdaki gibidir (Aytaç Adalı, 2016; Bakır ve Çakır, 2021).

#### Aşama 1: Karar Matrisinin Oluşturulması

Kriterler, niteliksel ve niceliksel olma durumlarına göre iki gruba ayrılır. Niteliksel kriter kümesi (O) ve niceliksel kriter kümesi (C) tanımlanır. Daha sonra tüm veriyi kapsayan karar matrisi (X) oluşturulur. Karar Matrisinde (i) alternatifleri, (j) kriterleri temsil etmektedir.

$$X = [X_{ij}] = \begin{bmatrix} x_{11} & x_{12} & \dots & x_{1n} \\ x_{21} & x_{22} & \dots & x_{2n} \\ \vdots & \vdots & \ddots & \vdots \\ x_{m1} & x_{m2} & \dots & x_{mn} \end{bmatrix}, (i = 1,2, \dots, m) (j = 1,2, \dots, n) \quad (19)$$

#### Aşama 2: Karar Matrisinin Normalize Edilmesi

Normalizasyon işlemi, fayda kriterine göre Eşitlik (20) ile, maliyet kriterine göre Eşitlik (21) ile ayrı ayrı yapılır.

$$r_{ij} = \frac{x_{ij} - \min(x_{ij})}{\max(x_{ij}) - \min(x_{ij})}, (i = 1,2, \dots, m) (j = 1,2, \dots, n) \quad (20)$$

$$r_{ij} = \frac{\max(x_{ij}) - x_{ij}}{\max(x_{ij}) - \min(x_{ij})}, (i = 1,2, \dots, m) (j = 1,2, \dots, n) \quad (21)$$

#### Aşama 3: Niteliksel Baskınlık Skorları ve Niceliksel Baskınlık Skorlarının Hesaplanması

Normalize edilmiş karar matrisindeki alternatif çiftleri birbiri ile karşılaştırılır. Karşılaştırma, tüm kriterler altında alternatiflerin performans değerleri arasındaki farka bakılarak gerçekleştirilir. Niteliksel baskınlık skoru ( $\alpha_{ii'}$ ) ve niceliksel baskınlık skoru ( $\gamma_{ii'}$ ) Eşitlik (22) ve (24) ile hesaplanmaktadır. Eşitlik (22)'de yer alan  $sgn(r_{ij} - r_{i'j})$  ifadesi Eşitlik (23) ile hesaplanmaktadır.

$$\alpha_{ii'} = \left[ \sum_{j \in O} \{w_j sgn(r_{ij} - r_{i'j})\}^c \right]^{\frac{1}{c}} \quad (22)$$

$$sgn(r_{ij} - r_{i'j}) = \begin{cases} +1, & r_{ij} > r_{i'j} \\ 0, & r_{ij} = r_{i'j} \\ -1, & r_{ij} < r_{i'j} \end{cases} \quad (23)$$

$$\gamma_{ii'} = \left[ \sum_{j \in C} \{w_j sgn(r_{ij} - r_{i'j})\}^c \right]^{\frac{1}{c}} \quad (24)$$

Eşitliklerde bulunan  $w_j$  değeri j. kriterin ağırlığını ifade etmektedir. Ağırlıkların bulunabilmesi için literatürde farklı yöntemler yer almaktadır. Eşitliklerde bulunan c, ölçekleme parametresini temsil



etmekte olup düşük ağırlığa sahip olan kriterlerden kaynaklanan farkların etkilerini azaltmak için kullanılmaktadır.  $C=1,3,5\dots$  gibi pozitif tek sayılardan seçilebilmektedir. Kriter ağırlıkları tutarlı bir şekilde atandıysa Voogd (1982) tarafından  $c=1$  alınması önerilmektedir.

#### Aşama 4: Standardize Edilmiş Baskınlık Skorlarının Hesaplanması

Niteliksel ve niceliksel baskınlık skorlarını karşılaştırılabilir halde olabilmesi için standardize edilmiş baskınlık skorlarının hesaplanması gerekmektedir. Standardize edilmiş niteliksel baskınlık skoru ( $\delta_{ii'}$ ) ve standardize edilmiş niceliksel baskınlık skoru ( $d_{ii'}$ ) Eşitlik (25) ve Eşitlik (26) yardımıyla hesaplanmaktadır.

$$\delta_{ii'} = \frac{\alpha_{ii'} - \alpha^-}{\alpha^+ - \alpha^-} \quad (25)$$

$$d_{ii'} = \frac{\gamma_{ii'} - \gamma^-}{\gamma^+ - \gamma^-} \quad (26)$$

Niteliksel baskınlık skoru için  $\alpha^+$  en yüksek,  $\alpha^-$  ise en düşük skoru gösterirken, niceliksel baskınlık skoru için  $\gamma^+$  en yüksek,  $\gamma^-$  en düşük skoru göstermektedir.

#### Aşama 5: Alternatiflerin Genel Baskınlık Skorunun Hesaplanması

Standardize edilmiş baskınlık skorları toplanarak her alternatif çifti için genel baskınlık skoru ( $D_{ii'}$ ) hesaplanmaktadır.

$$D_{ii'} = w_0 \delta_{ii'} + w_c d_{ii'} \quad (27)$$

$w_0$ , niteliksel kriterler için belirlenen ağırlık toplamını ( $w_0 = \sum_{j \in 0} w_j$ ),  $w_c$  ise niceliksel kriterler için belirlenen ağırlık toplamını ( $w_c = \sum_{j \in c} w_j$ ) göstermektedir.

#### Aşama 6: Alternatiflerin Değerlendirme Skorlarının Hesaplanması

Genel baskınlık skoru baz alınarak sıralama oluşturmak için her alternatifin baskınlık skoru ( $S_i$ ) hesaplanmaktadır.

$$S_i = \left[ \sum_{i'} \frac{D_{i'i}}{D_{i'i}} \right]^{-1} \quad (28)$$

Alternatif değerlendirme skoru daha yüksek olan alternatif, diğer alternatiflere göre iyi bir yere sahiptir.

## 5. UYGULAMA

Bu çalışmada, DTÖ'ye üye olan yüksek gelirli 46 ülkenin 2021 yılı makroekonomik göstergeleri, farklı kriter ağırlıkları kullanılarak Çok Kriterli Karar Verme yöntemlerinden TOPSIS VE EVAMIX yöntemleri ile ölçülmüş ve sıralanmıştır. Yüksek gelir grubu, dünya bankası gelir grubuna göre belirlenmiştir. Kriter ağırlıkları için; Uzman görüşü, DEMATEL yöntemi ve eşit bir şekilde dağılan ağırlıklar uygulanmıştır. Eksik verisi olan ülkeler çalışmaya dahil edilmemiştir. Araştırmada kullanılan makroekonomik göstergeler aşağıda maddeler olarak yer almaktadır.

- GSYH Büyüme (BYM) – Yıllık Yüzde Eğişim
- İhracat (İHR) - Mal ve Hizmet İhracatı (Cari ABD Doları)
- İthalat (İTH) - Mal ve Hizmet İthalatı (Cari ABD Doları)
- Enflasyon (ENF) - Enflasyon (ENF)
- İşsizlik (İŞZ) - Toplam İşgücünün Yüzdesi





İlk olarak DEMATEL yöntemi ile kriter ağırlıkları belirlenmiştir. TOPSIS ve EVAMIX yöntemi için ilk iki kriter fayda kriteri, diğer kriterler ise maliyet kriteri olarak analize dahil edilmiştir. Ayrıca EVAMIX yöntemi için enflasyon ve işsizlik kriterleri nitel olarak değerlendirilmiştir.

### 5.1. DEMATEL Yöntemini Uygulanması

Yukarıda madde olarak belirtilen kriterler için uzman görüşü ile direkt ilişki matrisi oluşturulmuştur. Eşitlik (4) ve Eşitlik (5) yardımıyla normalleştirilmiş direkt ilişki matrisi, Eşitlik (6) ve Eşitlik (7) yardımıyla toplam ilişki matrisi oluşturulmuştur.

Toplam İlişki Matrisinin ortalaması alınarak Eşik değeri 1,322 olarak hesaplanmıştır. Eşik değerinden büyük olan değerler Tablo 3'te renklendirme ile belirtilmiştir (Gürbüz ve Çavdarıcı, 2018).

**Tablo 3:** Toplam İlişki Matrisi

Kriterler	Büyüme	İhracat	İthalat	Enflasyon	İşsizlik
Büyüme	1,389	1,381	1,248	1,537	1,444
İhracat	1,733	1,212	1,385	1,680	1,477
İthalat	1,368	1,104	0,942	1,371	1,145
Enflasyon	1,479	1,217	1,261	1,353	1,462
İşsizlik	1,349	1,207	1,009	1,423	1,067

Tablo 4'e göre R-C değerleri arasında pozitif değere sahip olan ihracat ve ithalat kriterleri, diğer kriterler üzerindeki etkisi daha yüksektir. Bu kriterler gönderici grup olarak adlandırılmaktadır. R-C değerleri arasında yer alan negatif değerler ise etkilenen grup yani alıcı gruptur (Sayın Okatan, 2018).

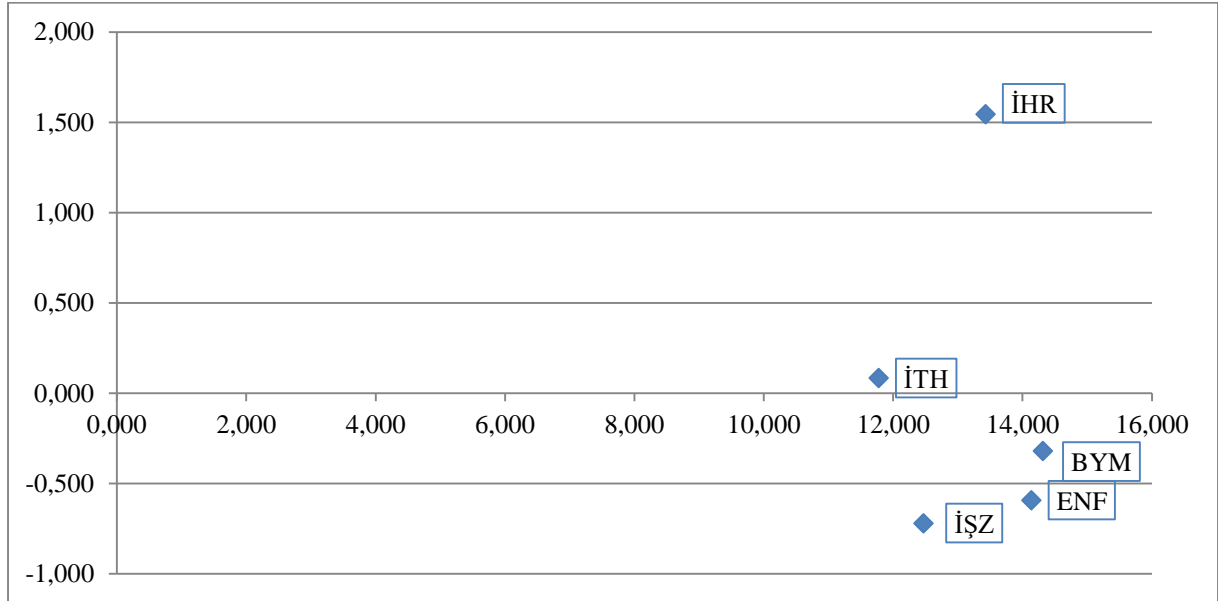
**Tablo 4 :** Gönderici ve Alıcı Grubu

Kriterler	R	C	R+C	R-C
Büyüme	6,998	7,317	14,315	-0,319
İhracat	7,487	5,940	13,427	1,547
İthalat	5,930	5,845	11,775	0,085
Enflasyon	6,772	7,364	14,136	-0,592
İşsizlik	5,875	6,594	12,469	-0,720

Tablo 4'e göre Etki Yönlü Graf Diyagramı Şekil 1'de verilmiştir.



Şekil 1: Etki Yönlü Graf Diyagramı



Tablo 5: Kriter Ağırlıklarının Belirlenmesi

Kriter Ağırlıkları	
Büyüme	0,22
İhracat	0,20
İthalat	0,18
Enflasyon	0,21
İşsizlik	0,19

TOPSIS VE EVAMIX yöntemlerinde kullanılan kriter ağırlıkları Tablo 6'da verilmiştir.

Tablo 6: Kriter Ağırlıkları

Kriter ağırlıkları					
	Büyüme	İhracat	İthalat	Enflasyon	İşsizlik
<b>Uzman Görüşü</b>	0,30	0,25	0,25	0,10	0,10
<b>DEMATEL Yöntemi</b>	0,22	0,20	0,18	0,21	0,19
<b>Eşit Dağılan Ağırlık</b>	0,20	0,20	0,20	0,20	0,20

## 5.2. TOPSIS Yönteminin Uygulanması

Alternatif ve kriterler belirlendikten sonra TOPSIS ve EVAMIX yöntemlerinde uygulanan karar matrisi oluşturulmuştur.

Tablo 7'de yer alan ihracat ve ithalat değerleri milyon dolar olarak yer almaktadır (Urfaloğlu ve Genç, 2013).



**Tablo 7:** Karar Matrisi

Yüksek Gelirli Ülkeler		BYM	İHR	İTH	ENF	İŞZ
1	ABD	5,9	2539648	3401361	4,7	5,5
2	Almanya	2,6	2003471	1776913	3,14	3,5
3	Avustralya	2,2	342753	276295	2,86	5,1
4	Avusturya	4,6	268527	265749	2,77	6,3
5	Belçika	6,1	516056	509809	2,44	6,4
6	Birleşik Krallık	7,5	875196	899365	2,52	4,5
7	Brunei Sultanlığı	-1,6	11228	9377	1,73	7,6
8	Çek Cumhuriyeti	3,5	204941	196596	3,84	2,9
9	Danimarka	4,9	237621	209195	1,85	4,8
10	Estonya	8	29119	29255	4,65	6,3
11	Fransa	6,8	871058	928505	1,64	8,1
12	Finlandiya	3	117187	116505	2,19	7,5
13	Hong Kong, Çin	6,3	751362	733550	1,57	5,3
14	Hırvatistan	13,1	35358	36372	2,55	8,7
15	Hollanda	4,9	840459	736543	2,68	4
16	İrlanda	13,6	677696	479130	2,36	6,6
17	İspanya	5,5	498633	477434	3,09	14,7
18	İsrail	8,6	143915	124593	1,49	5
19	İsveç	5,1	289188	261840	2,16	8,7
20	İsviçre	4,2	571427	476216	0,58	5,3
21	İtalya	6,7	688582	638914	1,87	9,8
22	İzlanda	4,4	9779	10236	4,44	5,4
23	Japonya	1,7	910488	936410	-0,23	2,8
24	Kanada	4,5	611121	609185	3,4	7,5
25	Katar	1,6	105855	61326	2,3	0,3
26	Kıbrıs	6,6	24606	23776	2,45	6,1
27	Kore Cum.	4,1	761244	696436	2,5	3,5
28	Letonya	4,1	25295	26660	3,28	7,6
29	Litvanya	6	53483	50480	4,68	7,9
30	Lüksemburg	5,1	180788	151078	2,53	5,2
31	Malta	10,3	26174	23777	1,5	3,5
32	Macaristan	7,1	148291	147741	5,11	4,1
33	Norveç	3,9	200451	141350	3,48	5
34	Yeni Zelanda	3,7	56314	66382	3,94	4,1
35	Yunanistan	8,4	87827	104400	1,22	14,8
36	Panama	15,3	32479	26481	1,63	12,1
37	Polonya	6,8	393471	370534	5,06	3,4
38	Portekiz	5,5	105509	113075	1,27	6,6



39	Romanya	5,1	116047	132127	5,05	5,2
40	Suudi Arabistan	3,2	289815	202945	3,06	7,4
41	Singapur	7,6	733772	609272	2,3	3,6
42	Slovak Cum.	3	109303	109565	3,15	6,7
43	Slovenya	-4,3	51640	47725	1,92	4,4
44	Şili	11,7	101112	103175	4,52	9,1
45	Umman	3,1	46324	36502	1,55	3,1
46	Uruguay	4,4	18675	15021	7,75	10,4

Kaynak: WordBank

Ağırlıklandırılmış Normalize Karar Matrisi oluşturulduktan sonra, kriterlerin pozitif ideal çözümü için her kritere ait en yüksek değer alınırken, negatif ideal çözümü için her kritere ait en düşük değer alınmaktadır. Bu çözümler için dikkat edilmesi gereken bir durum vardır. Kriterlerin belirleyeceği ideal noktaya olan uzaklıkların alternatifler ile doğru orantılı veya ters orantılı olma durumudur. Bu çalışmada yer alan ithalat, enflasyon ve işsizlik kriterleri negatif olarak varsayılmıştır (Yayar ve Baykara, 2012). Bu durumda belirlenen pozitif ve negatif ideal çözümleri Tablo 8’de yer almaktadır.

**Tablo 8:** Pozitif İdeal Çözüm ve Negatif İdeal Çözümlerin Belirlenmesi

	Uzman görüşü		DEMATEL Yöntemi		Eşit Dağılan Ağırlık	
	Pozitif İdeal Çözüm $A^+$	Negatif İdeal Çözüm $A^-$	Pozitif İdeal Çözüm $A^+$	Negatif İdeal Çözüm $A^-$	Pozitif İdeal Çözüm $A^+$	Negatif İdeal Çözüm $A^-$
<b>Büyüme</b>	0,1034	-0,0291	0,0758	-0,0213	0,0689	-0,0194
<b>İhracat</b>	0,1489	0,0006	0,1191	0,0005	0,1191	0,0005
<b>İthalat</b>	0,0005	0,1830	0,0004	0,1318	0,0004	0,1464
<b>Enflasyon</b>	-0,0011	0,0360	-0,0022	0,0755	-0,0021	0,0719
<b>İşsizlik</b>	0,0006	0,0318	0,0012	0,0604	0,0013	0,0636

Eşitlik (16) ve Eşitlik (17) yardımıyla hesaplanan alternatifler arasındaki mesafenin ölçüm değerleri Tablo 9’da yer almaktadır.

**Tablo 9:** Alternatifler Arasındaki Mesafenin Ölçülmesi

Yüksek Gelirli Ülkeler		Uzman görüşü		DEMATEL Yöntemi		Eşit Dağılan Ağırlık	
		$S_i^+$	$S_i^-$	$S_i^+$	$S_i^-$	$S_i^+$	$S_i^-$
1	ABD	0,1949	0,1654	0,1490	0,1377	0,1603	0,1364
2	Almanya	0,1330	0,1566	0,1026	0,1343	0,1042	0,1371
3	Avustralya	0,1580	0,1776	0,1274	0,1406	0,1244	0,1516
4	Avusturya	0,1533	0,1822	0,1254	0,1429	0,1234	0,1531
5	Belçika	0,1378	0,1760	0,1130	0,1401	0,1118	0,1483
6	Birleşik Krallık	0,1218	0,1677	0,0990	0,1372	0,0989	0,1428
7	Brunei Sultanlığı	0,1880	0,1862	0,1495	0,1475	0,1455	0,1598



8	Çek Cumhuriyeti	0,1600	0,1834	0,1310	0,1442	0,1282	0,1558
9	Danimarka	0,1532	0,1864	0,1230	0,1499	0,1212	0,1599
10	Estonya	0,1574	0,2009	0,1343	0,1513	0,1329	0,1622
11	Fransa	0,1252	0,1640	0,1025	0,1347	0,1029	0,1397
12	Finlandiya	0,1658	0,1861	0,1344	0,1461	0,1322	0,1573
13	Hong Kong, Çin	0,1281	0,1699	0,1027	0,1407	0,1020	0,1471
14	Hırvatistan	0,1492	0,2179	0,1259	0,1663	0,1261	0,1737
15	Hollanda	0,1290	0,1670	0,1041	0,1365	0,1025	0,1441
16	İrlanda	0,1141	0,2045	0,0966	0,1598	0,0970	0,1645
17	İspanya	0,1433	0,1744	0,1279	0,1333	0,1277	0,1421
18	İsrail	0,1483	0,2001	0,1200	0,1599	0,1193	0,1687
19	İsveç	0,1510	0,1835	0,1246	0,1440	0,1232	0,1536
20	İsviçre	0,1404	0,1752	0,1112	0,1473	0,1093	0,1553
21	İtalya	0,1297	0,1734	0,1090	0,1383	0,1087	0,1451
22	İzlanda	0,1674	0,1934	0,1397	0,1471	0,1373	0,1594
23	Japonya	0,1417	0,1551	0,1085	0,1423	0,1063	0,1481
24	Kanada	0,1403	0,1673	0,1171	0,1307	0,1154	0,1394
25	Katar	0,1705	0,1885	0,1351	0,1547	0,1319	0,1669
26	Kıbrıs	0,1597	0,1985	0,1305	0,1548	0,1292	0,1654
27	Kore Cum.	0,1348	0,1659	0,1078	0,1368	0,1059	0,1448
28	Letonya	0,1673	0,1920	0,1380	0,1469	0,1360	0,1588
29	Litvanya	0,1612	0,1944	0,1378	0,1454	0,1360	0,1570
30	Lüksemburg	0,1556	0,1890	0,1263	0,1490	0,1245	0,1596
31	Malta	0,1516	0,2102	0,1224	0,1679	0,1219	0,1766
32	Macaristan	0,1532	0,1932	0,1312	0,1473	0,1293	0,1581
33	Norveç	0,1587	0,1865	0,1301	0,1450	0,1277	0,1565
34	Yeni Zelanda	0,1667	0,1897	0,1370	0,1468	0,1344	0,1590
35	Yunanistan	0,1546	0,1994	0,1346	0,1560	0,1352	0,1646
36	Panama	0,1494	0,2266	0,1284	0,1738	0,1292	0,1796
37	Polonya	0,1420	0,1830	0,1222	0,1414	0,1201	0,1512
38	Portekiz	0,1582	0,1922	0,1276	0,1540	0,1262	0,1639
39	Romanya	0,1603	0,1887	0,1362	0,1431	0,1338	0,1548
40	Suudi Arabistan	0,1571	0,1822	0,1291	0,1411	0,1267	0,1522
41	Singapur	0,1231	0,1791	0,0998	0,1458	0,0990	0,1528
42	Slovak Cum.	0,1664	0,1860	0,1360	0,1439	0,1335	0,1556
43	Slovenya	0,1975	0,1838	0,1542	0,1480	0,1488	0,1605
44	Şili	0,1480	0,2088	0,1298	0,1555	0,1294	0,1639
45	Umman	0,1682	0,1917	0,1333	0,1558	0,1308	0,1671
46	Uruguay	0,1707	0,1917	0,1570	0,1393	0,1542	0,1521

Tablo 10'da yüksek gelirli ülkeler arasında TOPSIS yöntemi kullanılarak, farklı kriter ağırlık yöntemleri ile belirlenen değerler ve sıralamalar yer almaktadır. Tüm kriter ağırlık yöntemleri için ilk





sırada İrlanda yer almaktadır. Singapur, DEMATEL ve eşit dağılan kriter ağırlık yöntemlerinde ikinci sırada yer alırken, uzman görüşünde ikinci sırada Panama yer almıştır. Üçüncü sırada yer alan ülkeler üç ağırlık yönteminde de farklıdır. Genel olarak baktığımızda oluşan sıralama, DEMATEL ve eşit dağılan ağırlık yöntemlerinde birbirine yakın sonuçlar verirken, uzman görüşü ağırlık yöntemi ile yapılan sıralamada farklı sonuçlar yer almaktadır.

**Tablo 10:** Alternatiflerin Sıralanması

Yüksek Gelirli Ülkeler	Uzman görüşü		DEMATEL Yöntemi		Eşit Dağılan Ağırlık	
	$C_i^+$	Sıralama	$C_i^+$	Sıralama	$C_i^+$	Sıralama
ABD	0,4590	46	0,4803	45	0,4596	46
Almanya	0,5407	29	0,5667	13	0,5681	17
Avustralya	0,5292	38	0,5247	32	0,5493	30
Avusturya	0,5429	28	0,5326	27	0,5537	26
Belçika	0,5608	15	0,5536	16	0,5702	15
Birleşik Krallık	0,5793	7	0,5810	3	0,5909	4
Brunei Sultanlığı	0,4975	44	0,4967	43	0,5234	43
Çek Cumhuriyeti	0,5341	35	0,5241	33	0,5486	32
Danimarka	0,5490	22	0,5492	17	0,5689	16
Estonya	0,5607	16	0,5298	28	0,5496	29
Fransa	0,5671	11	0,5677	10	0,5759	13
Finlandiya	0,5288	40	0,5209	35	0,5434	35
Hong Kong, Çin	0,5702	10	0,5781	5	0,5906	5
Hırvatistan	0,5935	3	0,5690	9	0,5793	11
Hollanda	0,5642	12	0,5674	11	0,5843	8
İrlanda	0,6419	1	0,6233	1	0,6290	1
İspanya	0,5490	21	0,5104	42	0,5267	42
İsrail	0,5743	8	0,5712	7	0,5858	7
İsveç	0,5486	23	0,5361	25	0,5551	25
İsviçre	0,5551	18	0,5699	8	0,5869	6
İtalya	0,5721	9	0,5594	14	0,5716	14
İzlanda	0,5360	33	0,5129	40	0,5373	39
Japonya	0,5225	43	0,5672	12	0,5820	9
Kanada	0,5440	27	0,5275	30	0,5471	33
Katar	0,5250	42	0,5338	26	0,5585	23
Kıbrıs	0,5541	19	0,5427	20	0,5615	20
Kore Cum.	0,5517	20	0,5591	15	0,5776	12
Letonya	0,5344	34	0,5156	37	0,5386	37
Litvanya	0,5466	26	0,5135	39	0,5358	41
Lüksemburg	0,5485	25	0,5413	21	0,5619	19
Malta	0,5810	6	0,5785	4	0,5916	3
Macaristan	0,5577	17	0,5289	29	0,5503	28
Norveç	0,5403	31	0,5269	31	0,5506	27



Yeni Zelanda	0,5322	<b>37</b>	0,5173	<b>36</b>	0,5418	<b>36</b>
Yunanistan	0,5634	<b>13</b>	0,5368	<b>23</b>	0,5491	<b>31</b>
Panama	0,6026	<b>2</b>	0,5752	<b>6</b>	0,5816	<b>10</b>
Polonya	0,5631	<b>14</b>	0,5365	<b>24</b>	0,5573	<b>24</b>
Portekiz	0,5485	<b>24</b>	0,5468	<b>18</b>	0,5649	<b>18</b>
Romanya	0,5406	<b>30</b>	0,5123	<b>41</b>	0,5363	<b>40</b>
Suudi Arabistan	0,5370	<b>32</b>	0,5223	<b>34</b>	0,5458	<b>34</b>
Singapur	0,5926	<b>4</b>	0,5935	<b>2</b>	0,6069	<b>2</b>
Slovak Cum.	0,5278	<b>41</b>	0,5140	<b>38</b>	0,5382	<b>38</b>
Slovenya	0,4821	<b>45</b>	0,4898	<b>44</b>	0,5190	<b>44</b>
Şili	0,5852	<b>5</b>	0,5449	<b>19</b>	0,5589	<b>22</b>
Umman	0,5327	<b>36</b>	0,5389	<b>22</b>	0,5609	<b>21</b>
Uruguay	0,5290	<b>39</b>	0,4700	<b>46</b>	0,4967	<b>45</b>

### 5.3. EVAMIX yönteminin Uygulanması

Tablo 7'de verilen karar matrisi, Eşitlik (20) ve Eşitlik (21) ile normalize edilmiştir. Normalize edilen karar matrisi Tablo 11'de yer almaktadır. Buna göre alternatif çiftlerine ilişkin baskınlık skoru hesaplanmıştır. Baskınlık skorları hesaplanırken  $c=1$  olarak alınmıştır.

**Tablo 11:** Normalize Edilmiş Karar Matrisi

Yüksek Gelirli Ülkeler		BYM	İHR	İTH	ENF	İŞZ
<b>1</b>	ABD	0,5204	1,0000	0,0000	0,3822	0,6414
<b>2</b>	Almanya	0,3520	0,7881	0,4789	0,5777	0,7793
<b>3</b>	Avustralya	0,3316	0,1316	0,9213	0,6128	0,6690
<b>4</b>	Avusturya	0,4541	0,1023	0,9244	0,6241	0,5862
<b>5</b>	Belçika	0,5306	0,2001	0,8525	0,6654	0,5793
<b>6</b>	Birleşik Krallık	0,6020	0,3421	0,7376	0,6554	0,7103
<b>7</b>	Brunei Sultanlığı	0,1378	0,0006	1,0000	0,7544	0,4966
<b>8</b>	Çek Cumhuriyeti	0,3980	0,0771	0,9448	0,4900	0,8207
<b>9</b>	Danimarka	0,4694	0,0901	0,9411	0,7393	0,6897
<b>10</b>	Estonya	0,6276	0,0076	0,9941	0,3885	0,5862
<b>11</b>	Fransa	0,5663	0,3404	0,7290	0,7657	0,4621
<b>12</b>	Finlandiya	0,3724	0,0425	0,9684	0,6967	0,5034
<b>13</b>	Hong Kong, Çin	0,5408	0,2931	0,7865	0,7744	0,6552
<b>14</b>	Hırvatistan	0,8878	0,0101	0,9920	0,6516	0,4207
<b>15</b>	Hollanda	0,4694	0,3283	0,7856	0,6353	0,7448
<b>16</b>	İrlanda	0,9133	0,2640	0,8615	0,6754	0,5655
<b>17</b>	İspanya	0,5000	0,1932	0,8620	0,5840	0,0069
<b>18</b>	İsrail	0,6582	0,0530	0,9660	0,7845	0,6759
<b>19</b>	İsveç	0,4796	0,1104	0,9256	0,7005	0,4207
<b>20</b>	İsviçre	0,4337	0,2220	0,8624	0,8985	0,6552



21	İtalya	0,5612	0,2683	0,8144	0,7368	0,3448
22	İzlanda	0,4439	0,0000	0,9997	0,4148	0,6483
23	Japonya	0,3061	0,3560	0,7267	1,0000	0,8276
24	Kanada	0,4490	0,2377	0,8232	0,5451	0,5034
25	Katar	0,3010	0,0380	0,9847	0,6830	1,0000
26	Kıbrıs	0,5561	0,0059	0,9958	0,6642	0,6000
27	Kore Cum.	0,4286	0,2970	0,7974	0,6579	0,7793
28	Letonya	0,4286	0,0061	0,9949	0,5602	0,4966
29	Litvanya	0,5255	0,0173	0,9879	0,3847	0,4759
30	Lüksemburg	0,4796	0,0676	0,9582	0,6541	0,6621
31	Malta	0,7449	0,0065	0,9958	0,7832	0,7793
32	Macaristan	0,5816	0,0548	0,9592	0,3308	0,7379
33	Norveç	0,4184	0,0754	0,9611	0,5351	0,6759
34	Yeni Zelanda	0,4082	0,0184	0,9832	0,4774	0,7379
35	Yunanistan	0,6480	0,0309	0,9720	0,8183	0,0000
36	Panama	1,0000	0,0090	0,9950	0,7669	0,1862
37	Polonya	0,5663	0,1517	0,8935	0,3371	0,7862
38	Portekiz	0,5000	0,0378	0,9694	0,8120	0,5655
39	Romanya	0,4796	0,0420	0,9638	0,3383	0,6621
40	Suudi Arabistan	0,3827	0,1107	0,9429	0,5877	0,5103
41	Singapur	0,6071	0,2862	0,8231	0,6830	0,7724
42	Slovak Cum.	0,3724	0,0393	0,9705	0,5764	0,5586
43	Slovenya	0,0000	0,0165	0,9887	0,7306	0,7172
44	Şili	0,8163	0,0361	0,9723	0,4048	0,3931
45	Umman	0,3776	0,0144	0,9920	0,7769	0,8069
46	Uruguay	0,4439	0,0035	0,9983	0,0000	0,3034

Tablo 12’de yüksek gelirli ülkeler arasında EVAMIX yöntemi kullanılarak, farklı kriter ağırlık yöntemi ile belirlenen skorlar ve sıralamalar yer almaktadır. DEMATEL ve eşit dağılan ağırlık yöntemlerinde ilk sırada yer alan ülke Malta olurken, Uzman görüşü ağırlık yönteminde ilk sırada İrlanda yer almıştır. Japonya, Uzman görüşü ağırlık yöntemi ile yapılan sıralamada on ikinci sırada yer alırken, diğer yöntemlerde ikinci sırada yer almıştır. DEMATEL ve eşit dağılan kriter ağırlık yöntemlerinde üçüncü sırada yer alan ülke ise İsrail’dir.

**Tablo 12:** Değerlendirme Skorları ve Sıralamalar

Yüksek Gelirli Ülkeler	Uzman görüşü		DEMATEL Yöntemi		Eşit Dağılan Ağırlık	
	$S_i$	Sıralama	$S_i$	Sıralama	$S_i$	Sıralama
ABD	0,017	31	0,015	33	0,014	36
Almanya	0,024	13	0,025	13	0,026	14
Avustralya	0,016	40	0,015	35	0,015	34
Avusturya	0,017	30	0,015	34	0,015	33
Belçika	0,022	22	0,020	22	0,020	22



Birleşik Krallık	0,028	<b>7</b>	0,027	<b>10</b>	0,027	<b>10</b>
Brunei Sultanlığı	0,010	<b>45</b>	0,011	<b>42</b>	0,011	<b>43</b>
Çek Cumhuriyeti	0,018	<b>29</b>	0,020	<b>23</b>	0,020	<b>21</b>
Danimarka	0,023	<b>18</b>	0,026	<b>11</b>	0,026	<b>13</b>
Estonya	0,021	<b>25</b>	0,015	<b>32</b>	0,015	<b>31</b>
Fransa	0,024	<b>14</b>	0,023	<b>18</b>	0,022	<b>19</b>
Finlandiya	0,016	<b>38</b>	0,015	<b>29</b>	0,015	<b>32</b>
Hong Kong, Çin	0,027	<b>8</b>	0,029	<b>9</b>	0,029	<b>9</b>
Hırvatistan	0,032	<b>6</b>	0,022	<b>19</b>	0,022	<b>20</b>
Hollanda	0,024	<b>15</b>	0,023	<b>17</b>	0,024	<b>16</b>
İrlanda	0,047	<b>1</b>	0,035	<b>4</b>	0,035	<b>4</b>
İspanya	0,016	<b>36</b>	0,012	<b>41</b>	0,012	<b>41</b>
İsrail	0,034	<b>4</b>	0,039	<b>3</b>	0,038	<b>3</b>
İsveç	0,019	<b>28</b>	0,017	<b>27</b>	0,017	<b>27</b>
İsviçre	0,025	<b>11</b>	0,031	<b>8</b>	0,030	<b>8</b>
İtalya	0,023	<b>19</b>	0,020	<b>21</b>	0,020	<b>23</b>
İzlanda	0,016	<b>39</b>	0,013	<b>38</b>	0,013	<b>37</b>
Japonya	0,024	<b>12</b>	0,041	<b>2</b>	0,040	<b>2</b>
Kanada	0,016	<b>35</b>	0,012	<b>39</b>	0,012	<b>39</b>
Katar	0,019	<b>27</b>	0,025	<b>14</b>	0,026	<b>12</b>
Kıbrıs	0,022	<b>23</b>	0,019	<b>24</b>	0,019	<b>24</b>
Kore Cum.	0,023	<b>17</b>	0,026	<b>12</b>	0,026	<b>11</b>
Letonya	0,014	<b>42</b>	0,011	<b>44</b>	0,011	<b>44</b>
Litvanya	0,016	<b>37</b>	0,011	<b>43</b>	0,011	<b>42</b>
Lüksemburg	0,020	<b>26</b>	0,018	<b>25</b>	0,018	<b>25</b>
Malta	0,041	<b>3</b>	0,050	<b>1</b>	0,051	<b>1</b>
Macaristan	0,021	<b>24</b>	0,017	<b>26</b>	0,018	<b>26</b>
Norveç	0,017	<b>32</b>	0,015	<b>30</b>	0,016	<b>30</b>
Yeni Zelanda	0,016	<b>34</b>	0,015	<b>31</b>	0,016	<b>29</b>
Yunanistan	0,025	<b>9</b>	0,024	<b>16</b>	0,024	<b>17</b>
Panama	0,044	<b>2</b>	0,033	<b>6</b>	0,032	<b>6</b>
Polonya	0,023	<b>16</b>	0,021	<b>20</b>	0,022	<b>18</b>
Portekiz	0,023	<b>20</b>	0,025	<b>15</b>	0,025	<b>15</b>
Romanya	0,017	<b>33</b>	0,014	<b>36</b>	0,014	<b>35</b>
Suudi Arabistan	0,015	<b>41</b>	0,012	<b>40</b>	0,012	<b>40</b>
Singapur	0,033	<b>5</b>	0,034	<b>5</b>	0,035	<b>5</b>
Slovak Cum.	0,013	<b>43</b>	0,011	<b>45</b>	0,011	<b>45</b>
Slovenya	0,009	<b>46</b>	0,013	<b>37</b>	0,013	<b>38</b>
Şili	0,025	<b>10</b>	0,016	<b>28</b>	0,016	<b>28</b>
Umman	0,023	<b>21</b>	0,032	<b>7</b>	0,032	<b>7</b>
Uruguay	0,012	<b>44</b>	0,008	<b>46</b>	0,008	<b>46</b>



## 6. SONUÇ

GATT'ın devamı niteliğinde olan Dünya Ticaret Örgütü aslında benzer amaç doğrultusunda daha geniş kapsamlı olarak kurulmuştur. Amaçları ticaretin serbestleşmesi ve daha adil olarak gerçekleşmesidir. GATT ve DTÖ her ne kadar benzer amaçlara sahip olsalar da, GATT kısa süreli geçici bir anlaşma iken, DTÖ sürekli olan bir anlaşmadır. Gelişmiş ülkelerin daha teknolojik bir sisteme sahip olmaları dünya pazarında daha fazla öne çıkmalarını sağlamıştır. Bu pazarda yer edinmede ticaret büyük rol oynamaktadır. Ülkelerin büyümesi ve gelişimi adına makroekonomik göstergelerin önemi de oldukça fazladır.

Bu çalışmada DTÖ'ye üye olan yüksek gelirli 46 ülkenin, 2021 yılı makroekonomik değişkenleri kullanılarak, TOPSIS ve EVAMIX yöntemleri ile sıralamaları yapılmıştır. Bu sıralama yapılırken üç farklı kriter ağırlık yöntemi kullanılmıştır. Kriter ağırlıkları; Uzman görüşü, eşit dağılım ve DEMATEL yöntemleri ile belirlenmiştir. DEMATEL yönteminin sonucuna göre büyüme kriteri en önemli kriter olduğu ortaya çıkmıştır. Belirlenen kriter ağırlık yöntemleri ile yapılan sıralamalarda her üç kriter ağırlık içinde; TOPSIS yönteminde, İrlanda ilk sırada yer alırken, EVAMIX yönteminde İrlanda, sadece uzman görüşü ağırlık yönteminde ilk sırada yer almıştır. DEMATEL ve eşit dağılım ağırlık yöntemlerinde ise Malta ilk sırada yer almıştır. TOPSIS ve EVAMIX yöntemlerinde, kriter ağırlıkları ile hesaplanan değerlerin kendi içlerinde birbirine yakın değerler olduğu görülmektedir. İki yöntemin karşılaştırılmasında ise ilk sıralarda yer alan ülkelerin birbirine benzer ülkeler olduğu görülmektedir. TOPSIS ve EVAMIX yöntemleri ile belirlenen sıralamalarda, DEMATEL ve eşit dağılım kriter ağırlıkları ile oluşan sıralamalar birbirine benzerken, uzman görüşü kriter ağırlık sıralamasında sapmalar yer almaktadır. Çalışmada kullanılan kriterler ve alternatifler için farklı yıllar kullanılarak, aynı yöntem veya farklı yöntemler ile sıralama yapılarak karşılaştırılabilir veya yeni kriter ve ülkeler eklenerek analiz yapılabilir.

## KAYNAKÇA

Al, İ. & Demirel, S. K. (2022). Türkiye'nin Makroekonomik Performansının TOPSIS Yöntemiyle Değerlendirilmesi: 2002-2019 Dönemi, Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 9 (1), 202-222. DOI: 10.30798/makuiibf.860476 .

Aytaç Adalı, E. (2016). EVAMIX ve TODIM Yöntemleri İle Sağlık Sektöründe Personel Seçimi Alphanumeric Journal , 4 (2) , 69-84 . DOI: 10.17093/aj.2016.4.2.5000194528 .

Altay Topçu, B. & Oralhan, B. (2017). “Türkiye ve OECD Ülkeleri'nin Temel Makroekonomik Göstergeler Açısından Çok Kriterli Karar Verme Yöntemleri ile Karşılaştırılması”, Vol:3, Issue:14; pp:260-277 (ISSN:2149-8598) .

Bakır, S. & Çakır, S. (2021). Seçilmiş Ülkelerin Yenilik Performanslarının Çok Kriterli Karar Verme Teknikleriyle Ölçümü . Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi , 17 (4) , 971-992 . DOI: 10.17130/ijmeb.810999 .

Çetinbaş, M. (2018). Çok Kriterli Karar Verme Yöntemleriyle İlgili Excel Uygulaması . Pamukkale İşletme ve Bilişim Yönetimi Dergisi , 4 (1) , 12-29 .

Göngen, M. A.(2013). Küreselleşmenin Ekonomik Boyutu Küreselleşmeyi Yöneten Üç Ana Kurum: IMF, Dünya Bankası, Dünya Ticaret Örgütü . Süleyman Demirel Üniversitesi Fen-Edebiyat Fakültesi Sosyal Bilimler Dergisi , 2013 (29) , 117-134 .

Gürbüz, F. & Çavdarıcı, S. (2018). Geri Dönüşüm Sektörüne İlişkin Sorun Alanlarının DEMATEL ve GRİ DEMATEL Yöntemiyle Değerlendirilmesi. Sakarya University Journal of Science , 22 (2) , 285-301 . DOI: 10.16984/saufenbilder.338350 .

Karaatlı, M. , Ömürbek, N. , Işık, E. & Yılmaz, E. (2016). Performans Değerlemesinde DEMATEL ve Bulanık TOPSIS Uygulaması . Ege Academic Review , 16 (1) , 49-64 .





Kenger, B. (2021). Türkiye'nin Dış Ticaretinde GATT Süreci ve Dünya Ticaret Örgütü'nün Yapılanmasının Etkisi: 1995-2017 [Yüksek Lisans Tezi]. Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Kahramanmaraş .

Özçelik, E. (2020). Dünya Ticaret Örgütü'nün 'Ticaretin Kolaylaştırılması Anlaşması' Düzenlemesi ve Türkiye Açısından Değerlendirme [Yüksek Lisans Tezi]. Atılım Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara .

Sayın Okatan B. (2018). DEMATEL, AAS ve VIKOR Yöntemleri İle Gıda Dağıtım Merkezi Yeri Seçimi: Gürcistan Örneği [Yüksek Lisans Tezi]. Gümüşhane Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Gümüşhane .

Ulutaş, A. & Cengiz, E. (2018). CRITIC ve EVAMIX Yöntemleri İle Bir İşletme İçin Dizüstü Bilgisayar Seçimi, Uluslar arası Sosyal Araştırmalar Dergisi, 11 (55), (Issn: 1307-9581) .

Urfalıoğlu, F. & Genç, T. (2013). "Çok Kriterli Karar Verme Teknikleri ile Türkiye'nin Ekonomik Performansının Avrupa Birliği Üye Ülkeleri ile Karşılaştırılması", Marmara Üniversitesi İ.İ.B. Dergisi, Cilt 35, Sayı 2: 329-360 .

World Bank. <https://databank.worldbank.org/> adresinden 12.02.2023 tarihinde alınmıştır.

World Trade Organization. <https://www.wto.org/> adresinden 30.11.2022 tarihinde alınmıştır.

Yayar, R. & Baykara, H. V. (2012). TOPSIS Yöntemi ile Katılım Bankalarının Etkinliği ve Verimliliği Üzerine Bir Uygulama, Business and Economics Research Journal, 3 (4), pp. 21-42, (ISSN: 1309-2448) .

Yüksel Mermod, A. (2015). Dünya Ticaret Örgütü'nün Yönlendirdiği Dünya İktisat Düzeni ve Türkiye'de Tekstil Sektörü Açısından Bir İnceleme, Marmara Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi , 29 (2) , 341-360 .



## DEMOCRATISATION OF POLITICAL PARTIES IN CÔTE D'IVOIRE: REALITY OR MYTH?<sup>1</sup>

1. Korka Diallo Mamadou<sup>2</sup>

ORCID No 0009-0008-3762-004X

2. Başak Özoral<sup>3</sup>

ORCID No 0000-0003-4620-9275

Başvuru Tarihi: 01.06.2023

Kabul Tarihi: 13.06.2023

Yayın Tarihi: 23.06.2023

### ABSTRACT

This study examines the democratisation of political parties in Côte d'Ivoire, focusing on three major parties: PDCI (Parti Democratique Côte d'Ivoire), RHDP (Rally of Houphouëtists for Democracy and Peace) and FPI (Ivorian Popular Front). Content analysis was used to assess organizational democracy, internal stability and their impact on democratic challenges. The findings indicate low organizational democracy and stability. They also have a weak democratic culture, which affects their internal dynamics. Obstacles to democracy include poor succession planning, inadequate finances, aging leaders, restrictions on opposition parties, undemocratic practices and opaque internal workings. It is important to note that the study's findings are specific to the three selected parties and may not apply to all political parties in Côte d'Ivoire.

**Keywords:** Political Parties, Democracy, Cote d'Ivoire, Content Analysis

## FİLDİŞİ SAHİLİ'NDE SİYASİ PARTİLERİN DEMOKRATİKLEŞMESİ: GERÇEK Mİ HAYAL Mİ?

### ÖZET

Bu çalışma, Fildişi Sahili'ndeki siyasi partilerin demokratikleşmesini üç büyük partiye odaklanarak incelemektedir: PDCI (Parti Democratique Côte d'Ivoire), RHDP (Rally of Houphouëtists for Democracy and Peace) ve FPI (Ivorian Popular Front). Örgütsel demokrasi, iç istikrar ve bunların demokratik zorluklar üzerindeki etkisini değerlendirmek için içerik analizi kullanılmıştır. Bulgular düşük örgütsel demokrasi ve istikrara işaret etmektedir. Ayrıca iç dinamiklerini etkileyen zayıf bir demokratik kültüre sahiptirler. Demokrasinin önündeki engeller arasında zayıf halefiyet planlaması, yetersiz finansman, yaşlanan liderler, muhalefet partileri üzerindeki kısıtlamalar, demokratik olmayan uygulamalar ve şeffaf olmayan iç işleyiş yer almaktadır. Çalışmanın bulgularının seçilen üç partiye özgü olduğunu ve Fildişi Sahili'ndeki tüm siyasi partiler için geçerli olmayabileceğini belirtmek önemlidir.

**Anahtar Kelimeler:** Siyasi Partiler, Demokrasi, Fildişi Sahili, İçerik Analizi

<sup>1</sup> This article is derived from the master thesis.

<sup>2</sup> Korka Diallo Mamadou, İstanbul Ticaret University, [mkdorka@gmail.com](mailto:mkdorka@gmail.com)

<sup>3</sup> Asst. Prof., Başak Özoral, İstanbul Ticaret University, [bozoral@ticaret.edu.tr](mailto:bozoral@ticaret.edu.tr)



## **1. INTRODUCTION**

This article provides insight into political parties and democratization issues in Cote d'Ivoire. In this light, key issues that bedeviled Cote d'Ivoire's major political parties over the years are identified for further discussion in the literature review section. Issues discussed include internal party stability, internal party democracy, poor political culture; political leaders' partisan mobilization of ethnicity, regional identity and nationality; constant tensions around elections and formal politics; lack of reconciliation, unorganized coalitions, political parties using media or having and financial power. Moreover, the following sections review the theoretical frameworks of the study and concepts related to political parties and democratization. The concluding section discusses the study findings from secondary sources and recommendations of the study.

## **2. LITERATURE REVIEW**

### **2.1. Internal Party Stability**

After the inception of the multiparty system in the 1990s, opposition political parties in Ivory Coast were legally recognized and allowed to participate in the political system under constitutional requirements (Crisis Group, 2020). However, the organization of most political parties afterward was found to be traced to ethnic, religious, social classes and regional lines, which was against the constitutional requirements. Also, the domination of major political parties in the Ivory Coast with autocratic, charismatic political elites instigated conflicting political alliances and divisions in the political space (Crisis Group, 2020). A look at the major political parties and their conflicting alliances and divisions with other minor political factions are needed to justify the weak internal stability of major political parties.

The Ivorian Popular Front (FPI), a major political party player founded by former president Laurent Gbagbo, had to split into two distinct factions due to the absence of its leader, who was arrested for war crimes. The FPI party is divided into two different factions: The Moderate-Gbagbo led by N'Guessan, and the pro-Gbagbo led by Sangare, who passed on in 2018 and replaced the current Laurent Gbagbo and Assoa Adou (Crisis Group, 2020). Another major political party founded by former president Felix Houphouet-Boigny, the Parti démocratique de Côte d'Ivoire (PDCI), saw its top officials, notably Alassane Ouattara, resign immediately after his death to form his own political party, the Rassemblement des républicains (RDR) (Crisis Group, 2020).

The Rally of Houphouetistis for Democracy and Peace (RHDP) party, founded by current president Alassane Ouattara in 2005, was founded based on alliances of small conflicting parties to oppose Laurent Gbagbo's (FPI) dictatorship strongly. The RHDP is composed of the unification of RDR, PDCI, MFA and UDPCI. The unification of various political parties implies that RHDP loses its unifying identity and replaces it with diverse conflicting ideologies threatening party stability and internal democracy (Crisis Group, 2020). However, it had a problem with its major ally PDCI leader Bedie, who retracted its alliances because of a breakout agreement on power alternation promised by President Ouattara.

Also, because of the RHDP's sole dominance in the Ivorian political system, most opposition parties are planning for future alliances to overthrow the RHDP out of power in the 2025 election. These alliances cause internal divisions in their original parties, and new alliances result in conflicting ideologies and interests in the new parties formed from the alliance. This has led the RHDP political elites to become weary and use ad hoc tactics to suppress political activities, resulting in political violence. Lastly, the numerous independent parties with a micro share in the political space immediately after the election form a coalition with other major political parties, deepening the fragmentation and instability in the political space.

### **2.2. Internal Party Democracy**

Democracy has been preached by renowned political leaders in Cote d'Ivoire before and after independence, opposing the single-party rule and dictatorship system (Heitz-Tokpa, 2019). The undemocratic nature of the single-party system necessitated actions of political leaders' revolution in the political space (Heitz-Tokpa, 2019). Ironically, when these political leaders assume power, their parties' internal organization quickly transformed from its democratic system to autocratic governance,



restricting the participation of party members in internal party governance. Consequently, participation is included in only a few party elites described as financiers of the party and family relations. This results in friction among the majority of non-elite in the party, causing intense divisions and making the party unpopular in the political space. This development has characterized Cote d'Ivoire's political space since its independence in 1960 (Heitz-Tokpa, 2019).

The internal party democracy for the three popular parties in Ivory Coast (PDCI, RHDP and FPI) overtime has been problematic and worsened as party leadership is still dominated by the same political leaders since its formal practice of a multiparty system (Heitz-Tokpa, 2019). These political leaders, Bedie, Laurent Gbagbo, and Allassane Ouattara, have practiced autocratic governance seizing any contention against their leadership as illegal. Also, their popularity with their parties made their exclusion from the party unpopular and weak politically; for example, following the arrest and trial of Laurent Gbagbo, the FPI as a party lost its dominance in Ivorian politics. This is due to the split of the party into two opposing political factions and the unpopularity of their new leaders in the party's stronghold.

Similarly, the PDCI, after allying with the RHDP and later withdrawing in 2018, has divided the party into opposing factions, such as party supporters of the alliance forming a new party and those supporters of the withdrawal. These events made the party unpopular and weak in the political space. The RHDP political supremacy will be at the test after the withdrawal of important political allies such as the PDCI. The promise of the RHDP President to alternate power within the party's internal leadership is not fulfilled, resulting in primary divisions in the RHDP (Heitz-Tokpa, 2019).

### **2.3. Poor Political Culture**

As already emphasized, due to economic and social challenges, Ivory Coast unpreparedly embraced the multiparty system impromptu under a conflicting political system after the death of its first president. During that period, political parties formed are seen to have adopted a particular patrimonialism form of political culture traced from the country's political party, PDCI (Seifu, 2012). After the death of Ivorian's first president Felix Houphouet-Boigny, all the successive ruling political leaders have strategized power and authority centered on them in their various parties and governance rule to continue their leadership forever. They have no provision to hand over political power or party leadership in the future and do not tolerate any rebellion against their authoritarian leadership, both party and governance. They appoint based on ethnic and political favoritism to gain mass supporters from their ethnic and religious affiliations. Their influence on the political space of political parties is inseparable, and during their respective periods of rule used, various strategies of exclusion and frustration on opposition parties to create an artificial single-party system. In this particular governance system, the ruling party's presidents hold the exclusive authority to appoint or remove individuals from the government and political party positions. This ensures their loyalty among the members of governance, which ultimately strengthens their position as the president. Preventing the opposition from fully participating in elections is one of the specific anti-democratic measures that can be taken. The goal is accomplished through alterations to the current constitution, such as adjusting the age limit for presidential candidates, modifying identity status criteria, and implementing changes in the judiciary system. The changes made by different Presidents have negatively promoted violence among the opposition, leading to boycotts of elections and resorting to rebellion and coup d'états against the government. Additionally, political parties are not based on distinct divisions in the population but rather on limited ethnic and religious membership (Aalen & Tronvoll, 2009). There are always clashes between these groups during elections, not necessarily to contest political results but to fight among themselves, which is the dominant groups

Also, there is the political concentration of economic and national power in state institutions because of the large public sector, which politicians access to solidify their supremacy and dominance in the political space (Combaz, 2020). He argued further that the ruling government might want to remain in power as long as they exist because of the availability of abundant economic benefits to satisfy its party members to remain loyal and expand the party. On the other hand, the opposition party members have nothing to benefit from and face the suppression of the incumbent government, which weakens their party organization's structure. This is through military actions and suppression tactics targeted at weakening the supporting base of opposition party leaders. The opposition party may respond with a



violent protestation, civil war, political conflicts against the incumbent political elite and boycott elections as being rigged.

*Political leaders' partisan mobilization of ethnicity, regional identity, and nationality;*

The political parties in Ivory Coast have infancy assembled their supporting base and patrons from specific ethnic, religious, regional and national identities based on the identity of their party presidents (Crisis Group, 2020). The RHDP supporting base is mainly from the Bambara, Malinké, and Northern Manding (Mandé or Dioula) groups originating from the northern and central areas of the country, classified religion mainly as Moslems. At the same time, the FPI draws its patrons from western and central-western areas, including Krou, some southern subgroups of the Akan classified religion mainly as Christians. On the other hand, the PDCI party followers mainly originate from Akan subgroups in the central part of the country. This juxtaposed the ethnic and religious conflicts and increased violence during and after elections in this political stronghold. Political parties call their supporters to boycott elections and suppress opposition parties from casting their votes (Combaz, 2020). For instance, excluding Gbagbo and Blé Goudé is likely to put their supporters "at odds with northerners and parties most closely associated with them" (Crisis Group, 2020a, p. 8). Also, building party patrons on ethnic and religious coalitions instead of a national ideology has resulted in opposition clashes resulting in ethnic and religious violence. Also, the divisions in the country on ethnic and religious lines have made certain minor ethnic and regional groups disregard the political space in terms of development, e.g., the Tonkpi region (Allouche & Bley, 2017).

*Constant tensions around elections and formal politics*

In recent years, Ivory Coast's contested elections have been linked to incendiary remarks and communications made by advocates and officials of leading political parties; also, as the constant suppression and frustration of the opposition parties by the incumbent party in the electoral process. Investigators claim these unacceptable electoral tactics as the root cause of electoral violence in the Ivory Coast (Oyewole, 2022). During the recent political campaigns, the use of defamatory statements by the different parties caused a significant amount of tension, hostility, animosity, and violence amongst their respective supporters. (Oyewole, 2022). Also, It has been widely reported that many elections have been plagued by massive rigging and increasing election malpractices over the years (Karim, 2014). The conflicts surrounding the election became extremely violent, with arson, theft, murder, vandalism, extensive property damage, and a complete breakdown of security measures. For example, tensions in the 2020 elections intensified when the government restricted the participation of charismatic political leaders Gbagbo Laurent, Guillaume Soro and Blé Goudé. This resulted in their supporters engaging in violent attacks on followers supposedly aligned with the RHDP party. Moreover, excluding the military-political leader General Soro in the electoral process rekindled old rivalry as past clashes between Soro's Forces Nouvelles rebels and several pro-Ouattara mayors in the 2010/2011 civil wars.

*Lack of reconciliation*

Political parties over the years have been absent at the negotiation table in peace and reconciliation council meetings. Major opposition parties have boycotted almost all reconciliations meetings, making consensus-building impossible. The Independent Electoral Commission (IEC) is a significant player in settling electoral disputes in the Ivory Council. However, the various opposition parties have accused it of being more aligned with the incumbent government over the years. The PDCI, a significant opposition party, has accused the IEC of its members being from the north, including its presidency, of being selectively chosen by the ruling government to bias its decisions on political and electoral dispute cases (Crisis Group, 2020). Also, the FPI accused the IEC has failed to prosecute members of the Ouattara political party who engaged in the 2010/2011 civil war and only going after FPI primary party members to suppress and weaken the party (Akindès, 2017). He explained that after the 2010/2011 civil war majority of members of the FPI party were arrested or exiled, including Laurent Gbagbo, Laurent Akoun, Alphonse Douati, and Justin Kone Katinan, for threatening the national security (Crisis Group, 2020). At the same time, political opposition groups who are members and supporters of the incumbent government party RDR donor face a real risk of arrest or prosecution when allegations are made of their involvement in the civil war (Crisis Group, 2020).





### *Unorganized Coalitions*

Conflicting alliances and divisions have marked the Ivory Coast's political landscape due to the dominance of major political parties led by autocratic and charismatic elites (Crisis Group, 2020). When examining the major political parties and their opposing alliances, it becomes clear why disorganized coalitions and subsequent divisions characterize the political landscape.

The first unorganized coalition among political parties that occurred in Ivory Coast was in 1995. The RDR and FPI formed a political coalition to end the continuous rule of the PDCI, which had been the dominant party in the Ivory Coast since independence (Crisis Group, 2020). However, Over time, both parties faced internal problems that led to divisions and rival factions (Crisis Group, 2020).

The Ivorian Popular Front (FPI), a significant political party founded by ex-president Laurent Gbagbo, has been divided into two separate factions owing to the absence of its leader, who was detained for war crimes. The FPI party is split into two factions: The Moderate-Gbagbo led by N'Guessan, and the pro-Gbagbo led by Sangare, who passed away in 2018 and was succeeded by Laurent Gbagbo and Assoa Adou (Crisis Group, 2020). Another major political party founded by former president Felix Houphouët-Boigny, the Democratic Party of Côte d'Ivoire (PDCI), saw its leaders, notably Alassane Ouattara, resign immediately after his death to form his political party, the Democratic Rally of Republicans (RDR) (Crisis Group, 2020).

The Rally of Houphouëtists for Democracy and Peace (RHDP) party, established in 2005 by current president Alassane Ouattara, was formed through alliances with various conflicting parties to strongly oppose the dictatorship of Laurent Gbagbo (FPI) in 2010 in the name of democracy and peace. The RHDP comprises several alliances, including the RDR, PDCI, MFA, and UDPCI. However, the party has faced issues with its major allies, particularly PDCI leader Bedie. This is due to a disagreement over President Ouattara's promised power alternation agreement after the RHDP regained political power. The merging of multiple political factions indicates that RHDP may forfeit its cohesive identity, adopting instead a multitude of conflicting ideologies that could jeopardize the party's stability and internal democratic processes. (Crisis Group, 2020).

In addition, due to the RHDP's complete control over the Ivorian political system and failure to fulfill their promise of alternating presidential power, several opposition party leaders are considering forming informal alliances to remove the RHDP from power in the upcoming 2025 election. The political elites of RHDP have become cautious and are using ad-hoc tactics to suppress political activities, leading to political violence. Finally, after the election, several small independent parties joined forces with larger political parties to form a coalition, causing further fragmentation and instability in the political sphere. The formation of these alliances is often seen as an unorganized coalition, which can lead to internal divisions within the parties involved. In forming new political alliances, leaders with differing ideologies and interests often emerge, leading to a lack of respect for agreements and disrupting the peaceful transition of political power within parties.

## **2.4. Political Parties Using Media or Having a Financial Power**

### *Limited Media Power of Opposition Parties*

The transmission of information to the public through recognized media outlets like newspapers, TV, radio and the internet is known as media communication. (Samson, 2015). The media has reinforced public attention and participation in political issues in Côte d'Ivoire after introducing a democratic multi-party system and the formal liberalization of the media space (Sendín, 2013). It has been noted that the media's role in promoting democracy in Ivory Coast is biased, as many prominent media organizations have close ties to major political parties and their affiliates. Certain media outlets have promoted biased and misleading information to gain support for their political backers among the general public. For example, some media outlets owned directly or indirectly by top political leaders and their allies include Nord/Sud by Soro; Nouveau Reveli, Bedie; Le Patriote by Hamed Bakayoko (Interior minister now) and Outtara; Noitre Voie by Gbagbo... RTI (Sendín, 2013). Thus over the years, political leaders often gain support from media outlets that are aligned with them while limiting the ability of opposition media parties to criticize their actions and using intimidation tactics to maintain their power. (Banegas, 2011). Media houses criticizing the ruling government or patronizing opposition parties' activities against the



ruling party are suspended, fined, banned and intimidated (Banegas, 2011). Opposition parties face limitations in using media as an effective tool to increase their membership due to the ruling party's control over it. As a result, opposition parties have limited visibility in the media space and cannot rely on their weak financing structure to achieve significant outcomes. (Banegas, 2011).

### *Limited Financial Power of Opposition Parties*

Finance is the backbone of the political party's participation and competitiveness in the democratic process (Essis, 2020). Political parties primarily depend on various funding sources, such as contributions from members, public financing, aid, grants, and leaders' financing to support their involvement in the political arena. Political parties primarily depend on various funding sources, such as contributions from members, public financing, aid, grants, and leaders' financing to support their involvement in the political arena. Most opposition political parties in Ivory Coast need to be more significant regarding members to fund their internal operations independently. Political candidates in Ivory Coast may request public funding to support their election campaigns. Unfortunately, the allocation of public financing to political parties has been influenced more by politics than by impartial criteria. When the government provides funding to opposition political parties with the condition that they must support the ruling party's majority, it creates obstacles to the public financing of those parties. (Essis, 2020). Thus, the miniature resources of opposition parties in the Ivory Coast handicapped their effective participation in the democratic process (Essis, 2020). The incumbent government's allocation of funds to opposition parties has been poor. The requirement to access these funds puts much drain on the financial resources of opposition parties who need help to organize themselves effectively in all the polling stations. Despite having a significant number of followers and supporters, opposition parties have consistently received fewer votes in the political arena over the years. This raises questions about the reasons behind their underperformance. The incumbent government strictly controls media influence in the political space, limiting opposition access to the airwaves. This is done to popularize party followers and increase their party support base. Failure to comply may result in the closure of media outlets. (Essis, 2020).

## **3. CONCEPTUAL FRAMEWORK**

### **3.1. Political Party**

Political parties are organized institutions representing a collective interest, mandated by the governing electoral body to contest in national and legislative elections (Montero & Gunther, 2002). Their roles include organizing election campaigns, protests against undemocratic practices, representing their members in parliament, presenting electorates for elections, participating in democratic governance, and providing platforms for its members to air their views (Montero & Gunther, 2002).

Political parties are also described as democratic institutions that act as viable representatives of the masses (Salih & Nordlund, 2007). They claim to be essential actors in the political system, ensuring that the democratic transition of power is transparent and representative of the interests of the masses. They added that political parties themselves represent institutions of democracy, as their structures are built on the foundation of democratic principles. They further argued that their absence or inactivity in the political systems threatens the sustenance of any democratic state and vice versa. Moreover, their inclusiveness in the political system shows democracy and political maturity, unifying all stakeholders in the political system. According to Hicken and Kuhonta (2011), the significance of the political party's institutionalization and the emergence of a multiparty system has brought massive economic and social developments to people in the developing world.

Dix's (1992) definition focuses more on a political party's primary functions, which are to represent its members in governance, participate in the democratic process, provide political leadership, engage in peaceful political competition, participate in national and legislative elections, criticize and provide alternatives to governance policies and programs.

Jonasson (2004) established a set of requirements for an institution to be defined as a political party. He argues that a political party must be a democratic organization. It must represent a group of members with a common interest. It should have a political and founding philosophy. In addition, he actively participates in the political life of the system, presents electoral candidates in legislative and national



elections, offers a peaceful and competitive opposition to the government, proposes political alternatives, and participates in the parliamentary process.

For this paper, political parties are defined as organized democratic institutions with members with a common interest and mandated by governing state bodies to participate in legislative and national elections.

### **3.2. Democracy or Democratization**

In Africa, a shining light has been on certain countries that have progressed in democratic practices, including Ghana, Senegal, Kenya, and Morocco. On the other hand, democracy has been a quest that seems unachievable to certain African nations as they struggled to sustain this system of governance over time; such countries include the Central African Republic, Eritrea, Somalia, South Sudan, Côte d'Ivoire. (Ibrahim Governance Efficiency Index report, 2018).

Democracy is defined as a system of governance where leadership is represented by the people. There is responsible government, respect for the rule of law and an independent judiciary, respect for human rights, and free and fair elections (United Nations, 2016).

The definition revealed five critical foundations to building a democracy; free and fair elections, a responsible government, equal participation by all citizens in politics, The observance of human rights, the state of law and the judiciary's autonomy. (Chwalisz, 2019).

Elections: Democracy principles argues that states must ensure that independent institutions are established and are mandated to conduct and regulate free and fair periodical elections to select all national representatives, whether presidential or parliamentary.

Government: Democracy means good governance, which implies a government that ensures improved expression and accountability, political stability and absence of violence or terrorism, government efficiency, regulatory quality, the rule of law, and control of corruption.

Equal participation by all citizens in politics: Democracy ensures free and equal participation by all citizens in the political process. That is when one can participate in a national election or stand as a candidate without discrimination.

Respect for human rights: In a democracy, individual rights are protected without preference and discrimination. Individual rights in the political space, such as freedom of speech, expression, freedom of the press, and freedom of assembly, are significant in ensuring equal political participation.

The rule of law and an independent judiciary: Democracy ensures that the rule of law is adhered to by all private and public institutions, agencies, individuals, and groups in society and enforced by independent national security institutions and the courts. Its measurement involves reviewing eight factors: Constraints on government, absence of corruption, the openness of government, fundamental rights, order and security, implementation of regulations, civil justice and criminal justice. (Carty, 2013).

## **4. THEORETICAL FRAMEWORK**

### **4.1. Institutional Theory**

The institutional theory is built on the principle of conformity to set institutional standards, rules, roles, routines, practices, and procedures that shape an organization's internal structure (Douglass, 1990). He claimed that the degree of conformity to these institutional principles affects institutions' performance and stability. He explained further that political institutions' adherence to and motivation for adopting democratic practices in their operations is a factor in the strict implementation of institutional laws and regulations in the political system. Scott (2001) states that institutional rules and laws in democratic practices and principles are standardized in every country's political system. However, enforcement and compliance of political system practices vary from country to country and are stricter in developed countries than in developing countries. He further explained that citizens, civil society groups, political



parties, government, and international laws are the drivers of institutional laws and rules aiming at the democratic institutionalization of a country's political system.

Group (2013) argued that political institutions are composed of governing procedures, norms, operating practices, laws, and rules that influence human behavior. These governing political practices are regarded as constraints as they force or persuade members and stakeholders of political parties to comply with the political process. These constraints are categorized into formal, informal, and third-party enforcement. The informal constraints include cultural heritage, conventions, behavior, norms, and conduct, which are transmitted as part of the culture. The formal constraints include governing procedures, norms, operating practices, laws, and rules that guide the informal constraints' compliance. Formal constraints also examined political institutions' active role in legalizing governing procedures, norms, operations, laws, and rules. They ensured the positive conduct of political institutions in the political system. Third-party enforcement looks at the enforcement of formal electoral laws and rules by the state, the electoral commission, security, and legal agencies. Thus, formal, informal, and third-party constraints form the political system's institutional environment, which comprises legal governing procedures, norms, operations, laws and rules, state, electoral commission, national security, courts, and international bodies. Thus, institution theory in this research examined the influence of constraints on the function of political parties and the present challenges to democracy in Cote d'Ivoire. Institutional theory application in the political system and democratic stability state that compliance and tolerance of political constraints have a significant impact on party internal stability, which ensures the development of a country's democratic system.

Institutional theory has been criticized for overburdening political institutions with conformity to all political constraints present in the political system, which may restrict party creativity and innovation.

## **5. CONCLUSION**

The article examined how political parties' involvement in the political space has resulted in challenges to democracy in Ivory Coast. A probe in history on the political party's role in challenges of democracy in Ivory Coast revealed that the country, after independence, immaturely initiated a multiparty system imposed by the West (Europe and the United States) as an exchange for external financial aid. Institutions of states such as the IEC in Ivory Coast needed to be more conversant with the new governance political system. They committed many shortfalls in the organization of national elections. Also, opposition political parties were not structured to tolerate losses and perceived elections as not a credible tool to access power, only favoring the incumbent government political party. Ivory Coast political parties resort to unapproved practice tactics such as unorganized coalitions to regain political power. The research revealed the following challenges in the political space; ethnicity issues, identity issues, elections violence; lack of reconciliation; unorganized coalitions; inadequate financing of political parties; poor political culture; internal party instability; intimidating media, free press and undemocratic nature of political parties (Crisis Group, 2020).

## **REFERENCES**

Aalen, L. & Tronvoll, K., (2009). The end of democracy? Curtailing political and civil rights in dans les États fragiles'. International Institute for Democracy and Electoral Assistance.

Allouche, J., & Adama M., J. (2017). How can mining in Côte d'Ivoire better serve local communities without exacerbating conflict? [Brief]. IDS. <https://opendocs.ids.ac.uk/opendocs/handle/20.500.12413/13367>.

Banegas, R. (2011). Post-election crisis in Côte d'Ivoire: The Gbonhi war, African Affairs, Vol. 110, Issue 440, p. 457-468

BBC News, Millions in Laurent Gbagbo assets frozen in Switzerland, May 5, 2011, <https://www.bbc.co.uk/news/world-africa-13298459>, accessed December 12, 2022

BBC, Afrique, Referendum en Côte d'Ivoire: avis partagé, 31 October 2016,



- BBC, Charles Ble Goude: Ghana extradites Ivory Coast Gbagbo ally, January 18, 2013, [https://www.ifri.org/sites/default/files/atoms/files/auge\\_tensions\\_ghana\\_cote\\_ivoire\\_2018.pdf](https://www.ifri.org/sites/default/files/atoms/files/auge_tensions_ghana_cote_ivoire_2018.pdf), accessed December 12, 2022
- BBC, Ivory Coast closes Ghana border after a deadly attack, September 22, 2012, <https://www.bbc.co.uk/news/world-africa-19683708>, accessed December 12, 2022
- BBC, Ivory Coast election: Alassane Ouattara wins a second term, October 28, 2015, <https://www.bbc.com/news/world-africa-34655049>, accessed December 12, 2022
- BBC, Ivory Coast Profile–Timeline, January 10, 2018, <https://www.bbc.com/news/world-africa-13287585>, accessed December 12, 2022
- Carty, K. R. (2013). Are political parties meant to be democratic? In: Cross, W, Katz, R (eds) *The Challenges of Intra-Party Democracy*. Oxford: Oxford University Press, pp. 11–26.
- Chwalisz, C.: (2019). A New Wave of Deliberative Democracy. Carnegie Europe November 26, <https://carnegieeurope.eu/2019/11/26/new-wave-of-deliberative-democracy-pub-80422?> (accessed on March 17, 2023).
- Combaz, E. (2020). Effects of political economy on development in Cote d'Ivoire. K4D Helpdesk Report 833. Brighton, UK: Institute of Development Studies.
- Crisis Group. (2020). Côte d'Ivoire: defusing electoral tensions amid polarized politics (Watch List No. 2020-Spring edition). International Crisis Group. <https://www.crisisgroup.org/africa/west-africa/c%3B4te-divoire/cote-divoire-defusing-electoral-tensions-amid-polarized-politics>.
- Dix, R. H (1992). *Democratization and the institutionalization of Latin America Political Parties*.
- Douglass, C., (1990). *North, Institutions, Institutional Change and Economic Performance*.
- Essis, B. M. (2020). Le financement public des partis politiques en Cote d'Ivoire. Friedrich Ebert Stiftung. <http://library.fes.de/pdf-files/bueros/elfenbeinkueste/16245.pdf>
- Heitz-Tokpa, K. (2019). Mande hunters and the state: Cooperation and contestation in post-conflict Côte d'Ivoire. *African Studies Review*, 62 (1), 148–172. <https://doi.org/10.1017/asr.2018.143>.
- Hicken A. and Kuhonta E. M. (2011). Shadows from the past: Party system institutionalization in Asia, <http://cps.sagepub.com/content/44/5/572>.
- Jonasson, A.K. (2004). At the command of God? On the political linkage of Islamist parties *Kompendiet Aidla Trading AB Goteborg*.
- Karim, A. A. (2014). *Reflections on electoral violence in Nigeria*. Ibadan: John Archers Publishers Limited.
- Montero J. R. & Gunther R, (2002). *Political parties, old concepts and new challenges, comparative politics*. Oxford University Press, USA.
- Oyewole, S. (2022). There is violence every election season in Nigeria: what can be done to stop it?
- Salih, M. A. & Nordlund, P., (2007). *Political parties in Africa: Challenges for Sustained Multiparty*, Stockholm: International IDEA.
- Samson, C. A. (2015). Political Violence and Media Challenges in Ghana *International Journal of Novel Research in Humanity and Social Sciences*. Vol. 2, Issue 5, pp: (75–87).





Scott, W.R. (2001). *Institutions and Organizations*. 2<sup>ns</sup> Edition, Sage, Thousand Oaks, pp. 21–22. Second Republic. Ibadan: Spectrum Books.

Seifu, T. T., (2012). *Causes of electoral violence: lessons from the May 2005 election of Ethiopia*. Addis Ababa: Lambert Academic Publishing.

Sendin J. C. (2013). Côte d'Ivoire 2010–2011 post electoral crisis: An approach from the media. *Journal of African Media Studies*, n°2, vol 5, p. 187–201

United Nations (2016). *United Nations rule of law, poverty alleviation and sustainable strategic business models*. New York: United Nations Publications.

World Bank (2021). *Cote d'Ivoire Country Brief*. World Bank.  
<https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/2630> License: CCBY 3.0 IGO.



Araştırma Makalesi

Doi: [10.5281/zenodo.8071206](https://doi.org/10.5281/zenodo.8071206)

# **BLOKZİNCİR, BİTCOİN, AKILLI SÖZLEŞMELERİN ULUSLARARASI TİCARETTE KULLANILABİLİRLİĞİ HAKKINDA HUKUKİ BİR DEĞERLENDİRME<sup>1</sup>**

**Lokman Akbulut<sup>2</sup>**

**ORCID No: 0000-0001-8188-5012**

Başvuru Tarihi: 20.05.2023

Kabul Tarihi: 15.06.2023

Yayın Tarihi: 23.06.2023

## **ÖZET**

Bu çalışmanın amacı, teknolojinin ilerlemesiyle birlikte belirli ihtiyaçlar nedeniyle insanların kullandığı paradan kaynaklanan değişimin, blokzincir teknolojisi ve akıllı sözleşmelerin ekonomi üzerindeki etkisini incelemektir. Bitcoin ve diğer kripto varlıkların ortaya çıkmasının nedenleri, işleyiş şekilleri, yasal statüleri ve stabilcoinler hakkında bir değerlendirme sunmayı hedeflemektedir. Çalışmada öncelikle blokzincir teknolojisi, kripto varlıklar ve akıllı sözleşmeler detaylı bir şekilde incelenmiştir. Son bölümde ise, Türk hukukunda kripto varlıkların yasal statüsü değerlendirilmeye çalışılmıştır. Türk hukukundaki mevcut yasal çerçeve doğrultusunda, kripto varlıkların para, mal veya menkul kıymet olarak değerlendirilemeyeceği sonucuna varılmıştır. Kripto varlıkların ödeme aracı olarak kullanılması da Türk hukukunda yasaklanmıştır. Bu nedenle, bu kripto varlıkların ayrı bir ekonomik varlık sınıfı veya bir yatırım aracı olarak kullanılabilmesi gözlemlenmiştir. Türk hukuk literatüründeki kripto varlıkların yasal statüsüne ilişkin çalışmaların henüz kısa bir süre geçmesine rağmen, bu çalışma alana değerli görüşler ve katkılar sunmaktadır.

**Anahtar Kelimeler:** Para, Kripto Para, Blokzincir, Akıllı Sözleşmeler, Bitcoin, Stabilcoinler.

## **A LEGAL EVALUATION ON BLOCKCHAIN, BITCOIN, SMART CONTRACTS IN INTERNATIONAL TRADE**

### **ABSTRACT**

The aim of this study is to examine the influence of blockchain technology and smart contracts on the economy, leading to changes in the form of money used by individuals due to specific needs over time. It intends to evaluate the reasons behind the emergence of Bitcoin and other cryptocurrencies, their operational mechanisms, legal statuses, as well as provide an assessment of stabilcoins. The study begins with a comprehensive examination of blockchain technology, cryptocurrencies, and smart contracts. The final section focuses on evaluating the legal status of cryptocurrencies within the Turkish legal framework. Based on the current legal framework in Turkish law, it is concluded that cryptocurrencies cannot be regarded as currency, goods, or securities. The use of cryptocurrencies as a means of payment is also prohibited within Turkish law. Therefore, it is observed that these cryptocurrencies can be considered as a separate economic asset class or an investment instrument. Despite the relatively short time since the emergence of legal discussions regarding the status of cryptocurrencies within Turkish legal literature, this study provides valuable insights and contributions to the field.

**Keywords:** Money, Cryptocurrency, Blockchain, Smart Contracts, Bitcoin, Luna (Terra), Stabilcoins.

<sup>1</sup> Bu makale yüksek lisans tezinden türetilmiştir.

<sup>2</sup> Lokman Akbulut, İstanbul Ticaret Üniversitesi, [lokmanakblt97@gmail.com](mailto:lokmanakblt97@gmail.com)



## 1. BLOKZİNCİR

Günümüzde merkeziyetsizleşme sadece finans alanında değil; enerji, turizm ve konaklama, araç kiralama hatta e-pazarlar sayesinde kullanılmayan eşyaların kiralınması ve satışı merkeziyetsiz olarak yapılmaktadır. Üstelik, bunun için blokzincir sistemi dahi kullanılmamaktadır (Vigna ve Casey, 2020:383). Blokzincir teknolojisi, merkezi olmayan bir yapı üzerine kurulmuş veri tabanına ve yapılan işlemlerin değiştirilemeyen yapıya sahip olmasıyla bilinmektedir (Jacobovitz, 2016: 1). Ayrıca blokzincirin bazı kullanım alanları şu şekildedir; *kripto paraların oluşturulması ve kripto paraların işlemesi, mikro ödemelerin yapılması, akıllı sözleşmelerin kurulması, siber güvenliğin sağlanması, dış ticarete kolaylık sağlanması, oy kullanılabilmesi, noterlik işlemlerinin yapılabilmesi, bağış toplama ve kişisel verilerin korunması* gibi pek çok alanda kullanabilmektedir (Bilgili ve Cengil, 2022:52-57).

Önceden kripto para, sanal varlık, e-cash gibi birçok devletsiz para birimi oluşturulmuş, kullanılmış, fakat gerek devletlerin sistemi engellemeye çalışması gerekse toplum tarafından kabul görmemesi ve çifte harcama sorununun çözülememesinden dolayı başarılı olunamamıştır (Satoshi, 2008:8). Blokzincir teknolojisi bu oluşturulan fikrin eksik yapboz parçası görevini görmüştür. Yani merkeziyetsiz para birimi fikri, blokzincir teknolojisinden önce çıkmış, fakat merkeziyetsiz para birimini blokzincir teknolojisi oluşturmuştur.

Öğretide, Güven ve Şahinöz, blokzinciri kısaca “veri tabanı” olarak tanımlamışlardır (Güven ve Şahinöz, 2021: 44). Aslında bu tanım oldukça doğrudur. Zira, blokzincir yapılan işlemlerin kaydının tutulduğu bir veri tabanı olarak hizmet vermektedir. Mutabakat yapısı, dağıtık ağ yapısı, değiştirilemezlik gibi özellikler blokzincir sisteminin birer özelliğidir. Bu özellikler sayesinde blokzincirde yapılan bir işlemin kaydı bloklara yazılır. Bloklara yazılan işlem aynı zamanda burada şifrelenir. Bu şifreleme işlemi sayesinde yapılan işlem değiştirilemez hale gelmektedir. En son ise mutabakat yapısı sayesinde ve dağıtık ağ yapısı sayesinde tüm kullanıcılardan onay alındıktan sonra yapılan işlem, şifreli şekilde tüm kullanıcıların bilgisayarlarına kaydedilir (Nebil, 2018: 108).

Bu sayede veriler şifreli olarak kayıt altına alınır. Merkezi bir otorite olmaksızın kayıtlar tutulmaya devam eder ve veriler şifreli halde sisteme bağlı bulunan kişilere gönderilir (İmamoğlu, 2021: 63). Örnek üzerinden açıklamak gerekirse, dünya üzerindeki binlerce kişi (madenciler), bir yazılım ile bilgisayarlarının depolama alanının kullanılması için sistem üzerinden gerekli izinleri veriyor. Bu hizmet karşılığında da burada veri depolama işlemi yapanlar, küçük bir ücret ödüyor ve bu ücret de işlemi yapan madencilere dağıtılıyor. Veriler kimsenin okuyamayacağı şekilde şifreleniyor olması ve verilerin tek bir yerde ya da iki farklı yerde veya on farklı yerde de olsa kaybolma, yıpranma, bozulma gibi ihtimaller varken burada milyonlarca kopyası olmakta ve binlerce kişinin bilgisayarında olsa bile özel anahtar olmadan bu bilgilere ulaşılması imkansız olmasından dolayı insanlar ve şirketler, verilerini dünyaya açık şekilde ve başkalarının bilgisayarında güvenle depolayabiliyor. Özel anahtarların güvenliği ya da hacklenemez yapıda olmamasına rağmen şifrelerin kırılması oldukça zor bir yöntemdir. Çünkü sistem tarafından otomatik olarak oluşturulan ve büyük-küçük harf ve rakamlardan oluşmaktadır ve bazen 24, bazen daha kısa bir dizi sembolden oluşmaktadır.

Bloklardaki başlıklar, şifreler, zaman damgaları, her kaydın parmak izi (hash), ait olduğu protokol, kayıtların nasıl kaydedileceği, hangi alanları içerdiği, yeni blokların üretilmesi için gerekenler gibi birtakım kurallar vardır (Güven ve Şahinöz, 2021: 44). Bu kurallar bir bütün olarak blokzinciri oluşturur.

Fiziksel para kullanımı ve güvenliğinin sağlanması açısından oldukça basit ve kullanışlıdır ancak uzak yerlere transfer ve alışverişler konusunda bir o kadar sıkıntı yaratmaktadır (Lewis, 2021: 25). Bu noktada iki kişi arasındaki parasal işlemlerde üçüncü taraf kurum ve kuruluşlar olarak bankalar, sigorta kuruluşları vb. kurumlar ortaya çıkmaktadır (Lewis, 2021: 26). Bu durum bize fiziksel paradan dijital paraya geçişin yolunu açmaktadır.

Elbette burada bankalar gibi üçüncü taraf kurumlar iki tarafa da verdiği bu hizmet karşılığında bir komisyon/ücret almaktadır. Blokzincirinin tam olarak çözüm olduğu konulardan bir tanesi de sınırlı arz ve güvenlik dışında transferlerin ücretsiz bir şekilde ya da bankalardan daha düşük bir komisyon ile kısa sürede ve şeffaf başka bir ifadeyle izlenebilir şekilde yapılmasıdır. Blokzincir teknolojisiyle yapılan



işlemlerde ücret ödenmemesi veya ücretlerin düşük olması, hızlı olması sayesinde, kripto paraların kullanımı yaygınlaşmıştır.

## 2. AKILLI SÖZLEŞMELER

Akıllı sözleşmelerin en kolay tanımı için ürün otomatları kullanılabilir; nasıl ki ürün otomatlarında parayı ya da kredi kartını kullanarak istenilen ürünün seçilmesi ve paranın yeterli olması durumunda otomatik olarak ürünü bize veriyor, akıllı sözleşmelerin de işleyiş tarzı böyledir (Bilgili ve Cengil: 238). Akıllı sözleşmelerde, blokzincir teknolojisini kullanılsa da buradaki amaç sadece veri tutmak değil, belirlenen şartlar sağlandığında sözleşmenin kendini otomatik olarak ifa etmesidir (Arıkan, 2020:42). Şöyle ki; blokzincirde kodlanarak oluşturulan bu sözleşmede ödemeyi yapacak olan B firmasının cüzdan adresinde sözleşmede belirtilen miktarda Ethereum (ETH) bulunması halinde otomobillerin sahipliği B firmasına geçerken, buna karşılık gelen ETH miktarı A firmasının cüzdanına aktarılır. Bu durum akıllı sözleşmeye şu şekilde yansımaktadır. “*B firmasının cüzdanında bulunan 20 ETH'nin A firmasının cüzdanına geçmesiyle birlikte, A firmasına ait olan x modele ait, x adet araçların sahibi B firmasıdır.*” şeklinde yazılan sözleşme de şartlar sağlandığında değişim gerçekleşir.

Blokzincir teknolojisiyle oluşturulan akıllı sözleşmelerin, iki tarafın, özel anahtarlarıyla imzalamış oldukları sözleşmenin ifası için, bankalar ve sigorta şirketleri gibi, üçüncü taraf kurum ve kuruluşlara veya denetleyici kurumlara ihtiyaç yoktur, değiştirilemezlik ilkesi gereği sözleşmenin imzalanmasından sonra sözleşme otomatik olarak kendi kendini ifa eder.

Özel anahtar; bazı blokzincir sistemlerinde kelimeler bazılarında ise bir dizi karmaşık rakam ve harften oluşabilmektedir. Sistem bu anahtarı size özel olarak üretir. Çünkü burada denetleyici, bizzat tarafların kendisidir. Akıllı sözleşmeyi oluşturan ve denetleyenler tarafların bizzat kendisi oldukları için yazılanlar oldukça önemlidir. Akıllı sözleşmeler kendisine ne programlandıysa onu güvenilir ve eksiksiz ifa etmekle yükümlüdür (Bilgili ve Cengil: 239). Bu sebeple şartların eksiksiz bir şekilde kodlanması gerekmektedir.

Bu sözleşmelerin bir diğer önemli özelliği sadece yazıldıkları amaç için geçerli olup, yazıldıktan sonra değiştirilemez olmalarıdır. Bu durumda sözleşmelerin hazırlanırken oldukça dikkatli hazırlanması ve tarafların iradelerinin sözleşmeye doğru şekilde işlenmesi gerekmektedir. Bu durumdan dolayı ilerleyen zamanlarda yazılım ve kodlama bilen avukatlar, noterler ya da hukuk bilen yazılımcıların olması muhtemel olmasıyla birlikte, belki de yeni bir meslek olarak, işi sadece akıllı sözleşmeler hazırlamak olan uzmanlar yetişecektir. Tabi ki, en güvenilir yol, hukukçular ile yazılımcıların birlikte çalışması olacaktır. Zira, akıllı sözleşmelere tarafların iradelerinin tam ve doğru olarak yansması, yapılan anlaşmalar açısından oldukça büyük önem arz etmektedir.

Akıllı sözleşmelerin kullanılmasının en önemli sebeplerinin başında değiştirilemez olması ve kendisini otomatik olarak ifa etmesi gelmektedir. Çünkü sözleşmelerin ifa edilmesinin önündeki en önemli engeller arasında araçlar sayılmaktadır (Tevetoğlu, 2021, s 33). Akıllı sözleşmeler, sözleşmenin imzalanırken, tarafların birbirine karşılıklı güven duyması gereksinimini ortadan kaldırmaktadır.<sup>3</sup>

Bunun yanı sıra, akıllı sözleşmelerin tercih edilmesinin bir sebebi de kullanılan blokzincir sistemi sayesinde yapılan işlemlerin düşük maliyetli olmasıdır. Örnek vermek gerekirse bir gurbetçi Amerika'dan, Türkiye'ye para göndermek istediğinde genellikle %10'luk bir kesinti yapılmaktadır (Vigna ve Casey, 2020: 266). Diğer ülkelerde ise, kambiyo ücretleri ile bu kesinti, %30'lara kadar çıkabilmektedir (Vigna ve Casey, 2020: 266). Uluslararası ticarete blokzincir teknolojisini kullanmak isteyen firmaların, bu hizmeti sağlayan şirketlere ödeyeceği ücret, sunduğu teknolojinin yeni olması ve güvenliğinin yüksek olması gibi sebeplerle, transfer ücretini düşürse de, sistemin kendi maliyeti yüksek olabilmektedir. Kısaca, akıllı sözleşmeler; çok imzalı hesaplar gibi çalışmakta, kullanıcılar arasındaki anlaşmaları yönetmekte, başka sözleşmelere yardımcı olmakta, bir uygulamanın bilgilerini veya

<sup>3 3</sup> Ayrıntılı bilgi için bkz. Tevetoğlu, M. (2021). Ethereum ve akıllı sözleşmeler. İnÜHFD, 12(1), 193-208; Sensoz Malkoc, E., Badak, Z., Guvenc: N. (2021). Evaluation of certain problems that may arise with smart contracts from a legal perspective. PressAcademia Procedia (PAP), 14, 20-22. Permanent link to this document: <http://doi.org/10.17261/Pressacademia.2021.1479>.



sonuçlarını saklamakta ve son olarak üyelik ve aitlik kayıtlarını saklayarak yapılan tüm işlemlerin kaydını güvenli bir şekilde kaydetmektedir (Güven ve Şahinöz,2021: 108).

### **3. KRİPTO VARLIKLAR ve KRİPTO PARALAR**

Kripto varlıklar blokszincir teknolojisi ile oluşturulan her türlü varlık türüdür. NFT ve kripto paralar; kripto varlıkların alt başlıklarını oluşturmaktadır. Kripto paralar ise blokszincir teknolojisi sayesinde belli bir sorunu çözmek için oluşturulmuş varlıklardır. NFT'ler genellikle dijital sanat eseri gibi kabul edilmesine karşın, blokszincir teknolojisinin değiştirilemezlik özelliği sayesinde kopyalanması mümkün olmayan bir varlıktır. Bu özelliği sayesinde bir çok varlık NFT'ye dönüştürülebilir. Örneğin bir internet sitesinin domaini, bir tweet ya da bir video hatta oyunlarda kullanılan arabaların, silahların, kıyafetlerin hatta eğitimler sonucunda alınan sertifikalar ya da uluslararası ticarete kullanılan teslim evrakları gibi belgelerin hepsi NFT olabilir. NFT ve kripto paralar ile ilgili detaylı bilgi çalışmamızın devamında anlatılmıştır.

#### **3.1. Kripto Paralar**

Bitcoin, Satoshi Nakamoto isimli/lakaplı bir kişi ya da grup tarafından ilk olarak 2008 yılında ortaya atılmış bir fikirden ibarettir. O dönem Satoshi Nakamoto Peer-to-Peer<sup>4</sup> adlı bir makale ile bitcoin ile ilgili fikirlerini açıklamış ve bir yıl sonra ise ilk kez bitcoin transferini gerçekleştirmiştir. Günümüzde, bitcoin, öncü kripto para olarak kabul edilirken, bitcoin dışında diğer kripto paralara altcoin (alternatif coin) denilmektedir. Bu iki varlık dışında bir de stabilcoin olarak isimlendirilmiş fiat paralara eş değer tutulmaya çalışılan kripto varlıklar bulunmaktadır.

Kripto paralar da aynı devletlerin bastığı paralar gibi değer saklama aracı olarak kullanılmaktadır ve nakit para gibi sahipliğinin tespitinin zordur (İmamoğlu, 2021:35). Kripto paralar altcoin ve token olmak üzere iki ana gruba ayrılır (Güven ve Şahinöz, 2021: 86). Altcoinler. Bitcoin açık kaynak kodlarını kullanarak üretilen ya da ayrı bir kaynak koduyla oluşturulan blokszincir üzerinde üretilebilirler (Güven ve Şahinöz, 2021: 86). Altcoinler de kendi içerisinde DeFi varlıklar, Metaverse, yapay zekâ, fan token ve web3 coinleri gibi ürettiği projeye göre farklı isimlerle kategorize edilirler. Tokenler ise kendisine ait bir blokszinciri olmayan, belli bir değere karşılık gelen varlıklardır (Güven ve Şahinöz, 2021: 86-87).

##### **3.1.1. Bitcoin (BTC)**

İlk olarak üretilen ve öncü kripto para olarak kabul edilen Bitcoin ondan sonra çıkan kriptolardan biraz daha farklı ve basittir. Bitcoin dışındaki tüm diğer kripto paralar altcoin olarak anılmaktadır. Bunun başlıca sebebi bitcoinin çalışan ve kabul gören ilk algoritmaya sahip olmasıdır diyebiliriz.

2008 yılında Amerika'da yaşanan emlak krizinin sonucu olarak ortaya çıkan ekonomik kriz ile insanlarda korku ve toplumda kaos hâkim oldu. Artan enflasyon, devletin karşılıksız para basması, artan işsizlik sorunu gibi durumların hızla yükselmesi ve işleri çıkmaza sokması ekonomik açıdan oldukça kötü bir tabloyu gözler önüne sermiştir. Bu durumu düzeltmek için çalışmalar yapanlardan birisi de gerçek kimliği belli olmayan, adını sosyal platformlarda Satoshi Nakamoto olarak kullanan kişi ya da gruptur. Bitcoin sayesinde ilk kez üçüncü taraf kişi ve kurumlar olmadan maddeleri dijitalleştirerek A noktasından, B noktasına gönderme şansı elde edilmiştir (Lewis, 2021: 121).

2008 yılında bankaların teminata dayalı menkul kıymetlerinin bir anda çökmesi ve Amerika Birleşik Devletleri hükümetinin döneme ait büyük bankalarını kurtarmak için harekete geçmesi (İmamoğlu, 2021: 21) kriz ve koas durumunun daha da derinleşmesine yol açtı. Yatırım bankaları arasında yer alan Bear Stearns, Lehman Brothers ve Merrill Lynch ile Amerikan sigorta firması olan American

<sup>4</sup> Detaylı Bilgi için Bakınız; Nakamoto, Satoshi, Bitcoin: A Peer-To-Peer Electronic Cash System, <https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=&cad=rja&uact=8&ved=2ahUKEwjz8eHS8pj0AhUN3qOKHROoCjYQFnoECAyQAO&url=https%3A%2F%2Fbitcoin.org%2Fbitcoin.pdf&usg=AOvVaw05-4mYD7EyyKjwcHh8i0Vw> , 2008, E.T.: 01/10/2021.





International Group iflasını açıkladı. Hükümetin desteği ile Bear Stearns bir başka yatırım bankası JPMorgan Chase tarafından satın alındı.

Bu durum ekonominin aktörleri tarafından devletin kontrol ettiği paraya güvenin azalmasına ve korkuya sebep oldu. Devletin kontrolünde olan paraya güvenini yitiren ve korkan yatırımcılar ise, yeni alternatif yatırım araçları aramaya başladılar ve ilk olarak altına yöneldiler (İmamoğlu, 2021: 21).

Satoshi'ye göre, krizin sebebi, işler kötü gittiğinde devletin para basarak geçici olarak işleri yoluna koyması ve sonunda para basarak dahi düzelemeyecek ölçüde bir felaketin oluşmasına zemin hazırlanmasıydı (Güven ve Şahinöz, 2021: 34). Kısaca paranın sınırsız olması ve devlet kontrolünde olması ekonomik krizlerin ve enflasyonun hatta bununla beraber kaos ve güvensizliğin sebebiydi (Güven ve Şahinöz, 2021: 34). Bu düşüncelerle yola çıkan Satoshi, arzı 21 milyon adet ile sınırlı, merkeziyetsiz, devletsiz, merkez bankalarının kontrol etmediği bir varlık hayal etti. Yukarıda da belirttiğimiz üzere bu fikir daha önceleri de hayata geçirilmiş- e-cash, b-money, bit-gold -fakat istenilen başarıyı elde edememişti (İmamoğlu, 2021: 23-28).

Bununla birlikte, Bitcoin'in ve blokzincir teknolojisinin bize sunduğu teknoloji sayesinde dağıtık ağ yapısı sistemi oldukça güvenli hale getiriyordu. Elbette tamamen güvenli olduğu söyleyemeyiz çünkü bir grup sisteme dahil olup sisteme bağlı olan bilgisayarların %51'ini ele geçirebilirse, sistemde istedikleri gibi işlem yapabilirler ve normalde tek bir işlem için kullanılan Bitcoin iki kez kullanılabilir (double spending), buna “%51 saldırısı” denmektedir. Fakat bu oldukça zor bir yöntemdir. Şöyle ki, bu saldırı için gerekli olan sistem araçlarının sürekli olarak hesaplanıp halka açık şekilde paylaşıldığı, gobitcoin.io sitesinde 4 Temmuz 2022 tarihi itibarıyla, Bitcoin ağının %51'ini ele geçirmek için gerekli sistem araçlarına 41,1 milyar dolarlık harcama yapmamız gerekmektedir. Ayrıca sistemi çalıştırmak için de harcanacak günlük elektrik tüketim bedeli 28,3 milyon dolara eş değerdir<sup>5</sup>. Kaldı ki bu iş sadece teoride mümkün olsa da pratikte, Bitcoin blokzincirini ele geçirmek için gerekli işlemci gücünü elde etmek imkansızdır. Ancak daha küçük ve yeni oluşturulmuş blokzincirler de bu durum daha kolaydır. Yani sistem büyüdükçe saldırı olma ihtimali gittikçe azalmaktadır.

Bitcoin'de potansiyel sorun olarak karşımıza çıkan bir diğer durum ise, *double spending* yani çift harcamadır. Bu durum, bir kullanıcının aynı bitcoini iki kez kullanmak istemesi ya da kullanması ile ortaya çıkar. Yapılan işlemlerin değiştirilemez olması sebebiyle, en eski işlemler geçerliliğini yitirmemekte, sistemin her işlemi eşler arasında kaydedilerek ve senkronize edilerek, *genesis* bloğa (ilk blok) kadar ki işlemlerin denetlenebilir olması sağlanmaktadır. Bu sayede herhangi bir kullanıcı tarafından bir Bitcoin'in iki kez kullanılması durumunda, bu kullanıcının işlemi geçersiz olacaktır (Vigna ve Casey, 2020: 176).

Arzın 21 milyona ulaşmasının *halving*<sup>6</sup>ler hesaba katıldığında 2140 bulacağı hesaplanmaktadır. 2140 yılından sonra ise, madenciler yaptıkları işlem başına ödül olarak Bitcoin alamayacaklar, fakat yaptıkları doğrulama işlemi başına komisyon almaya devam edecekler (İmamoğlu, 2021: 52).

### 3.1.2. Altcoin (Alternatif Kripto Paralar/ Alternative Cryptocurrency Coins)

Altcoinler, yukarıda da bahsedildiği üzere Bitcoin açık kaynaklarını kullanarak üretilen ya da kendi kaynak kodlarıyla bir blokzincir inşa edebilirler (Güven ve Şahinöz, 2021: 86). Kısaca altcoin, bitcoinin alternatif olan kripto paralardır diyebiliriz. Birçok farklı amaçla ortaya çıkmış, üstlendiği soruna göre kategorize edilmiş birçok farklı paralardan oluşmaktadır. Bunlara örnek vermek gerekirse akıllı sözleşmeler oluşturmak için bir fikir olarak ortaya atılan sonrasında başarılı şekilde hayata geçirilen ethereumdan başlayabiliriz. Sonrasında bahsedilen diğer kategoriler hakkında da detaylı bilgi ve örnek kripto paralardan yazımızın ilerleyen bölümlerinde bahsedilmiştir.

<sup>5</sup> Detaylı bilgi için bkz., <https://gobitcoin.io/tools/cost-51-attack/> E.T.: 4/07/2022

<sup>6</sup> Her dört senede bir madencilerin yapmış olduğu iş karşılığı aldıkları ödül miktarının yarılanmasıdır. Madenciler blokzincir de çözdükleri her blok için belirli bir miktar ödül almaktadır. Bu ödül kasıtlı olarak her dört senede bir düşürülmektedir. Bunun ödül yarılanmasının sebebi varlığı enflasyona karşı korumak ve sistemin sürekli olarak çalışmasını sağlamaktır. Aksi takdirde sınırlandırılmış olan kripto paranın tamamı üretilen ve madencilerin alabileceği bir ödül kalmayacağı için sistemi terk etmeleri gibi bir risk oluşturacaktır.



### 3.1.2.1. Ethereum (ETH)

Altcoinlerin öncüsü olarak bilinen Ethereum, *Vitalik Buterin* adında genç bir yazılımcı tarafından oluşturulmuştur. *Buterin*, Ethereum'u oluşturmadan önce, Bitcoin topluluğunda, Bitcoin içerisinde kodlar oluşturarak bugün akıllı sözleşmeler (*smart contracts*) olarak bilinen yapıdan söz etmiştir (Güven ve Şahinöz,2021: 103). Ancak bu öneri, Bitcoin topluluğu tarafından kabul görmemiş, bunun üzerine *Buterin*, Ethereum blokzinciri üzerinde çalışmalara başlamıştır. Yani, bugün akıllı sözleşmelerin oluşması, Bitcoin ile değil, Ethereum ile başlamıştır. Bitcoin'de sadece para transferleri yapılabilirken, Ethereum'un sunmuş olduğu akıllı sözleşmeler sayesinde blokzincirde birçok işlem yapmak mümkün hale gelmektedir. Öğretide, *Tevetoğlu*, Ethereum'u, yeni nesil bir işletim sistemi olarak tanımlamaktadır (Tevetoğlu, 2021: 18).

Ethereum ile adını sıkça duyduğumuz ve gelecekte daha da önemli olacağını düşündüğümüz akıllı sözleşmelerin işleyiş biçimi ise, şu şekildedir: örneğin A firması, B firmasına 25 adet otomobil gönderecektir. B firması ise, bu otomobillerin karşılığında, A firmasına 50 adet ETH gönderecektir. Bu işlem akıllı sözleşmelere; “A firması 25 adet otomobili, B firmasına teslim ettiğinde; B firmasının cüzdan adresindeki 50 adet ETH, A firmasınınındır” şeklinde kodlanmaktadır. Bu kod sayesinde, belirlenen şartlar sağlandığında, sözleşmenin ifası da otomatik olarak gerçekleşmiş olmaktadır.

### 3.1.2.2. Avalanche (AVAX)

Avalanche, bir DeFi projesi olarak ortaya çıkmış olsa da zaman içerisinde NFT ve metaverse alanlarına doğru genişlemiş bir projedir (Bitlo.com). Avalanche'in asıl amacı hızlı ve ucuz işlem gerçekleştirilmesi olmasının yanı sıra özelleştirilebilir alt ağlar sayesinde Avalanche ekosisteminde çeşitli projeler, akıllı kontratlar ve tokenler üretilmesine olanak sağlamaktadır (Bitlo.com).

Avalanche aynı zamanda Ethereum ile benzer alt yapı özellikleri sayesinde birçok uygulamanın Avalanche blokzincirine kolayca entegre edilmesini sağlar. Bu sayede Türkiye de üretilen TOGG marka arabaların Avalanche blokzinciri üzerinden oluşturulan akıllı kontratlar ile hızlı ve güvenli bir mibolite hizmeti oluşturmak için anlaşma imzalanmıştır (Webtekno, 2020).

### 3.1.2.3. Fan Tokenler

Fan tokenler, sahiplerine çeşitli ödüller ve kulüp kararlarında etkin olma hakkı, kulübün çıkartacağı ürünlerin tasarımları vb. olaylarda söz sahibi olmalarına imkân sağlamaktadır (Bitlo.com). Bu sayede fan tokenler sahiplerine bir alacaklık hakkı sağlamaktadır. Fan tokenler, Bitcoin ve Altcoinler gibi temel değer ilkelerine göre desteklenmezler, fan tokenin değerini daha çok taraftarlar belirlemektedir (Bitlo.com).

Bu noktada Fan token ekosistemini ilk olarak oluşturan Chiliz blokzinciridir. Birçok takımın fan tokenini bünyesinde barındıran ekosistem, tarafların ve kripto topluluğunun yoğun ilgisiyle bir akım haline dönüşmüştür. Fan tokenlere ilgi o kadar artmıştır ki PSG'nin yıldız futbolcu Messi'nin transferinde ücretlerin bir kısmının PSG Fan tokenle ödenmesi gerçekleşmiştir (Sporx, 2021).

### 3.1.2.4. SingularityNET (AGIX)

SingularityNet, yağay zekâ destekli bir kripto para ve projedir. Topluluğa ait olan AGIX adlı kripto para ise Ethereum blokzincirin de bulunmaktadır (Uzmancoin, 2022). SingularityNet'in amacı herkes tarafından kolayca ulaşılabilen, kullanılabilen yapay zekâ (AI) hizmetleri sayesinde çeşitli alanlarda sanat eserleri, yazılar, çeviriler, makaleler gibi pek çok alanda fayda sağlamaktadır (Uzmancoin, 2022). SingularityNet ise şu ana kadar geliştirilen en iyi yapay zekâ modeli olan Sophia'nın insan dilini tam olarak anlayan ve gelişmiş zekâ düzeyine ulaşmasını yani insan düzeyinde bir yapay zekaya ulaşmayı hedefledikleri OpenCog'u geliştirmek üzerine çalışmalar yapmaktadırlar (Uzmancoin, 2022). AGIX bu noktada sağladığı AI hizmetleri sayesinde projeye yatırımcı toplanması konusunda bir araçtır.

### 3.1.3. Stabilcoinler

Üçüncü başlıkta ise stabilcoinler olarak adlandırılan, fiat para birimlerine sabit tutulmaya çalışan kripto paralar yer almaktadır. Bu varlıklar itibari paranın tokenize edilmiş halidir. Tokenize kavramını



açıklamak gerekirse, belirli bir varlığın, blokzincir ile kripto varlığa dönüştürülmesidir. Bu varlıklar genellikle borsalar tarafından oluşturulur. İlgili platforma ait stabilcoin ile yapılan işlemlerde komisyon ya hiç alınmaz ya da çok düşük tutulur. USDT, BUSD, USDC gibi birden fazla stabilcoin vardır. Market değerine göre en büyük stabilcoin, Tether (USDT)'dir. Örneğin 1 USDT = 1 USD şeklindedir ancak bu sabitlik bozulduğu zamanlarda 1 USDT = 0.99 USD'ye eş olabilmektedir. Elbette bu varlıklar her ne kadar fiat paralara eş değer tutulmaya çalışılsa da arzları arttırıldığında piyasada manipülasyona sebep olabilmektedir. Bu konuda yaşanan en güncel olay olan bilinen, Luna (Terra) vakfının UST adında bir stabilcoin çıkartmaya çalışması ve çıkartmasından sonra yaşanan manipülasyona çalışmamızın ilerleyen kısımlarında ayrıca yer verilmiştir.

### 3.2. NFT

NFT'nin açılımı "Non Fungible Token"dir ve kelime olarak Türkçe karşılığı ise "Değiştirilemeyen Token"dir (Türkiye İş Bankası, Blog, NFT Nedir, Ne İşe Yarar). Ancak yapılan resmi açıklamalarda Nitelikli Fikri Tapu tanımı yapılmaktadır. NFT'ler de aslında Bitcoin ve Ethereum gibi kripto paradır fakat bunun dışında farklı şekilleri de mevcuttur. Örneğin bir resim dijital olarak kodlanarak NFTye dönüştürülebilir, bir video hatta internet sitelerinin domain adresleri de NFT olarak kodlanıp satılabilir (Türkiye İş Bankası, Blog). Elbette bu varlıklar da (domain, resim, video vb.) kripto paralar gibi blokzincir üzerinde oluşturulmaktadır. Hatta Metaverse sayesinde örneğin Stepn(GMT) projesinin geliştiricileri bir ayakkabı firmasıyla yaptıkları anlaşma ile NFT olan ayakkabılar üreterek, Metaverse'de o ayakkabılar ile katedilen mesafe başına GMT coin kazanmaktadırlar. NFT'yi değerli yapan o varlığın eşsiz olmasıdır. Bunu bir örnekle açıklamak gerekirse 2140 yılında Bitcoin adedinin 21 milyon olacağı biliniyor. NFT'lerde ise durum biraz daha farklıdır. Üreticisinin isteği üzerine bir resim binlerce parçaya bölünebilir veya tek bir parça halinde satılabilir bu durumda her bir parça bir diğerinden farklı olacaktır. Daha basit bir anlatımla Mona Lisa tablosunu 100 parçaya bölüp her bir parçasını ayrı ayrı ya da tek bir parça halinde satmak gibi de düşünülebilir. Kripto varlıklarda olduğu gibi NFT'lerinde hukuki statüsü henüz belli değildir. Çünkü NFT'ler kripto paralar gibi tek bir amaçla kullanılmamaktadır. Yukarıda da bahsetmiş olduğumuz üzere video, resim, internet siteleri hatta ses kayıtları gibi pek çok unsurun NFT'ye dönüştürülebiliyor olması hukukçular açısından durumu karmaşık hale getirmektedir. Öyle ki pek çok unsurun NFT'ye dönüştürülebiliyor olması uygulanacak olan hukukun belirlenmesi konusunda ve devletlerin yapılacak olan düzenlemeler konusunda geç kalması yahut yetersiz kalması hukukun belirlenmesinde ve farklı yorumlara sebep olmaktadır. Ancak yine de bu alanla ilgili yapılmış çalışmalar mevcuttur. Öyle ki Amerika Birleşik Devletleri, Internal Revenue Service (IRS), NFT'lerin vergilendirilmesi konusunda dünyaya öncülük etmiştir. Internal Revenue Service'in Kasım 2021'de yapmış olduğu düzenlemeye göre alım satım işleminden elde edilen kazancın beyan edilmesi zorunludur ve kazanç durumu 10.000 \$ üzerindeyse vergiye tabii olacağı belirtilmiştir (Gazioğlu ve Özen, 2022: 31).

Buna ek olarak IRS'ye göre kripto paralar vergilendirilebilir bir varlık oldukları için ve NFT'ler de kripto paralar ile alınıp satıldığından dolayı hem alırken hem de satarken vergiye tabii tutulacaktır (Gazioğlu ve Özen, 2022: 31).

## 4. KRİPTO VARLIKLARIN SAKLANMASI

Kripto varlıkların nasıl saklanabileceği konusunda birkaç farklı alternatif (borsalar ve blokzincir) olmasının yanı sıra, bu konuda birkaç cüzdan çeşidi bulunmaktadır. Bunlar genel olarak "sıcak cüzdanlar ve soğuk cüzdanlar" olarak adlandırılır. Sıcak cüzdanlar internete bağlı olan güvenliği düşük cüzdan çeşitleridir. Sürekli internete bağlı olmaları sayesinde bu cüzdandaki varlıklar istenildiği an paraya dönüştürülebilir. Buna karşılık soğuk cüzdanlar ise internete bağlı olmayan ancak sahibinin istemesi halinde internete bağlanabilen son derece güvenli bir cüzdan türüdür.

Sıcak cüzdanlar kendi içinde üç gruba ayrılır. Bunlar, masaüstü cüzdanlar, mobil cüzdanlar, web cüzdanlardır. Yukarıda da belirtildiği üzere, sıcak cüzdanlar internete bağlı oldukları için hacklenme konusunda oldukça riskli olmalarına karşı yine bu özellik sayesinde bu cüzdanlarda bulunan varlıklar istenildiği anda paraya dönüştürülebilirler. Masaüstü cüzdanlar kendilerine ait web siteleri vardır ve bu sitelerden cüzdan yazılımı bilgisayara yüklenir ardından kurulum yapılarak cüzdan aktif hale getirilir.



Mobil cüzdanlar; alışverişte, restoranda, sokakta vb. alanlarda kullanılması için oluşturulan ve kolaylık sağlayan sıcak cüzdan çeşididir. Ancak sağlamış olduğu bu avantajların yanında çalınma ve bozulma risklerine karşı pek fazla tercih edilmeyen cüzdan tipleridir (Durmuş ve Polat, 2018: 666). Son olarak, web cüzdanlar ise, internet tarayıcısından ulaşabileceğimiz bir cüzdan çeşididir (Durmuş ve Polat, 2018: 666). Burada sizden şifre, e-posta ve kimlik doğrulaması yapmanızı isterler. Genellikle bulut sistemiyle çalışırlar (Güven ve Şahinöz,2021: 90).

Soğuk cüzdanlar ise, daha güvenli olmalarının yanında bu cüzdandaki kripto varlıklar veya kripto paralar sıcak cüzdanlardaki sürekli internet erişimine sahip olmadığından istenildiğinde hemen paraya dönüştürülemezler. Soğuk cüzdanlar da kendi içinde üç gruba ayrılır. Bunlar; kâğıt cüzdanlar, beyin cüzdanlar ve donanım cüzdanlardır. Kâğıt cüzdan olarak adlandırılan cüzdan, aslında donanım cüzdanınızın ya da çevrimiçi cüzdanınızın adresi ve şifrelerini yazdığınız kâğıt parçalarıdır. Hacklenme riski yoktur, (Durmuş ve Polat, 2018: 666) fakat solma, yırtılma ya da başkasının eline geçmesi halinde varlıklarınızı kaybetmeniz mümkündür.

Beyin cüzdanlar ise, kripto para adreslerinizi ve şifrenizi bir kâğıda yazmak yerine beyninizde tuttuğunuz cüzdan türüdür.

Birçok türü olan ve kripto paraları saklamanın en yaygın hali olan donanım cüzdanlar, her ne kadar internete doğrudan erişim özelliği olmasa da, bu cüzdanlara varlıklarımızı aktarırken, bir USB yardımıyla internete bağlamamız gerekmektedir (Durmuş ve Polat, 2018: 667). Bu cüzdanlar bilgisayarınızda kötü amaçlı yazılımlar yüklü olsa bile içindeki varlığı korumanıza yardımcı olur ve cüzdanınızın bozulması gibi durumlarda yeni bir donanım cüzdan alarak eski cüzdanınızı oluştururken size rastgele verilen 24 adet kelimeyi girerek bozulan eski cüzdanınızdaki varlıklara erişebilmeniz için sağlar (Güven ve Şahinöz,2021: 90).

## **5. KRİPTO VARLIKLARIN HUKUKİ STATÜSÜ**

Öncelikle belirtmek gerekir ki, bu varlıkların hangi varlık sınıfına tabii olacağı konusunda ülkeler arasında bir fikir birliğinin olmaması, mevcutta var olan kripto paraların her birinin farklı özelliklere sahip olması, devletlerin bu alanı regüle etmede yetersiz kalması ve sadece bu alandan vergi kazancı sağlamaya çalışması gibi hususlar bu varlıkların hukuki statüsünün belirlenmesini zorlaştıran faktörlerdir.

Klasik anlamda para, alınan mal ve hizmet karşılığı değişim aracı ya da ödeme aracı olarak kullanılan bir varlıktır (Lewis, 2021: 27). Para, hukuki olarak da bir ödeme aracı ve değişim aracı olarak kabul edilmiştir (İmamoğlu, 2021: 34 / Yılmaz, 2021: 35), Fakat bu konuda devletler açıkça yasal olarak bir tanım yapmaktan kaçınmışlardır. Bunun sebebi paranın zaman içinde yukarıda da bahsedildiği üzere evrimleşmesi bir başka ifadeyle ihtiyaçlara göre şekillenerek değişmesi, gelişim göstererek teknolojiyle birleşmesi ve soyutlaşmasıdır.

Ekonomik açıdan ise, para, değişim (ödeme) aracı, tasarruf (değer saklama) aracı ve hesap birimi olarak kabul edilmektedir (Yılmaz, 2021 s. 32). Bir değişim ya da ödeme aracının para olabilmesi için tasarruf yani değer saklama aracı olarak kullanılabilir olması ve hesap birimi olabilmesi gerekmektedir (Lewis, 2021: 27). Öyle ki, tüm bu unsurlar, kümülatif olarak bir arada bulunmalıdır. Burada hesap birimi ifadesi ile kastedilen bölünebilirliktir. Bir başka ifadeyle, bir mal değişimi için kullanılan varlığın kendi içinde alt birimlere bölünüp bölünemediğidir. Elbette bu değişim ya da ödeme aracının karşı tarafça kabul edilmesi gerekmektedir. Bununla birlikte, bir ekonomik varlığa para denilebilmesi için gerekli olan kuralların başında, “toplumun geneli tarafından kabul edilmesi gerekliliği ilkesi” bulunmaktadır (Güven ve Şahinöz, 2021: 39).

Para, günümüz itibarıyla aynı zamanda uluslararası alanda bir ürün haline gelmiştir ve bu ürün, devletlerin birbirlerinin ekonomilerine, ambargo uygulayarak ekonomik anlamda zor duruma düşürebilmektedir. Bitcoin'in en önemli özelliklerinden birisi ise, üçüncü taraf onayı ya da reddini gerektirmeyen, peer-to-peer yani kişiden kişiye direkt olarak gerçekleşen bir “değişim aracı” veya transfer edilebilen ekonomik bir varlık olmasıdır (Lewis, 2021:30). Bu sayede para bir ürün olmaktan çıkıp sadece amacı doğrultusunda bir değişim ve ödeme aracı olarak kullanılabilir olacaktır.





Bir ekonomik varlığın, çalışmamız özelinde Bitcoin'in, ekonomik açıdan para olarak kabulü için, karşılıklı tarafların kabulü ve toplumun genelinde para olarak kabul görmesi gereklidir.

Bitcoin'in para olarak kabulü için gerekli diğer unsurlardan biri olan değer saklama unsurunun başka bir ifadeyle, tasarruf unsurunun da gerçekleştiği söylenebilir. Şöyle ki Bitcoin'in adedinin sınırlı olması onu enflasyondan korumakta ve kişiler bitcoine yatırım aracı olarak tercih etmektedir. Bununla birlikte, Bitcoin "tasarruf aracı" olarak yüksek fiyat hareketliliği sebebiyle riskli bir ekonomik varlıktır ancak uzun vadede düşünüldüğünde ve Bitcoin'in fiyat hareketliliğine bakıldığında iyi bir yatırım aracı olabileceği düşüncesi hakimdir (Lewis, 2021: 32).

Paranın soyutlaşmaya başlamasıyla birlikte fiziki varlığının ortadan kaybolması, "elektronik para" (e-cash) kullanımına ortam hazırlamıştır. Elektronik para, mevcuttaki nakit paranın, elektronik ortamda temsil edilen halidir (Yılmaz, 2021 s. 31). Elektronik para ile kaydi para arasındaki farkı ise şöyle açıklayabiliriz; elektronik para, mevcuttaki paranın banka hesabında bulunmasıdır. Kaydı para ise, sadece elektronik ortamda bulunan fiziki olarak basılması mümkün olmayan paradır. Şöyle ki, şu an dünyadaki basılı olan paranın toplamı elektronik ortamda hesaplarımızda gözüken paranın sadece küçük bir kısmını karşılamaktadır. Örneğin Türkiye de 15 Kasım 2019'da dolaşıma çıkan kâğıt ve madeni paranın toplam değeri 143,2 Milyar TL iken toplam mevduatlardaki para 1.201,9 Milyar TL'dir<sup>7</sup>.

Paranın her karşılaştığı zorluk ve ihtiyaç durumunda şekil değiştirmesi, sadece ekonomik gelişmeleri ve değişimleri ifade etmemekte, hukuk alanı başta olmak üzere, hayatı da çok önemli ölçüde değiştirmektedir. Her ekonomik ve teknolojik gelişme, birçok değişimi de beraberinde getirmektedir. Örneğin bir futbolcunun gelecekte bonservisinin kâğıt ya da elektronik para yoluyla ödenmesi yerine, Bitcoin ya da Ethereum ile ödenmesi mümkündür. Nitekim 2021-2022 senesinde Barcelona'dan PSG'ye transfer olan Messi'ye PSG yönetimi PSG Token ile bir kısım ödeme yapmıştır (Sporx, 2021).

Bir diğer gelişme ve değişim, uluslararası ticarete yaşanmıştır. Hollanda'nın Rotterdam Limanının, altyapı sistemine blokzincir sistemi entegre edilmiş, geminin üzerindeki konteyner, blokzincir teknoloji sayesinde izlenerek ilk sevkiyat ve ödeme yapılarak ticaret gerçekleştirilmiştir (Kel, 2020:661) Buna ek olarak, iki farklı blokzincir sisteminin kullanılması yönüyle de yapılan bu ticaret işlemi oldukça önem arz eden bir nitelik taşımaktadır (Blockchain Türkiye, 2018).

Günümüzde kripto varlıkların para olarak değerlendirilebileceğini düşünenler olduğu gibi, para olamayacağını da söyleyenler bulunmaktadır (Güven ve Şahinöz, 2021: 38). Bunun sebebi ise, klasik anlamda yapılan para tanımının kripto varlıkların tamamına uymamasıdır. Bitcoin özelinde yapılan bir değerlendirme Bitcoin'in para için belirlenen "ortak mübadele ve ödeme aracı olma fonksiyonu"na sahip olmaması sebebiyle para olmadığı yönündedir (Yılmaz, 2021 s. 35). Burada Bitcoin'in ödeme aracı ve ortak mübadele aracı olma fonksiyonu taşımamasının gerekçesi, Bitcoin'in günümüzde her yerde geçerli olmamasından ve devletlerin para üretme tekelini kendi ellerinde tutmak istemesi sebebiyle kripto varlıklar ile ödeme yapılmaması için yasalar çıkarılmasından kaynaklanmaktadır. Devletlerce çıkarılan yasalar ya da yasa tasarılarında, devletlerin kripto para ya da sanal para ifadesi yerine, "kripto varlık" kavramını kullanmaları, sadece coinlere değil, tokenlere de bu yönde kısıtlama getirmek istemelerinden kaynaklanmaktadır (Yılmaz, 2021 s.22).

Öyle ki, Bitcoin'in taşınabilirliği, bölünebilirliği, uzun ömürlü olması yönüyle paradan daha iyi performans göstermesine karşın değerinin istikrarlı olmaması ve henüz her yerde geçerli olmaması sebebiyle kabul edilebilirlik yönünde sıkıntılar olması, Bitcoin'in para olarak değerlendirilmesinin önünde şimdilik engel teşkil etmektedir (Güven ve Şahinöz, 2021: 38-39). Buna karşılık yapılan başka bir değerlendirme de paranın özellikleri referans alındığında bazı özellikler açısından sıkıntılı olsa da Bitcoin'in para yerine kullanılabilmesi hatta geleceğin para birimi olabileceği yönündedir (Güven ve Şahinöz, 2021 s. 201). Ancak bazı yerlerde değişim aracı olarak kabul edilmesi, muhasebe birimi olarak kullanılmasında herhangi bir engelin bulunmaması ve değer saklama açısından her ne kadar fiat para birimlerine kıyasen oldukça volatil olsa da kendi içinde 1 BTC her zaman 1 BTC olarak enflasyon gibi

<sup>7</sup> Ayrıntılı Bilgi İçin Bakınız; <https://www.mahfiyegilmez.com/2019/11/piyasada-ne-kadar-nakit-para-var.html> , E.T: 11/02/2023.





konularda kendisini koruyabilmektedir (Güven ve Şahinöz,2021: 38-39). Fiat para ya da itibari para devletler tarafından basılan ve alışverişlerde kullanılabilen kâğıt paralardır.

Kaydi para ve fiat para arasındaki fark ise; kaydi paranın, fiziki olarak varlığının bulunmamasıdır, sonuç olarak fiziki, itibari ve kaydi para devletlerin bastığı paralar olmakla beraber aralarındaki tek farkın, fiziki varlığının olup olmamasıdır.

Teknik olarak fiziki varlığı bulunmadığından itibari para gibi taşınmıyor olsa da; karekodlar, soğuk ve sıcak cüzdanlar ya da hard diskler ile bu varlıkların taşınabilirliği mümkündür. Dayanıklı, bölünebilir ve sınırlı arza sahip olmaları bu varlıkların genel özelliklerindedir. Burada genel kitlelerce kabul görme önümüze engel olarak çıksa da bu varlıklara yatırım yapan ve bilinirliği açısından birçok insan tarafından bu varlıkların para olarak ifade edilmesi, bu varlıkların yakın gelecekte alışveriş işlemlerinde daha fazla yerde kabul görmeye başlamasının mümkün olduğuna işaret etmektedir.

Kripto paraların güvenilirliği konusunda birçok hırsızlık ve dolandırılma haberi çıksa da bunların hemen hemen hepsi borsa platformlarından kaynaklanmaktadır. Normal şartlarda soğuk cüzdanınızda tutmuş olduğunuz kripto paraların çalınması ya da yok olması mümkün değildir. Borsa platformlarında tutulan kripto paraların ise çalınması durumunda aslında sahip olunan varlıklara ait hash ile izlemenin yapılabilmesi mümkündür. Hash dediğimiz unsur zaman damgasıdır. Bu sayede çalınan varlıkların izi sürülebilir ve borsalar tarafından kara listeye alınarak, çalınan paraların satılarak itibari paraya dönüştürülüp izinin kaybedilmesinin önüne geçilebilir.

Kara para aklama faaliyetlerinin uluslararası alanda önlenmesi için oluşturulan Mali Eylem Görev Gücü (Financial Action Task Force / FATF), bu varlıkları sanal varlık olarak kabul ederken (OECD Raporu, 2021:32), Avrupa Bankacılık Otoritesi (European Banking Authority/ EBA) ise, son çalışmasında, bu varlıkları kripto para olarak sınıflandırmıştır. Burada sanal varlık olarak nitelendirmesindeki sebeplerden biri de varlığın sınıflandırılmamış ve yeni bir varlık olmasından dolayı tam olarak anlaşılammış ve bunun yanı sıra fiziksel varlığının bulunmamasından dolayı sanal varlık ifadesinin kullanıldığını düşünmekteyiz (EBA Raporu, 2019). Benzer bir tanım da Türkiye’de Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası (TCMB) tarafından yapılmıştır. 16 Nisan 2021’de Resmî Gazete’de yayımlanan “Ödemelerde Kripto Varlıkların Kullanılmasına Dair Yönetmelik’in, (Kripto Varlıkların Kullanılmamasına Dair Yönetmelik, 2021)<sup>8</sup>, 3.maddesinde de kripto varlık ifadesi kullanılmış hatta bu varlığın tanımı olarak da blokcincir teknolojisi ile üretilip çeşitli ağlar üzerinden dağıtımı yapılan varlığın “*gayri maddi*” varlık olduğuna dikkat çekilmiştir.

Ayrıca Birleşmiş Milletler’in Eylül 2020 yılında yayınladığı raporda (BM Raporu, 2020), dünyada aklanan kara para miktarının 1,6 trilyon ABD doları olduğunu yazmaktadır. Benzer tarihler incelendiğinde, kripto paraların toplam piyasa değerinin Eylül 2020’de, 350-380 milyon ABD doları olduğu görülmektedir. Elbette kripto paralar ile bu suçların işlenmediği söylemek mümkün olmadığı gibi, tüm bu suçların da kripto paralar üzerinden yapıldığını söylemek oldukça yanlış olacaktır. Kaldı ki, Amerika Birleşik Devletleri’nde yaşanan Silk Road<sup>9</sup> olayından da anlaşıldığı üzere, suç unsuru olan madde, kripto paralar değil, kripto paralar ile alınıp satılan eşyalardır.

Kripto paralar için en önemli konulardan birisi vergilendirme alanında yapılacak regülasyondur. Vergi hukukunda bir varlıktan vergi alınabilmesi için öncelikli olarak varlığın hukuki niteliğinin tanımlanması gerekmektedir (Tevetoğlu, 2021: 89). Ancak bu alanın vergilendirilmesinin önündeki engellerin başında, her ülkenin kripto paraları farklı şekilde tanımlaması ve vergi dilimlerindeki farklılıklar gelmektedir (Tevetoğlu, 2021: 92). Ayrıca, soğuk cüzdanlara aktarılan varlıklar, merkezizetsiz borsalardan yapılan alım-satım işlemleri, madencilerin kazım yaparak bu varlıkları elde etmesi ve çapraz varlık değişimleri gibi konular da vergilendirme aşamasında karşımıza çıkan sorunlardır.

Kripto paraların regüle edilme çalışmaları incelediğinde, FATF tarafından 2018 yayımlanan rehberde, ilk olarak, kripto paraların alım ve satım işlemlerinin yapıldığı platformlara yönelik düzenlemelerin yer aldığı görülmektedir (Tevetoğlu, 2021: 79). Bu düzenlemeler platformlara lisans verilmesi, müşteri

<sup>8</sup> Detaylı bilgi için Bknz; <https://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2021/04/20210416-4.htm> E.T.: 17/02/2023.

<sup>9</sup> Detaylı bilgi için Bknz; <https://koinbulteni.com/silk-road-hikayesi-7-milyar-dolarlik-bitcoin-nereye-gitti-82415.html> E.T.:23/02/2022.



tanıma sistemi (KYC) ile platformların üyelerinden kimlik bilgisi istemesi gibi birtakım kurallar getirmektedir.

Bununla birlikte, dünyada günümüz itibarıyla gelişmiş ülkelerin konuyla ilgili çeşitli çalışmaları bulunmaktadır. Örneğin Çin ve Hindistan kripto paralar ile ilgili yasaklayıcı kararlar alırken, Güney Kore ve Avrupa ülkeleri alanı regüle ederek hem kripto para güvenliği hem de vergilendirme alanında çeşitli çalışmalar yapmaktadır. Türkiye’de ise, Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası (TCMB) tarafından yayımlanan ve yukarıda bahsi geçen yönetmelik ile kripto varlıklar, gayri resmi varlıklar olarak tanımlanmış, ancak ödemelerde kullanılması yasaklanmıştır. Her ne kadar bu Yönetmelik, TCMB’nin ilgili kanunlarda kendisine verilen yetkiye dayanarak çıkarılmış olsa da öğretide, *Yılmaz* tarafından da ifade edildiği üzere, TCMB’nin yapmış olduğu bu düzenleme, sözleşme özgürlüğü ilkesinin açıkça ihlal etmektedir (Yılmaz, 2021 s. 24-27). Zira, Anayasa’nın 13. maddesine göre, temel hak ve hürriyetler sadece kanunla sınırlandırılabilir için, yayımlanan bu yönetmelik Anayasa’ya aykırı bir şekilde, sözleşme özgürlüğü ilkesi yönetmelik ile sınırlandırılmış olmaktadır (Yılmaz, 2021 s. 24-27).

### Türk Hukuku Açısından

Yukarıda, paranın tanımı ve bu tanımın ihtiva ettiği unsurlardan yola çıkarak belirlenen “bir varlığın para olarak kabulü için taşıması gereken özellikler” incelenerek, özellikle, kripto paraların, para için belirlenen “ortak mübadele (değişim aracı) ve ödeme aracı olma fonksiyonuna sahip olmaması sebebiyle, henüz kripto paraların para olarak nitelendirilmediği sonucuna ulaştığımız (Yılmaz, 2021: 22, 35). Bu sonuca ulaşmamızda, başka bir ifadeyle, kripto paraların ödeme aracı ve ortak mübadele aracı olma fonksiyonu taşımamasının temel gerekçesinin ise, kripto paraların günümüzde her yerde geçerli olmamasından ve “devletlerin para üretme tekeli kendi ellerinde tutmak istemesi” (Resmi para teorisine göre, hukuki anlamda para, yalnızca devletin para olarak belirlediği veya kabul ettiği şeydir. Toplumsal para teorisinde ise, paranın ekonomik işlevlerini yerine her şeyin hukuki anlamda para olduğu kabul edilmektedir. Hukuk düzeni tarafından ödeme aracı olarak kabul edilmeyen bir şey para olarak kabul edilemez. Başka bir ifadeyle, para, yalnızca devletin para olarak kabul ettiği şeydir. Bu konuda ayrıntılı bilgi için bkz. Yılmaz: 36 vd.) sebebi ile kripto paralar ile ödeme yapılmaması için yasalar çıkarmasından kaynaklandığını belirtmiştik. Yukarıda da belirttiğimiz gibi, “Ödemelerde Kripto Varlıkların Kullanılmasına Dair Yönetmelik’in (Ödemelerde Kripto Varlıkların Kullanılmasına Dair Yönetmelik, 2021), 3.maddesinin 1.fıkrasında, aynen, “*kripto varlık, dağıtık defter teknolojisi veya benzer bir teknoloji kullanılarak sanal olarak oluşturulup dijital ağlar üzerinden dağıtımı yapılan, ancak itibari para, kaydi para, elektronik para, ödeme aracı, menkul kıymet veya diğer sermaye piyasası aracı olarak nitelendirilmeyen gayri maddi varlıkları ifade eder.*” Türk hukukunda kripto paralar ne para ne de ödeme aracı olarak kabul edilmektedir<sup>10</sup>.

Türkiye’de yayımlanan bu yönetmelik ile kripto varlıklar için yapılan gayri maddi varlık tanımı oldukça önem arz etmektedir. Kripto paraların fiat paralar gibi haczedilebilirliği hususunda 2004 sayılı İcra İflas Kanununun 88. maddesi gereği, hacze konu olan varlıkların icra dairesi tarafından muhafaza edilmesi gerekir (İcra ve İflas Kanunu, 1932). Buna göre, haczedilen varlık icra dairesi tarafından bizzat el koyması ve kayda alması haciz şartları arasındadır. Ancak, kripto paraların gayri maddi varlık olması, başka bir ifadeyle, fiziki olarak var olmaması sebebiyle, icra dairesinin böyle bir eylemde bulunması mümkün değildir. Bununla birlikte, kripto varlığın bir kimsenin mülkiyetinde bulunduğu tespit edildiğinde, menkul hacze konu edilebilmektedir<sup>11</sup> (Tevetoğlu, 2021:116-118). Öte yandan soğuk cüzdanlardaki varlıkların haciz işlemi ise, ancak soğuk cüzdanın ve içindeki varlığın tespiti ile mümkündür (Tevetoğlu, 2021: 118).

Bitcoin ve kripto paralar geçmiş dönemde öngörülemeyen varlıklar olduklarından dolayı günümüzde kullanılan varlıkların bir kısım özelliklerine haiz olsalar dahi tamamını kapsamadığı için konuyla ilgili çeşitli tartışmalar bulunmaktadır. Bunun başlıca sebebi, bu varlıkların ulusal varlık değil, küresel varlık

<sup>10</sup> Aynı yönde, Yılmaz: 38.

<sup>11</sup> Rehin işleminin de mümkün olduğu hakkında ayrıca bkz. Tevetoğlu: 118-121. Akıllı sözleşmeler ile rehin tesisinin mümkün olduğu hakkında ayrıca bkz. Tevetoğlu: 120-121.



olduklarını kabul etmeksizin, her devletin söz konusu varlıkları çeşitli sınıflandırmalara ve yasalara tabi tutmasından kaynaklanmaktadır.

### **Kripto Varlıklar Para mıdır?**

Kripto paraların hukuki ve ekonomik olarak para olup olamayacağı konusunu yukarıda inceledikten sonra, incelememiz gereken bir diğer husus ise, kripto paraların “eşya” niteliğinin bulunup bulunmadığı yahut “menkul kıymet” olup olmadığıdır.

Gerek 4721 sayılı Türk Medeni Kanunu’nda (TMK, 2001), gerek İsviçre Medeni Kanun’unda konu ile ilgili net bir tanım yapılmamaktadır. Bunun sebebi, ihtiyaç durumuna göre eşyanın ne ifade ettiğidir<sup>12</sup> (Özdemir, 2021, s298). Bu sebeple yapılacak olan geniş bir tanımla gelecekte kripto paraların eşya niteliğinde kabul edilmesi mümkün görünmektedir. Fakat bu tespitten önce, “eşya” kavramının unsurlarını incelemek gerekir. Öğretide, “belli bir sınırı olan, kişinin üzerinde hakimiyet kurabildiği ve somut olarak var olan” varlıkların eşya olarak nitelendirileceği kabul edilmiştir<sup>13</sup>.

Bitcoin, “sınırlarının belirli olması” bakımından, incelendiğinde, hash değeri sayesinde her bitcoinin diğerlerinden farklı olarak hukuki işlemlere konu olabileceği görülmektedir. Bir diğer eşya olma unsuru olan üzerinde “hakimiyet kurulabilmesi” bakımından da “özel anahtar (*private key*) elinde bulunduran kişi bu özel anahtar ile soğuk cüzdandaki, çeşitli borsa platformlarındaki ya da sıcak cüzdanlardaki varlıklar üzerinden hak talep edebildiği ve istediği gibi işlem yapabildiği” için olumlu bir sonuca varmak mümkündür<sup>14</sup>.

Buna karşın, bir varlığın eşya olarak kabul edilebilmesi için “somut olarak var olması” yani cismanilik özelliğinin bulunması, kripto paralar ve Bitcoin’in eşya olarak kabulü açısından oldukça sıkıntılı bir durumdur. Çünkü, bunların varlıkları, sadece bilgisayar ortamında görebileceğimiz birtakım kodlardır. Ancak eşyanın TMK’da tanımlanmamış olması hasebiyle ve geniş çerçevede yapılabilecek bir yorum ile kripto paralara eşya niteliği kazandırılabilmesi mümkün olabilir<sup>15</sup> (Yardımcı, 2019:104)

TMK bu varlıkların sınıflandırılmasında yeterli değildir, bu varlıklara ilişkin olarak henüz bir Yargıtay içtihadı da bulunmamaktadır (İmamoğlu, 2021: 149). TMK kapsamında bazı maddeler uyarınca bu varlıkların eşya niteliği taşıdığı kabul edilebilecekken bazı maddeler uyarınca da bu nitelikten yoksun kılmaktadırlar. Bir başka ifadeyle 4721 TMK’ya göre yapılan eşya tanımında, bir varlığın eşya olduğunun kabulü için gerekli olan unsurlar şu şekildedir; cismanilik, kişi dışılık, üzerinde hakimiyet kurulabiliyor olması ve sınırlarının belli olmasıdır (Bilgili ve Cengil: 164-165). Geniş anlamda yapılan eşya tanımına göre sadece cismanilik özelliğinden yoksun olan kripto varlıklar eşya olarak kabul edilebilir; ancak dar anlamda yapılan eşya tanımına göre ise kripto varlıklar cismanilik özelliğinden yoksun olduklarından dolayı eşya olarak kabul edilmesi mümkün değildir (Bilgili ve Cengil, s 164-165). Hukuken böyle bir durum çelişki yaratabileceğinden dolayı, TMK madde 1’den hareketle, konuya ilişkin uygulanabilir bir hükmün olmaması durumunda, hâkimin bilimsel görüşlerden ve yargı kararlarından faydalanarak karar vermesi gerekmektedir.

### **Kripto Paralar Menkul Kıymet midir?**

Bitcoin’in ve kripto paraların menkul kıymet olarak değerlendirip değerlendirilemeyeceği hususunda ise yine öncelikli olarak menkul kıymet kavramıyla ne ifade edildiğini ve özelliklerini incelemek gerekmektedir.

2499 sayılı Sermaye Piyasası Kanunu (R.G. 30.07.1981- S.17416) m.3/b hükmüne göre, “Sermaye Piyasası Araçları: Menkul kıymetler ve diğer sermaye piyasası araçlarıdır. Menkul Kıymetler: Ortaklık

<sup>12</sup> Teknolojik gelişmeler nedeniyle zaman ve ihtiyaca göre eşya kavramının taşınması gereken unsurlar değişebilir. Bu konuda ayrıntılı bilgi için bkz. Yılmaz: 45 vd.

<sup>13</sup> Oğuzman/Seliçi/Oktay-Özdemir:8, N.30. Türk ve İsviçre öğretisinde diğer yazarlar için bkz. Yılmaz: 45 dn.106. Eşyanın unsurları hakkında detaylı açıklamalar için ayrıca bkz. Yılmaz: 45 vd.

<sup>14</sup> Aynı yönde, Yılmaz s. 52.

<sup>15</sup> Doktrinde Yılmaz, bitcoin ve blokzincir teknolojisine dayanan diğer kripto varlıkların özel bir düzenleme yapılincaya kadar, taşınır eşyaya ilişkin TMK m. 762 hükmünün kıyasen uygulanmasının yerinde olduğunu ifade etmektedir (Yılmaz s. 53).



veya alacaklılık sağlayan, belli bir meblağı temsil eden, yatırım aracı olarak kullanılan, dönemsel gelir getiren, misli nitelikte, seri halinde çıkarılan, ibareleri aynı olan ve şartları Kurulca belirlenen kıymetli evraktır. Diğer Sermaye Piyasası Araçları: Menkul kıymetler dışında kalan ve şartları Kurulca belirlenen evraktır. Şu kadar ki, nükut ile çek, poliçe, bono ile mevduat sertifikaları bundan müstesnadır”.

Bu hükme göre, menkul kıymet öncelikle bir kıymetli evraktır. Kıymetli evrak, belirli bir tutarı temsil edebilen, yatırımcılar tarafından yatırım aracı olarak kullanılan, belirli dönemlerde gelir elde etmemize yarayan finansal varlıklardır (Tunçez, 2012: 18).

Bir varlığın menkul kıymet olabilmesi için; *ortalık ve alacaklılık hakkı sağlaması, bir meblağı temsil etmesi, yatırım aracı olarak kullanılabilmesi, belli dönemler gelir getirisi sunması, seri halinde çıkarılmış olması, kıymetli evrak niteliğine ve misli niteliğe sahip olması* gerekmektedir (Yılmaz, 2021: 54-85). Menkul kıymetler için yapılan bir başka tanım ise, bu varlıkların ortaya çıkış amacının küçük tasarrufların büyük yatırımlara dönüştürme ve bunları ülke ekonomisine kazandırmak olduğu yönündedir (Gürlek, 2010: 18). Menkul kıymetin bu özellikleri göz önüne alınıp değerlendirildiğinde, bitcoin’in, belirli bir meblağı temsil etmesi, yatırım aracı olarak kullanılması, seri halinde çıkartılmış olması, dönemsel olarak gelir elde etme ve misli nitelik taşımaya karşın, ortaklık veya alacaklılık hakkı ve kanunda bahsedilen kıymetli evrak özelliklerine haiz olmaması sebebiyle menkul kıymet tanımına uymamaktadır. Türk Ticaret Kanunu’nun 645. maddesinde kıymetli evrakın tanımı ise şu şekilde yapılmıştır; bir varlığın kıymetli evrak olabilmesi için üç unsurun bir arada bulunması gerekir. Bunlar; *senet, senedin bir hak içermesi ve hak ile senet birlikteliğidir* (Yılmaz, 2021: 62).

Sonuç olarak, Türk hukuku açısından yapılacak değerlendirmeye göre, bu varlıkların mevcut yasalar ve kurallar göz önüne alındığında, menkul kıymet, eşya ve para olarak değerlendirilmesi mümkün değildir (Yılmaz, 2021: 85).

### **Borçlar Hukuku Açısından**

Borçlar Hukuku açısından ise, 6098 sayılı Türk Borçlar Kanunu’nun (TBK, 2011), “Sözleşme Özgürlüğü” başlıklı, 26. maddesi gereği, kripto paraların borç olarak alınıp verilmesinde herhangi bir sakınca bulunmamaktadır. Fakat yapılacak olan ödemenin sözleşmede hangi para birimiyle yapılacağı veya aynen ödeneceği yazılmamışsa, TBK madde 99 gereği, ülke parasıyla ödenmesi gerekmektedir. Ayrıca, TBK madde 136 uyarınca; borcun ifası sırasında borçlunun sorumlu olmadığı birtakım sebeplerle borç ifa edilemeyecek olursa, borçlunun borcundan kurtulacağı belirtilmektedir. Ödemelerde Kripto Varlıkların Kullanılmamasına Dair Yönetmelik de bu türden bir kısıtlamanın mümkün olduğu sonucuna varılmasına sebebiyet vermektedir. Bu sebeple TBK’nın 99 uygulanması gerekmektedir. Yönetmelik, her ne kadar 6593 sayılı Kanun kapsamındaki ödeme hizmet ve işlemleri ile sınırlı bir uygulama alanına sahip olsa da kripto para ve varlıkların, doğrudan ya da dolaylı olarak ödeme vasfında yapılacak işlemler hakkında uygulanması veya takasa konu edilmesi mümkün görünmemektedir (Tevetoğlu, 2021: 124-125).

## **6. AKILLI SÖZLEŞMELERİN HUKUKİ STATÜSÜ**

6098 sayılı Türk Borçlar Kanun 27. maddesindeki hüküm gereği tarafların TBK sınırları çerçevesinde akıllı sözleşmelerle işlem yapması mümkündür olabilmektedir. Akıllı sözleşmeler yukarıda da anlattığımız üzere tarafların iradeleri doğrultusunda hazırlanan ve kendi kendini ifa eden sözleşmelerdir. Bu sözleşmelerde denetleyici unsur tarafların kendisidir. Bu sebeple akıllı sözleşmeler ile yapılan işlemlerde oluşabilecek irade bozukluklarında TBK’nın irade bozukluğu hükümleri sözleşmeye aynen uygulanabilir (Bilgili ve Cengil: 245).

Akıllı sözleşmelerde yukarıda da belirtildiği üzere yazıldıkları amaç için geçerli olmakta ve ne için programlandıysa amacına uygun olarak güvenilir şekilde sözleşmenin ifasını sağlamaktadır. Akıllı sözleşmelerden doğacak olan bir borcun ifa edilememesi durumunda TBK madde 112 uyarınca kodlama hatasını yapan taraf, kusurun kendisine ait olmadığını ispat edemediği sürece, alacaklının zararını karşılamakla yükümlüdür (Bilgili ve Cengil, s 246). Tarafların mahkeme yolunu kullanarak hakim kararıyla akıllı sözleşmenin uygulanmasını durdurulamaz (Türkiye Bilişim Vakfı, 2021:13).





Tarafların iradelerinin sözleşmeye tam olarak yansımama durumunu ortaya çıkaran en önemli sebeplerin başında kodlama hatalarının olması ve farklı dili konuşan taraflar arasında yapılacak sözleşmede oluşabilecek çeviri hataları olmaktadır. Bu gibi durumların ortadan kalkması için gerekli olan şey hukukçular, mütercimler ve programcıların birlikte çalışmaları gerekmektedir (TBV, s 13).

## SONUÇ

Bitcoin ve kripto paralar geçmiş dönemde öngörülemeyen varlıklar olduklarından dolayı günümüzde kullanılan varlıkların bir kısım özelliklerine haiz olsalar dahi tamamını kapsamadığı için konuyla ilgili çeşitli tartışmalar bulunmaktadır. Bunun başlıca sebebi bu varlıkların ulusal değil küresel varlıkların kabul etmeksizin her devletin söz konusu varlık için çeşitli sınıflandırmalara ve yasalara tabii tutmasından kaynaklanmaktadır. Kripto paraların mevcut varlık türlerinden birine sokmak yerine bu varlıkları olduğu gibi kabul ederek ve yapıları itibarıyla ulusal değil uluslararası bir kurum tarafından ilk arzlarının yapılması, blokzincir sisteminin yapısı, bu varlıkların alınıp satıldığı merkezi ve merkezizsiz platformların denetlenmesi ve manipülasyonun engellenmesi gibi birçok denetimin sağlanması gerekmektedir. Yukarıda da bahsedildiği üzere EBA'nın kendi içinde yaptığı tanım bile zaman içerisinde defalarca değiştiği gözlemlenmiştir. Bu durumun ortadan kalkması için bu varlıkların her ülke tarafından kabul edilen bir tanımının yapılarak devletlerin bu tanıma göre mevcut yasalarını bu varlıkları da kapsayacak şekilde düzenlemesi ya da bu varlıklar için yeni yasalar çıkartması gerekmektedir.

Türk hukuku açısından, mevcut yasalar ve kurallar göz önüne alınarak yapılacak değerlendirme, bu varlıkların menkul kıymet, eşya veya para olarak değerlendirilmesini mümkün kılmamaktadır ancak TCMB'nin de yayımlanmış olduğu yönetmelik gereği konuya ilişkin ödemelerde kullanılması yasağı da sözleşme özgürlüğü ilkesine ve temel hak ve hürriyetlere aykırı olmasından dolayı bu yasağın uygulanmasının doğru olmadığını düşünmekteyiz.

Akıllı sözleşmeler de ise mevcut yasaların halihazırda bu sözleşmelere uygulanabilmekte ve işlemlerin akıllı sözleşmeler üzerinde yapılmasında hukuki açıdan bir sıkıntı görülmemektedir. Ancak tarafların iradeleri sözleşmelere tam olarak yansiyabilmesi için sözleşmeleri hazırlayan kişilerin hukuki ve kodlama alanında eğitilmiş kişiler olması gerekmektedir.

## KAYNAKÇA

Arıkan, N. İ. (2020). Para Kuramı Açısından Kripto Paraların Ekosistemi, (Doktora Tezi), İnönü Üniversitesi İktisadi İdari Bilimler Enstitüsü Anabilim Dalı.

Aslan, U. (Mart 2022). Agix Coin Nedir? Singularity coin projesi ve geleceği, Uzmancoin, <https://uzmancoin.com/agix-coin-nedir/> adresinden alınmıştır.

Bilgili, F., Cengil, M. F. (2022). Blockchain ve Kripto Para Hukuku, 2. Baskı.

Bitlo.com, Avalanche (AVAX) Nedir?, <https://www.bitlo.com/rehber/avalanche-nedir> adresinden alınmıştır.

Bitlo.com, Fan Token Nedir?, <https://www.bitlo.com/rehber/fan-token-nedir> adresinden alınmıştır.

Blockchain Türkiye, Akıllı Sözleşme Raporu, 2021, Türkiye Bilişim Vakfı, [https://bctr.org/dokumanlar/Akilli\\_Sozlesme\\_Raporu.pdf](https://bctr.org/dokumanlar/Akilli_Sozlesme_Raporu.pdf) adresinden alınmıştır.

Durmuş., Polat, M. Ş. (2018). Sanal Para Bitcoin, KAİİBFD, 9(18), 659-673. <https://doi.org/10.9775/kauibfd.2018.031> adresinden alınmıştır.

Gazioğlu, A., Özen, A. (2022) NFT'nin Gelişimi ve Vergilendirilmesi Üzerine Genel Değerlendirme, İzmir Sosyal Bilimler Dergisi, 4(1), 23-33, DOI:10.47899/ijss.1107237.

Gürlek, D. (2010). Menkul Kıymetler ve Vergilendirilmesi, Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Mali Hukuk Anabilim Dalı.





- Güven, V., Şahinöz, E. (Ağustos 2021). Blokzincir – Kripto Paralar – Bitcoin, 8. Baskı.
- İmamoğlu, D. A. (Haziran 2021). Kripto Para Birimleri ve Türk Hukukunda Düzenlenmesi, 2. Baskı.
- Jacobowitz, O. (2016). Blockchain for Identity Management, The Lynne and William Frankel Center for Computer Science, Ben Gruion University, Beer Sheva, Israel.
- Kalelioğlu, E. (2022). TOGG'dan "Yerli Otomobil Kripto Parayla mı Satılacak?" Dedirten Açıklama, Webtekno, <https://www.webtekno.com/togg-ava-labs-ortaklik-aciklamasi-h119389.html> adresinden alınmıştır.
- Kel, H. A. (2020). Milletlerarası Ticarete Akıllı Sözleşmelerin Uygulanabilirliği, MHFD, (2), 653-669.
- Lewis, A. (Aralık 2021). Bitcoin ve Blokzincirin Temelleri, (Çev. Deniz Kılıncı).
- Nakamoto, T. (2008). Bitcoin: A Peer-To-Peer Electronic Cash System, [https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=&cad=rja&uact=8&ved=2ah\\_UKEwjz8eHS8pj0AhUN3qQKHRQoCjYQFnoECAYQAQ&url=https%3A%2F%2Fbitcoin.org%2Fbitcoin.pdf&usg=AOvVaw05-4mYD7EyyKjwcHh8i0Vw](https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=&cad=rja&uact=8&ved=2ah_UKEwjz8eHS8pj0AhUN3qQKHRQoCjYQFnoECAYQAQ&url=https%3A%2F%2Fbitcoin.org%2Fbitcoin.pdf&usg=AOvVaw05-4mYD7EyyKjwcHh8i0Vw) adresinden alınmıştır.
- Nebil, F. S. (Mart 2018). Bitcoin ve Kripto Paralar.
- Sensoz Malkoc, E., Badak, Z., Guvenc: N. (2021). Evaluation of Certain Problems That May Arise With Smart Contracts From A Legal Perspective. PressAcademia Procedia (PAP), 14, 20-22. Permanent Link to This Document: <http://doi.org/10.17261/Pressacademia.2021.1479> adresinden alınmıştır.
- Özdemir, G. (2021). Kripto Paraların Eşya Niteliği, SDÜHFD, 11(1), 289-306.
- Tevetoğlu, M. (2021). Ethereum ve akıllı sözleşmeler. İnÜHFD, 12(1), 193-208.
- Tevetoğlu, M. (Eylül 2021). Hukuki Yönleriyle Kripto Varlıklar ve Kripto Varlıkların İlk Arzı, Genişletilmiş 2. Baskı.
- Tunçez H. A. (2012). Menkul Kıymetler ve Sermaye Piyasası Analizi, UHBAB, 1(1), 16-27.
- Vigna, P., Casey, M. J. (2020). Kripto Para Çağı, 3. Baskı, Mart 2020.
- Yardımcı, T. E. (2019). İcra Takibi Yoluyla Bitcoin Talebinin İleri Sürülmesi ve Borçlunun Bitcoininin Hacedilmesi, Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi, 13(3), 97-128.
- Yılmaz, A. (2021). Kripto Para Birimi Bitcoin ve Bitcoin'in Türk Sermaye Piyasası Hukuku Açısından Değerlendirilmesi.
- Blockchain Türkiye (2018, 22 Ekim). Avrupa'nın En Büyük Nakliye Limanında Blockchain Kullanılacak, <https://bctr.org/avrupanin-en-buyuk-nakliye-limaninda-blockchain-kullanilacak-6000/> adresinden alınmıştır.
- BM Raporu. (2020). Financial Accountability Transparency & Integrity, [https://uploads-ssl.webflow.com/5e0bd9edab846816e263d633/5f7f44f76cf2f11732c2b5f0\\_FACTI\\_Interim\\_Report\\_final\\_rev.pdf](https://uploads-ssl.webflow.com/5e0bd9edab846816e263d633/5f7f44f76cf2f11732c2b5f0_FACTI_Interim_Report_final_rev.pdf) adresinden alınmıştır.
- EBA Raporu. (2019). Reports On Crypto Assets, <https://www.eba.europa.eu/eba-reports-on-crypto-assets> adresinden alınmıştır.
- Gobitcoin.io. (2021). <https://gobitcoin.io/tools/cost-51-attack/> adresinden alınmıştır.
- İcra İflas Kanunu: Madde 88, <https://www.mevzuat.gov.tr/mevzuatmetin/1.3.2004.pdf> adresinden alınmıştır.



KoinBülteni (2020, 20Ekim). Silk Road Hikayesi; 7 Milyar dolarlık Bitcoin Nereye Gitti, <https://koinbulteni.com/silk-road-hikayesi-7-milyar-dolarlik-bitcoin-nereye-gitti-82415.html> adresinden alınmıştır.

OECD Raporu. (2021, July). Second 12-Month Review Of The Revised FATF Standards On Virtual Assets And Virtual Assets Service Providers, <https://www.fatf-gafi.org/media/fatf/documents/recommendations/Second-12-Month-Review-Revised-FATF-Standards-Virtual-Assets-VASPS.pdf> adresinden alınmıştır.

Ödemelerde Kripto Varlıkların Kullanılmamasına Dair Yönetmelik, (2021). T.C. Resmî Gazete, (S.31546, 16 Nisan 2021).

Sporx (2021, 12 Ağustos). Messi'ye Yeni Nesil Ödeme: Fan Token, <https://www.sporx.com/messi-ye-yeni-nesil-odeme-fan-token-SXHBO936796SXQ> adresinden alınmıştır.

Türkiye İş Bankası. (2021, Kasım). NFT Nedir, Ne İşe Yarar, Erişim Adresi <https://www.isbank.com.tr/blog/nft-nedir> adresinden alınmıştır.

Eğilmez, M. (2019, Kasım) Piyasada Ne Kadar Nakit Para Var? <https://www.mahfiegilmez.com/2019/11/piyasada-ne-kadar-nakit-para-var.html> adresinden alınmıştır.