

ALANYA AKADEMİK BAKIŞ CİLT 5 SAYI 2 YIL 2021

ALANYA AKADEMİK BAKIŞ

ALANYA AKADEMİK BAKIŞ



# ALANYA AKADEMİK ALANYA ACADEMIC REVIEW BAKIŞ

ISSN NO: 2547-9733  
VOLUME 5, ISSUE 2, YEAR 2021

**ALANYA AKADEMİK BAKIŞ**

**ALANYA ACADEMIC REVIEW**

**ISSN 2547-9733**

**Cilt 5, Sayı 2, Yıl 2021**

**Volume 5, Issue 2, Year 2021**

**Sahibi / Owner**

**Prof. Dr. Ekrem KALAN**

**Rektör / Rector**

**Alanya Alaaddin Keykubat Üniversitesi /  
Alanya Alaaddin Keykubat University**

**Editör / Editor**

**Doç. Dr. Kemal VATANSEVER**

**Editör Yardımcısı / Editorial Assistant**

**Dr. Öğr. Üyesi Mustafa YILDIRIM**

**Danışma Kurulu/Advisory Board**

**Prof. Dr. Aydın SARI Pamukkale Üniversitesi  
Prof. Dr. Bayram Zafer ERDOĞAN Anadolu Üniversitesi  
Prof. Dr. Erdoğan GAVCAR Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi  
Prof. Dr. Hakan AYGÖREN Pamukkale Üniversitesi  
Prof. Dr. İbrahim ORGAN Pamukkale Üniversitesi  
Prof. Dr. Mehmet Y. YAHYAGİL Yeditepe Üniversitesi  
Prof. Dr. Ömer TORLAK Rekabet Kurumu Başkanı  
Prof. Dr. Şerafettin SEVİM Dumlupınar Üniversitesi**

### Yayın kurulu/Editorial Board

- Prof. Dr. Aydın KAYABAŞI Dumlupınar Üniversitesi  
Prof. Dr. Cem Oktay GÜZELLER Akdeniz Üniversitesi  
Prof. Dr. Funda Rana ADAÇAY Anadolu Üniversitesi  
Prof. Dr. Harun UÇAK Alanya Alaaddin Keykubat Üniversitesi  
Prof. Dr. Hüdai YILMAZ Aydın Adnan Menderes Üniversitesi  
Prof. Dr. İlyas SÖZEN İzmir Kavram Meslek Yüksekokulu  
Prof. Dr. Kemal KANTARCI Alanya Alaaddin Keykubat Üniversitesi  
Prof. Dr. Kemal YILDIRIM Anadolu Üniversitesi  
Prof. Dr. Muharrem TUNA Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi  
Prof. Dr. Mustafa GÜLMEZ Akdeniz Üniversitesi  
Prof. Dr. Nurullah UÇKUN Eskişehir Osmangazi Üniversitesi  
Prof. Dr. Oğuz YILDIRIM Alanya Alaaddin Keykubat Üniversitesi  
Prof. Dr. Rüştü YAYAR Gaziosmanpaşa Üniversitesi  
Prof. Dr. Selim İNANÇLI Sakarya Üniversitesi  
Prof. Dr. Süleyman UYAR Alanya Alaaddin Keykubat Üniversitesi  
Prof. Dr. Yiğit KAZANÇOĞLU Yaşar Üniversitesi  
Doç. Dr. Hatice Gaye GENCER Yeditepe Üniversitesi  
Doç. Dr. Güneş YILMAZ Alanya Alaaddin Keykubat Üniversitesi  
Doç. Dr. Volkan ÖNGEL Beykent Üniversitesi  
Dr. Öğr. Üyesi Aydın ÇEVİRGEN Alanya Alaaddin Keykubat Üniversitesi

Alanya Akademik Bakış yılda üç kez yayımlanan uluslararası hakemli bir dergidir. Dergide yer alan yazılarda ileri sürülen görüşler yazarlara aittir, yayınlayan kurulu ve dergiyi bağlamaz.

Alanya Academic Review is a peer-reviewed international journal published three times a year. Any views expressed in this publication are the views of the authors and are not the views of Alanya Academic Review.

### Index:



Bu dergi, Creative Commons Atıf-GayriTicari-AynıLisanslaPaylaş 4.0 Uluslararası Lisansı ile lisanslanmıştır.

This Journal is licensed under a Creative Commons Attribution-NonCommercial- NoDerivatives 4.0 International License.

### İletişim / Contact:

Alanya Akademik Bakış Editörlüğü  
Kestel Merkez Mah. Sigorta Cad. 07425 ALANYA/ANTALYA  
Tel: +90 (242) 510 61 00, Faks: +90 (242) 518 20 51  
E-mail: [alanyaacademic@gmail.com](mailto:alanyaacademic@gmail.com)  
Web: <http://dergipark.gov.tr/alanyaakademik>

# İÇİNDEKİLER / CONTENTS

## Sayfa

**Bilgi ve İletişim Güvenliği Denetiminde Kamu İç Denetçilerinin Rolü ve Yetkinliklerine İlişkin Bir Araştırma - A Research on The Role and Competences of Public Internal Auditors in Information and Communication Security Audit (Araştırma Makalesi)**

Şafak AĞDENİZ

525-545

**Bir Kültürel Tüketim Pratiği Olarak Netflix Dizileri - Netflix Series as a Cultural Consumption Practice (Araştırma Makalesi)**

Y. Derya BİRİNCİOĞLU, Uğur BALOĞLU

547-570

**Dövizin Borsa İstanbul Pay Piyasasında Yatırım Yapan Yatırımcılar Tarafından Koruma Amaçlı Olarak Kullanılmasının Etkinliği - The Effectiveness of Using Foreign Exchange as a Hedge Mechanism by Investors in Borsa İstanbul Stock Exchange (Araştırma Makalesi)**

Serkan ÜNAL

571-588

**Engle-Granger Cointegration Analysis Between GARCH-Type Volatilities of Gold and Silver Returns - Altın ve Gümüş Getirilerinin GARCH Tipi Volatiliteleri Arasında Engle-Granger Koentegrasyon Analizi (Research Article)**

Yakup ARI

589-618

**Etik Liderlik ile Bilgi Paylaşımı Arasındaki İlişki: Sistematik Bir İnceleme - The Relationship Between Ethical Leadership and Knowledge Sharing: A Systematic Review (Derleme)**

Yavuz Selim DÜĞER

619-645

**İşletmelerde Dijital Dönüşüm Yönetiminde Nihai Hedef: Dijital Olgunluk - Ultimate Goal of Digital Transformation Management in Businesses: Digital Maturity (Araştırma Makalesi)**

Ayşe ASİLTÜRK

647-669

**Okul Terkinin Maliyeti: Kamu Gelirleri Kapsamında Türkiye Değerlendirmesi - The Cost of School Dropout: Turkey Assessment in the Context of Public Revenues (Araştırma Makalesi)**

Doğan BAKIRTAŞ, Metin NAZLIOĞLU

671-691

**The First Three Years of Presidential System of Government in the Light of Basic Principles, Practices and Revision Requests - Temel İlkeler, Uygulama ve Revizyon Talepleri Işığında Cumhurbaşkanlığı Hükümet Sisteminin İlk Üç Yılı (Research Article)**

Ahmet KIZILKAYA

693-704

**Tüketici Yenilikçiliğinin Akıllı Saat Kullanmaya Devam Etme Niyeti Üzerindeki Etkisinde Hedonik ve Faydacı Değerin Aracı Rolü - The Mediating Role of Hedonic and Utilitarian Value in The Impact of Consumer Innovation on The Intention to Continue Using Smartwatches (Araştırma Makalesi)**

Bülent YILDIZ, Dilber Nilay KÜTAHYALI

705-726

**Türkiye'de Uygulanan Çevresel Etki Değerlendirme Sürecine Halkın Katılımının Fransa'daki Uygulamayla Karşılaştırılması - The Comparison of the Public Participation in the Environmental Impact Assessment Process Implemented in France and Turkey (Araştırma Makalesi)**

Rukiye Mehtap ÖZLÜ

727-747

**Covid-19 Küresel Salgınının Uluslararası Ticarete Etkileri - The Impact of Covid-19 Pandemic on International Trade (Araştırma Makalesi)**

Ercan TAŞKIN, Özden Sevgi AKINCI

749-771



# İÇİNDEKİLER / CONTENTS

	<u>Sayfa</u>
<b>Özel Hastane Finansal Performansının DuPont Finansal Analiz Yöntemiyle Değerlendirilmesi - Evaluation Financial Performance of Private Hospital by DuPont Financial Analysis Method (Araştırma Makalesi )</b>	
Ferda İŞİKÇELİK, Fatih DURUR, Meliha Meliğ GÜNALTAY	<b>773-791</b>
<b>Financial Efficiency Measurement in Airlines and Determining Factors of Efficiency - Havayolu İşletmelerinde Finansal Etkinlik Ölçümü ve Etkinliği Belirleyen Faktörler (Research Article)</b>	
Veysi ASKER, Nurhan AYDIN	<b>793-814</b>
<b>Futbol Hakemlerinin Zihinsel Dayanıklılık ve Örgüte Bağlılık İlişkisinde Öz Yeterliğin Aracılık Rolü - The Mediating Role of Self-Efficacy in the Relationship Football Referees's Mental Toughness and Organizational Commitment (Araştırma Makalesi)</b>	
Altan ÖZCAN, Gaye ATILLA	<b>815-837</b>
<b>Dış Borç ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: Kamu ve Özel Sektör Dış Borçları Açısından BRICS-T Ülkeleri Analizi - The Relationship Between External Debt and Economic Growth: Analysis of BRICS-T Countries in Terms of Public and Private Sector External Debt (Araştırma Makalesi )</b>	
Fazlı YILDIZ, Ersin Nail SAĞDIÇ	<b>839-863</b>
<b>Genç İşsizlik, İhracat ve Büyüme Arasındaki İlişki: Türkiye İçin Ampirik Bir Analiz - The Relationship Between Youth Unemployment, Export and Economic Growth: An Empirical Analysis for Turkey (Araştırma Makalesi )</b>	
Mustafa KARAKUŞ, Aslı ÖZEN ATABEY	<b>865-882</b>
<b>Turizm Alanında Yer Alan Liderlik Araştırmalarının Bibliyometrik Analizi - Bibliometric Analysis of Leadership Research in The Field of Tourism (Araştırma Makalesi)</b>	
Gülşen KIRPIK, Eda Rukiye DÖNBAK	<b>883-909</b>
<b>İnsani Gelişmenin Ekonomik ve Politik Belirleyicileri: Panel Sıralı Nitel Tercih Analizi - Economic and Political Determinants of Human Development: Panel Ordered Qualitative Choice Analysis (Araştırma Makalesi )</b>	
Rabia EFEOĞLU	<b>911-923</b>
<b>Kontrollü Sosyal Hayatın Esenlik Algısına Etkisi: 3 Yıllık Öğrenci İzlenimi - The Effect of Controlled Social Life on The Perception of Well Being: 3 Year Student Monitoring (Araştırma Makalesi )</b>	
Pelin UYMAZ	<b>925-939</b>
<b>Türkiye'de İhracat, İthalat ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: Zamanla Değişen Nedensellik Analizi - Relationship Between Export, Import and Economic Growth in Turkey: Time Varying Causality Analysis Abstract (Araştırma Makalesi)</b>	
Selim DEMEZ, Oktay KIZILKAYA, İdris TURAN	<b>941-952</b>
<b>Tüketici Davranışında Bir Fikir Lideri Olarak Influencerlar - Influencers as Opinion Leaders in Consumer Behaviour (Araştırma Makalesi )</b>	
Fikret YAMAN	<b>953-970</b>
<b>Muhasebe ve Yönetim Kültürü İlişkisi: Mermer Sektöründe Bir Uygulama - Accounting and Management Culture Relationship: An Application in the Marble Sector (Araştırma Makalesi)</b>	
İsmail BEKÇİ, Ali APALI, Şenol Emre YORGANCI	<b>971-998</b>

## İÇİNDEKİLER / CONTENTS

	<u>Sayfa</u>
<b>Muş Devlet Hastanesi Servis Etkinliklerinin Veri Zarflama Analizi ile Değerlendirilmesi - Evaluation of Mus State Hospital's Service Efficiencies with Data Envelopment Analysis (Araştırma Makalesi )</b>	
Özgür YEŞİLYURT, Fuad SELAMZADE	<b>999-1014</b>
<b>Narsisizm Bağlamında Lüks Tüketim - Luxury Consumption in the Context of Narcissism (Araştırma Makalesi )</b>	
Yelda ÜLKER	<b>1015-1030</b>
<b>Restoran İşletmelerinin Menülerindeki Yöresel Yemekleri İnceleyen Yerli Yazın Üzerine Bir Meta Sentez Çalışması - A Meta Synthesis Study on the Local Literature Examining Local Dishes in Restaurant Menus (Araştırma Makalesi)</b>	
Oğuz NEBİOĞLU	<b>1031-1047</b>
<b>Analysis of Financial Performance of Foreign Banks Having Branches in Turkey by TOPSIS and ELECTRE Methods - Türkiye'de Şube Açan Yabancı Sermayeli Bankaların Finansal Performanslarının TOPSIS ve ELECTRE Yöntemleriyle Analizi (Research Article)</b>	
Tunga BOZDOĞAN, Alper ODABAŞ, Abdul Haq SHEGIWAL	<b>1049-1067</b>
<b>The Mediating Role of Organizational Citizenship Behavior and Voice Behavior in the Relationship Between Proactive Personality and Job Performance - Proaktif Kişilik ve İş Performansı Arasındaki İlişkide Örgütsel Vatandaşlık Davranışı ve Seslilik Davranışının Aracı Rolü (Research Article)</b>	
Süleyman Cem BOZDOĞAN	<b>1069-1085</b>
<b>Ar-Ge ve İnovasyonun Yenilenebilir Enerji Üretimi Üzerindeki Etkisi: Panel Veri Analizi - The Effect of R&amp;D and Innovation on Renewable Energy Production: Panel Data Analysis (Araştırma Makalesi)</b>	
Efe Can KILINÇ, Nazan ŞAHBAZ KILINÇ	<b>1087-1105</b>
<b>Akademik Kadrolar Açısından Norm Kadro Uygulamalarına Genel Bir Bakış - An Overview of Norm Staff Practices in Academic Staff (Araştırma Makalesi)</b>	
Hava TAHTALIOĞLU	<b>1107-1124</b>
<b>Yapay Zeka Kaygı (YZK) Ölçeği: Türkçeye Uyarlama, Geçerlik ve Güvenirlik Çalışması – Artificial Intelligence Anxiety (AIA) Scale: Adaptation to Turkish, Validity and Reliability Study (Araştırma Makalesi)</b>	
Bülent AKKAYA, Ayşegül ÖZKAN, Hasan ÖZKAN	<b>1125-1146</b>

# Bilgi ve İletişim Güvenliği Denetiminde Kamu İç Denetçilerinin Rolü ve Yetkinliklerine İlişkin Bir Araştırma

(Araştırma Makalesi)

*A Research on The Role and Competences of Public Internal Auditors in Information and Communication Security Audit*

Doi: 10.29023/alanyaakademik.869215

**Şafak AĞDENİZ**

Dr., Eskişehir Osmangazi Üniversitesi, İİBF, İşletme Bölümü,  
agdenizsafak@gmail.com

Orcid No: 0000-0003-0373-4694

**Bu makaleye atıfta bulunmak için:** Ağdeniz, Ş. (2021). "Bilgi ve İletişim Güvenliği Denetiminde Kamu İç Denetçilerinin Rolü ve Yetkinliklerine İlişkin Bir Araştırma", *Alanya Akademik Bakış*, 5(2), Sayfa No.525-545.

## **Anahtar kelimeler:**

İç denetim, BT denetimi, bilgi ve iletişim güvenliği, dijitalleşme, dijital dönüşüm ofisi

**Makale Geliş Tarihi:**

27.01.2021

**Kabul Tarihi:**

19.04.2021

## **Keywords:**

Internal audit, IT audit, information and communication security, digitalization, digital transformation office.

## **ÖZET**

Dijital Türkiye olma yolunda kamuda bilgi ve iletişim teknolojilerinin kullanımı hızla artmaktadır. Söz konusu bu durum, birçok tehdit unsurunu da beraberinde getirmektedir. 2020 yılında yapılan yasal düzenlemeler ile Bilgi Teknolojileri (BT) denetimi iç denetçiler için önemli bir denetim türü olmuştur. Cumhurbaşkanlığı Dijital Dönüşüm Ofisi hazırlanmış olduğu "Bilgi ve İletişim Güvenliği Rehberi"nin uygulama sürecinde iç denetçilere rehber kapsamına giren hususların denetimi sorumluluğunu vermiştir. Çalışmanın amacı kamu iç denetçilerinin bilgi ve iletişim güvenliği denetimi konusunda yetkinliklerinin ve Türk Kamu Mali Yönetim sisteminin önemli aktörlerinden iç denetimin BT denetimi konusunda mevcut durumunun ortaya konmasıdır. Bu kapsamda Kamu İç Denetim Genel Raporları içerik analizi ile incelenmiştir. Özellikle son 5 yıldır kamu iç denetiminde BT denetimi farkındalığının arttığı ancak, kamu iç denetçilerinin BT denetimleri için istenilen düzeyde olmadığı tespit edilen ana başlıklardır.

## **ABSTRACT**

The use of information and communication technologies in the public sector towards becoming digital Turkey is increasing rapidly. This situation brings with it many threats. With the recent legal regulations, Information Technologies (IT) audit has become an important type of audit for internal auditors. The Presidency Republic of Turkey Digital Transformation Office has given the internal auditors the responsibility of auditing the issues within the scope of the guide during the implementation process of the "Information and Communication Security Guide". The aim of this study is to investigate the competencies of public internal auditors about the information and communication security audit and to reveal the current status of internal audit, which is one of the important actors of the Turkish Public Financial Management System, in IT audit. In this context, Public Internal Audit

*General Reports were analyzed with content analysis. Especially in the last 5 years, the main headings determined are that the awareness of IT audit has increased in public internal audit, but public internal auditors are not at the desired level for IT audits.*

---

## 1. GİRİŞ

İçinde bulunduğumuz dijital çağın en önemli araçları bilgi ve iletişim teknolojileridir. Günümüzün en önemli güçlerinden olan dijitalleşme bugün sosyal hayatı, üretim yöntemlerini, iletişimi, eğitimi, iş süreçlerini, meslekleri vb. birçok alanı derinden etkilemekte ve dönüştürmektedir. Bu nedenle günümüzde bilgi ve iletişim teknolojilerini kullanmak bir zorunluluk olmaktadır. Özellikle içinde bulunduğumuz pandemi döneminde dijitalleşmenin önemi daha net anlaşılmıştır. Uzaktan eğitim, sağlık uygulamaları, e-devlet uygulamaları, uzaktan çalışma gibi birçok araç ve yöntem sayesinde iş ve sosyal hayatın devamlılığı sağlanmıştır.

Devletler daha etkin bir hizmet sunumu, düşük maliyetler ve kaliteli kamu hizmeti verebilmek için dijital dönüşüm çalışmalarını mevcut gündemlerinde üst sıralara almışlardır (Akmeşe, 2020:109). Dijital Türkiye olma yolunda gerek özel sektörde gerekse kamu sektöründe yapılan çalışmalar gün geçtikçe artmaktadır. Bilişim Sanayicileri Derneği-TÜBİSAD (2020) hazırlanmış olduğu “Türkiye’nin Dijitalleşme Endeksi Raporu”nda Türkiye’nin dijitalleşme notunu 2019 yılında 5 üzerinden 2,94; 2020 yılında ise 3,06 olarak açıklamıştır. Kamu alanında da başta e-devlet olmak üzere kamu hizmetlerinin dijital ortamda gerçekleştirilebilmesine yönelik çalışmalar özellikle son yıllarda hız kazanmıştır. Bu kapsamda yaşanan en son gelişmelerden biri kamu mali yönetiminde bu dijital dönüşümü hızlandırmak ve yönetmek adına Cumhurbaşkanlığı Dijital Dönüşüm Ofisi’nin kurulmasıdır.

Ancak, söz konusu bu dijital dönüşüm sağladığı fırsatların yanı sıra birtakım tehditleri de beraberinde getirmektedir. Siber saldırılar, verilerin korunması gibi güvenlik konuları bu tehditlerin başında gelmektedir. IIA (2020:4) tarafından yayınlanan “On Risk 2020” raporunda iç denetçilerin karşılaşılabileceği ilk 5 risk aşağıdaki gibi sıralanmıştır:

- Siber güvenlik,
- Verilerin korunması,
- Yasal düzenlemeler,
- İş sürekliliği ve krizlere cevap verebilme,
- Veri ve yeni teknoloji.

Bu kapsamda bilgi teknolojileri kullanımından kaynaklı riskler hakkında güvence ve danışmanlık faaliyetleri verilmesi iç denetimin öncelikli gündemlerinden biri olmaktadır. Bilgi teknolojilerinde yaşanan gelişmeler ve bilgi teknolojilerinin kullanımının artması ile birlikte bilgi teknolojileri süreçleri daha karmaşık olmaya başlamış ve bu süreçlerin denetimi de önem kazanmaya başlamıştır. Bilgi teknolojilerine yönelik risklerin değerlendirilmesi gerek Uluslararası İç Denetim Standartları gerekse Kamu İç Denetim Standartları tarafından zorunludur (İDKK, 2014:4).

Bilgi teknolojileri denetimi ile ilgili literatür taramasında yapılan çalışmaların genel olarak BT denetimine ilişkin yasal düzenlemeleri ele aldığı ve siber risklerin yönetimi ve denetimine odaklandığı görülmektedir. Özbilgin (2003) bilgi teknolojileri denetimini bağımsız denetim

bağlamında ele almış ve bilgi teknolojileri denetimi alanında yapılan uluslararası standartları değerlendirmiştir. Yine Koç, Şeker ve Şeker (2019) çalışmalarında BT denetiminde kullanılan düzenleme ve standartlara yer vermiş ve Türkiye’de bu alanda yapılan düzenlemeleri ele almışlardır. Yıldız (2007) ise Sayıştay tarafından bilgi sistemleri denetimi alanında yapılan çalışmalar hakkında bilgi vermiştir. Kayrak (2012), çalışmasında BT denetiminin, diğer denetim türleri ile ilişkisine yönelik genel bir değerlendirme yapmış ve COBIT 4.1 çerçevesinde Avrupa Birliği Sayıştay tarafından gerçekleştirilen BT denetimi yaklaşımını ele almıştır. Radovanović vd. (2010), COBIT çerçevesinde bilgi sistemleri denetimi kavramını ve bu denetimde kullanılan metodolojileri açıklamışlardır. Güneş vd. (2013) bilgi teknolojileri denetiminde COBIT ilkelerinin Türkiye’de faaliyet gösteren kuruluşlarda uygulanabilirliğini incelemişlerdir. Bilgi teknolojilerinin öncelikli olarak finans sektöründe yaygın olarak kullanıldığı dolayısıyla COBIT’in finans sektöründe kullanıldığı belirtilmiştir. Tuncer, Yüksel, Ergüden ve Sayar (2014) çalışmalarında vergi denetimlerinde bilgi sistemleri denetiminin uygulanabilirliğine dair araştırma bulgularına yer vermişlerdir. Çalışmada vergi denetmeni meslek mensuplarının yaptıkları denetimlerde çok fazla bilgi sistemleri denetiminden faydalanmadıkları tespit edilmiştir. BT denetimi kapsamında ayrıca başlıca BT risklerinden olan siber risklere yönelik yapılmış çalışmalar da mevcuttur. Bu çalışmalarda siber risklerin yönetilmesinde ve analizinde iç denetimin rolü, siber riskler hakkında bilgi verilmektedir (Selimoğlu ve Altunel 2019; Selimoğlu ve Saldı, 2019). Akmeşe (2020) ise çalışmasında kamu sektörünün dijital dönüşümü kapsamında siber güvenlik ve dijital risklere güvence verilmesinde iç denetimin sağlayabileceği katkısı değerlendirmektedir. Kurt ve Uysal (2015) siber risklerin tespitine ve yönetilmesine ilişkin geliştirilmesi gereken iç kontrol sistemini COSO çerçevesinde ele almaktadır. Öztürk (2018) çalışmasında siber güvenlik denetimini bir model kapsamında açıklamıştır. Kahyaoğlu ve Çalıyurt (2018) çalışmalarında iç denetim ve risk yönetimi kapsamında anahtar konuları belirlemek amacıyla siber güvenlik güvence yaklaşımını ele almışlardır.

Bu çalışmada ise Türkiye’de kamu iç denetiminde yapılan BT denetimleri ele alınacaktır. Türkiye’de bankaların, BDDK tarafından yetkilendirilmiş bağımsız denetim kuruluşlarınca her iki yılda bir bilgi sistemleri denetiminden geçmesi zorunludur. Ayrıca, 2020 yılında yayınlanan Bilgi Güvenliği ve İletişim Rehberi de kamu kurumları ve kritik altyapı niteliğinde hizmet veren işletmelerde her yıl iç denetim birimlerince en az bir kere BT denetiminin yapılmasını zorunlu kılmaktadır. Bu kapsamda çalışmanın amacı bilgi ve iletişim güvenliği denetiminde kamu iç denetçilerinin yetkinliklerinin değerlendirilmesi olarak belirlenmiştir. Belirlenen bu amaç doğrultusunda bilgi teknolojileri denetimi bağlamında iç denetçilerin yetkinlikleri hakkında, Kamu İç Denetim Faaliyet Raporları’ndan içerik analizi kullanılarak veriler toplanıp analiz edilecektir.

Verilen bu bilgiler ışığında, çalışmanın ikinci bölümünde iç denetim mesleğinin dönüşümü ve iç denetçi yetkinliği ele alınmıştır. Üçüncü bölümde BT denetimi konusu ve Türkiye’de bu alanda yapılan yasal düzenlemeler ana hatlarıyla ele alınarak, Bilgi ve İletişim Güvenliği Denetim Rehberi ve bilgi ve iletişim güvenliği denetiminde iç denetimin rolü hakkında bilgi verilmektedir. Dördüncü bölümde ise kamu iç denetçilerinin BT denetimi konusunda yetkinliklerine ilişkin yapılan araştırmaya ve bulgularına yer verilmektedir.

## 2. DİJİTAL ÇAĞDA İÇ DENETİMİN DÖNÜŞÜMÜ VE İÇ DENETÇİ YETKİNLİĞİ

21. yüzyıl, bilgi ve iletişim teknolojilerindeki gelişmeler, bu gelişmelerin hızı ve bu gelişmeler sonucunda iş süreçlerinde artan karmaşıklık iç denetim mesleğinin gelişimi için benzeri görülmemiş fırsatlar sunmaktadır (Bailey, 2010:vii). İç denetim mesleği yaşanan gelişmelerden etkilenmekte ve günümüz gereksinimlerini karşılayarak kuruma değer katmak amacıyla sürekli gelişmektedir (Önce ve İşgüden, 2012; Yıldız ve Ağdeniz, 2019; Ağdeniz, 2020; Sarıkaya, Orman ve Özel, 2020; Onay, 2020). Uluslararası İç Denetim Standartları da iç denetçilerin sürekli gelişimlerini zorunlu kılmaktadır. Ayrıca, 2020 yılında Uluslararası İç Denetçiler Enstitüsü tarafından iç denetçi yetkinlik çerçevesi yayınlanmıştır. Çerçeve de iç denetçi yetkinlikleri Tablo 1’de verilmiştir:

**Tablo 1. İç Denetim Yetkinlik Çerçevesi**

<b>Profesyonellik</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ İç denetim misyonu</li> <li>▪ İç denetim sözleşmesi</li> <li>▪ Kurumsal bağımsızlık</li> <li>▪ Bireysel tarafsızlık</li> <li>▪ Etik davranışlar</li> <li>▪ Mesleki özen</li> <li>▪ Mesleki gelişim</li> </ul>
<b>Performans</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Kurumsal yönetim</li> <li>▪ Hile</li> <li>▪ Risk yönetimi</li> <li>▪ İç kontrol</li> <li>▪ İş planı</li> <li>▪ Saha çalışması</li> <li>▪ Denetim sonuçları</li> </ul>
<b>Çevre</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Kurumsal stratejik planlama ve yönetim</li> <li>▪ Ortak iş süreçleri</li> <li>▪ Sosyal sorumluluk ve sürdürülebilirlik</li> <li>▪ Bilgi teknolojileri</li> <li>▪ Muhasebe ve finans</li> </ul>
<b>Liderlik ve iletişim</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ İç denetim stratejik planlama ve yönetimi</li> <li>▪ Denetim planı ve denetim çalışmalarının koordinasyonu</li> <li>▪ Kalite güvence ve geliştirme programı</li> <li>▪ İletişim</li> </ul>

Kaynak: IIA, 2020

Tablo 1’de görüleceği üzere içinde bulunduğumuz çağda iç denetçilerin yetkinlikleri, profesyonellik, performans, çevre ve liderlik ve iletişim olmak üzere 4 başlık altında toplanmıştır. Çevre yetkinliği, işletmenin faaliyet gösterdiği sektöre özgü riskleri belirlemek ve değerlendirmek için iç denetçilerin sahip olması gereken yetkinlikleri tanımlamaktadır. Çevre başlığı altında bilgi teknolojilerine yer verildiği görülmektedir. Denetim mesleğini en çok etkileyen ve değişimini hızlandıran unsurların başında bilgi teknolojileri gelmektedir (Önce ve İşgüden, 2012:39). BT alanında yaşanan dönüşüm ile hizmetlerin daha hızlı ve etkin bir şekilde verilebilmesi mümkün olmakta ancak söz konusu bu dönüşüm ile sistemler daha karmaşık bir hale gelmektedir. Bilgilerin elektronik ortamda olması sebebiyle ortaya çıkabilecek risklerin yönetilmesi kapsamında iç kontrol sistemlerinin oluşturulması ve etkin BT denetimlerinin yapılması bir ihtiyaç haline gelmiştir (İDKK, 2014:7). Dijital çağda iç denetim mesleğinin aynı

zamanda denetim türlerinden biri olan BT denetimine doğru evrildiği söylenebilir. Tablo 2’de IIA tarafından yayınlanan yetkinlik çerçevesinde, BT denetimi konusunda iç denetçilerin sahip olması gereken yetkinliklere ilişkin seviyeler yer almaktadır.

**Tablo 2. BT Yetkinlik Çerçevesi**

	Yetkinlik Seviyesi		
	Genel Farkındalık	Uygulayabilme	Uzman
<b>Bilgi Teknolojileri</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Veri analitikleri</li> <li>▪ Güvenlik ve gizlilik</li> <li>▪ BT kontrol çerçeveleri</li> </ul>	BT ve veri analitiğinin temel kavramlarını açıklayabilme.	Veri analitiği ve BT’yi denetimde uygulayabilme.	Veri analitiği ve BT’nin denetimde kullanımını değerlendirebilme.
	BT, bilgi güvenliği ve veri gizliliği ile ilgili riskleri açıklayabilme.	BT, bilgi güvenliği ve veri gizliliği ile ilgili çeşitli riskleri belirleyebilme ve değerlendirebilme.	BT risklerini, bilgi güvenliğini ve veri gizliliğini ele almak için eylemlerin önerilmesi.
	BT hakkında var olan kontrol çerçevelerini bilme. Temel BT kontrollerini ve uygulamalarını tanıma.	BT kontrol çerçevelerini uygulayabilme.	BT kontrol çerçevelerinin kullanımını değerlendirebilme.

Kaynak: IIA, 2020

IIA tarafından yayınlanan bu yetkinlik çerçevesine benzer şekilde Kamu Bilgi Teknolojileri Denetimi Rehberinde de BT denetiminde, kamu iç denetçileri için yetkinlik seviyeleri üç seviye olarak belirlenmiştir. Bu seviyeler (İDKK, 2014:10-11):

- **1.Seviye: Başlangıç seviyesi:** BT denetimi konusunda temel seviyedir. Bu seviyedeki iç denetçiler için aranan şartlar; iç denetim faaliyeti gerçekleştirmiş ve temel düzeyde BT eğitimine katılmış olmasıdır.
- **2.Seviye: Gelişmekte olan seviye:** Orta düzey olarak adlandırabilecek bu seviyede iç denetçilerin iç denetim faaliyeti gerçekleştirmiş olmasının yanı sıra temel ve ileri düzey BT eğitimlerine katılmış olması ve en az 1 ya da 2 yıl BT denetimi gerçekleştirmiş olması gerekir.
- **3. Seviye: Uzman seviye:** BT denetimi yetkinlik düzeyinde en üst seviye olan uzman seviyede iç denetçilerin CISA sertifikasına sahip olması veya CISA sınavını almaya hazır bir şekilde tüm eğitimleri tamamlamış olması gerekir. Ayrıca bu seviyedeki bir iç denetçinin en az 2-3 yıl BT denetimi gerçekleştirmiş olması gerekir.

Sertifikasyon iç denetim meslek mensuplarının yetkinlik değerlendirmesinde önemli göstergelerden biridir. BT denetimi konusunda iç denetçilere yönelik uluslararası sertifikalardan bazıları Tablo 3’te verilmiştir.

**Tablo 3. Uluslararası BT Denetimine Yönelik Sertifikalar**

Hangi Kurum Tarafından Verildiği	Sertifikanın Adı
ISACA	CISA Uluslararası Sertifikalı Bilgi Sistemleri Denetçisi (Certified Information Systems Auditor)
IIA	CIA Sertifikalı İç Denetçi (Certified Internal Auditor)
ISC	CISSP Sertifikalı Bilgi Sistemleri Güvenlik Uzmanı (Certified Information Systems Security Professional)

<b>IAPP</b>	CIPP	Sertifikalı Bilgi Gizliliği Uzmanı (Certified Information Privacy Professional)
<b>ISACS</b>	CISM	Sertifikalı Bilgi Güvenliği Yöneticisi (Certified Information Security Manager)
<b>IIA</b>	CRMA	Risk Yönetimi Güvence Sertifikası (Certification in Risk Management Assurance)
<b>ISACA</b>	CGEIT	Kurumsal BT Yönetişim Sertifikası (Certified in the Governance of Enterprise IT)

**Kaynak:** İDKK, 2014:17-19'dan uyarlanmıştır.

Tablo 3'te verilen bu sertifikalardan CISA sertifikası BT Denetimi alanında en prestijli sertifika olma özelliğini yıllardır korumakta ve önemi her geçen gün artmaktadır (www.isaca-ankara.org). Uluslararası alanda geçerli olan CISA sertifikası, bilgi sistemlerine ilişkin denetim, yönetim ve yönetişim, bilgi sistemlerinin edinimi, kurulumu, geliştirilmesi, bakımı ve bilgi varlıklarının korunması gibi konuları kapsamaktadır (İDKK, 2014:17). Tablo 3'te verilen sertifikaların dışında Türkiye'de SPK tarafından verilen "Bilgi Sistemleri Bağımsız Denetim Lisans Belgesi" bulunmaktadır.

Kamu iç denetiminde de sertifika derecelendirmesine göre iç denetçiler görevlendirilmektedir. Kamu İç Denetim Genel Tebliği'nin 15. maddesinde sertifika ve görevlendirme ile ilgili hususlardan bazıları aşağıda verilmiştir:

- "İç denetçiler, çalışma süresince edindikleri tecrübe ile sertifika derecelerine uygun olarak görevlendirilir.
- A-1 ve A-2 sertifika düzeyindeki iç denetçiler; uygunluk denetimi, mali denetim ve sistem denetimi yaparlar.
- A-3 ve A-4 sertifika düzeyindeki iç denetçiler ilave olarak, performans denetimi ve denetimin gözetimi faaliyetleri yürütürler."

Kamu iç denetiminde de sertifikasyon uygulaması olup, iç denetçiler sahip oldukları sertifika derecesine göre görevlendirilmektedirler. Kamu İç Denetim Genel Tebliği'nin 15. maddesinde BT denetimi konusunda da "*Bilgi teknolojileri denetimi, bu konuda özel uzmanlığı olan veya bu alanda yeterli sürede eğitim alan iç denetçiler tarafından yürütülür. Kurul, bilgi teknolojileri denetimine ilişkin ilave sertifikasyon şartı getirilebilir.*" ifadesi yer almaktadır. Bu kapsamda, İDKK tarafından yayınlanan 2021-2023 dönemi Kamu İç Denetim Strateji Belgesi'nde BT denetimi gerçekleştirebilecek nitelikte iç denetçilerin istihdamının desteklenmesi ve iç denetçilere verilen eğitimlerde BT denetiminin ağırlığının artırılması belirlenen hedeflerden biridir.

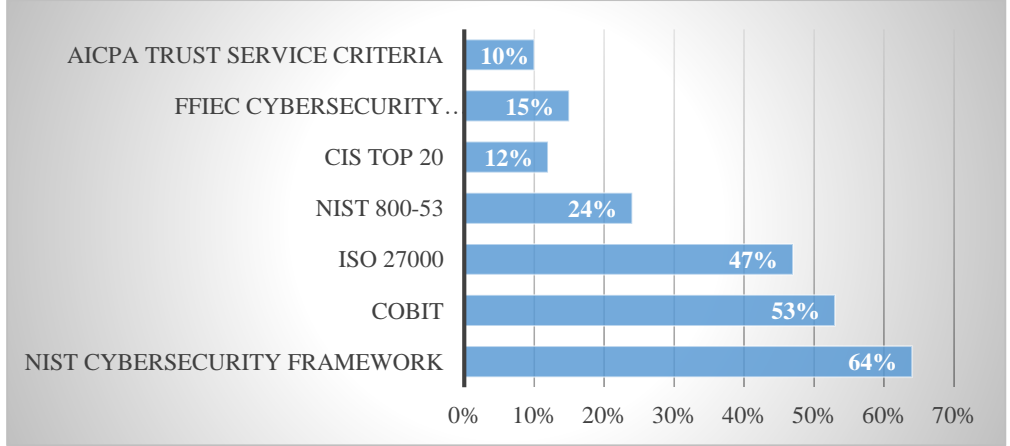
### **3. BİLGİ TEKNOLOJİLERİ DENETİMİ, BİLGİ VE İLETİŞİM GÜVENLİĞİ REHBERİ VE BİLGİ VE İLETİŞİM GÜVENLİĞİ DENETİMİNDE İÇ DENETİMİN ROLÜ**

BT denetimi, işletme bilgilerinin doğruluğunun onaylanması amacıyla işletmeye ait bilgi teknolojilerinin, uygulamalarının ve işlemlerinin değerlendirilmesi ve bilgisayar tabanlı uygulamaların etkililiği, etkinliği ile ekonomikliğinin belirlenmesidir. BT denetiminde ayrıca, işletmenin BT süreçlerine ilişkin iç kontrollerin yeterliliği de denetlenmektedir (Güneş, Kızıldağ, Selçuk, Suna ve Coşkun, 2013:1). BT denetimi ile, BT altyapı ve süreçlerinin aşağıda verilen faydaları sağlayabileceklerine ilişkin güvence sağlaması hedeflenir (KPMG, 2017:4):



- Etkililik,
- Etkinlik,
- Güvenlik,
- Güvenilirlik ve yasalara uyum.

BT denetimi konusunda geliştirilen birçok iç kontrol yapılandırma modeli vardır. ISACA ve Protiviti tarafından BT denetiminin işletmeler içindeki varlığı ve işletme organizasyonu içindeki konumunu değerlendirmek üzere Yıllık BT Denetimi Karşılaştırma Araştırması (Annual IT Audit Benchmarking Survey) yapılmaktadır. Bu araştırmaya göre 2019 yılı BT risk değerlendirmesi kapsamında kullanılan standartlar ve çerçeveler Grafik 1’de verilmiştir.



**Grafik 1. BT Risk Değerlendirmesinde Kullanılan Standartlar ve Çerçeveler**

Kaynak: Protiviti-ISACA, 2019:11.

Grafik 1 incelendiğinde en çok kullanılan çerçevelerin, NIST Siber Güvenlik Çerçevesi, COBIT ve ISO 27000 olduğu görülmektedir. NIST Siber Güvenlik Çerçevesi Ulusal Standartlar ve Teknoloji Enstitüsü tarafından 2002 yılında yayınlanan Federal Information Security Management Act yasası doğrultusunda hazırlanmıştır. Standartta ISO 27000 gibi uluslararası standartlara paralel olarak risk yönetimi, güvenlik kontrol mekanizması, tasarımı, güvenlik kontrol kataloğu, bilgi güvenliği programı konuları ele alınmıştır. COBIT ise ilk olarak 1996 yılında Information Systems Audit and Control Foundation tarafından yayınlanmış, günümüzde ise ISACA tarafından yayınlanmaktadır. Temel amacı süreç performans ölçülerini ve olgunluk modellerini belirlemek ve BT'nin iş sorumluluklarını tayin etmek, iş hedefleriyle BT hedeflerini bağdaştırmak olan COBIT, Türkiye gibi bazı ülkelerde yasal düzenleme olarak kullanılmaktadır. ISO 27000 standartları Uluslararası Standardizasyon Örgütü (International Standardization Organization-ISO) tarafından geliştirilmiş olup, ISO27001 Bilgi Güvenliği Yönetim Sistemi Standardı ISO/IEC 27000 standartları ailesinin bir parçası olarak bilgi güvenliği sağlamaya yönelik oluşturulmuş uluslararası bir standarttır.

Tablo 4’te Türkiye’de BT denetimine ilişkin yapılan yasal düzenlemeler verilmiştir:

**Tablo 4. Bilgi Sistemlerine Yönelik Türkiye’de Mevcut Mevzuatlar**

2003	SPK	Aracı Kurumlarda Uygulanacak İç Denetim Sistemine İlişkin Esaslar Hakkında Tebliğ
2006	BDDK	Bankalarda Bağımsız Bilgi Sistemleri Denetimi Hakkında Yönetmelik
2007		Bankalarda Bilgi Sistemleri Yönetiminde Esas Alınacak İlkelerle İlişkin Tebliğ
2010		Bağımsız Denetim Kuruluşlarının Gerçekleştirilecek Banka Bilgi Sistemleri ve Bankacılık Süreçlerinin Denetimi Hakkında Yönetmelik
2013	Sayıştay	Bilişim Sistemleri Denetim Rehberi
2013	Gümrük ve Ticaret Bakanlığı	Gümrük İşlemlerini Kolaylaştırma Yönetmeliği kapsamında ihracatçı firmaların lisans almasında ISO27001 Zorunluluğu
2014	BDDK	Ödeme Kuruluşları ve Elektronik Para Kuruluşlarının Bilgi Sistemlerinin Yönetimine ve Denetimine İlişkin Tebliğ
2014	İDKK	Kamu BT Denetimi Rehberi
2015	Gelir İdaresi Başkanlığı	Yeni Nesil Ödeme Kaydedici Cihazlara (ÖKC) Ait ÖKC TSM Merkezlerinin Bilgi Sistemleri Denetimi Adımları Teknik Kılavuzu
2016	Türkiye Bankalar Birliği Risk Merkezi	Risk Merkezi Üyelerinin Bağımsız Denetim Kuruluşlarının Gerçekleştirilecek Denetimi ve Raporlanması Hakkında Genelge
2016	EPDK	Lisans sahiplerine Türk Akreditasyon Kurumu’ndan akredite bir belgelendirme kuruluşundan ISO 27001 belgesi olma zorunluluğu
2016	Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası	Ödeme ve Menkul Kıymet Mutabakat Sistemlerinde Kullanılan Bilgi Sistemleri Hakkında Tebliğ
2018	SPK	Bilgi Sistemleri Yönetim Tebliği ve Bilgi Sistemleri Bağımsız Denetim Tebliği
2020	Cumhurbaşkanlığı Dijital Dönüşüm Ofisi	Bilgi ve İletişim Güvenliği Rehberi

Kaynak: KPMG, 2017:8’den uyarlanmıştır.

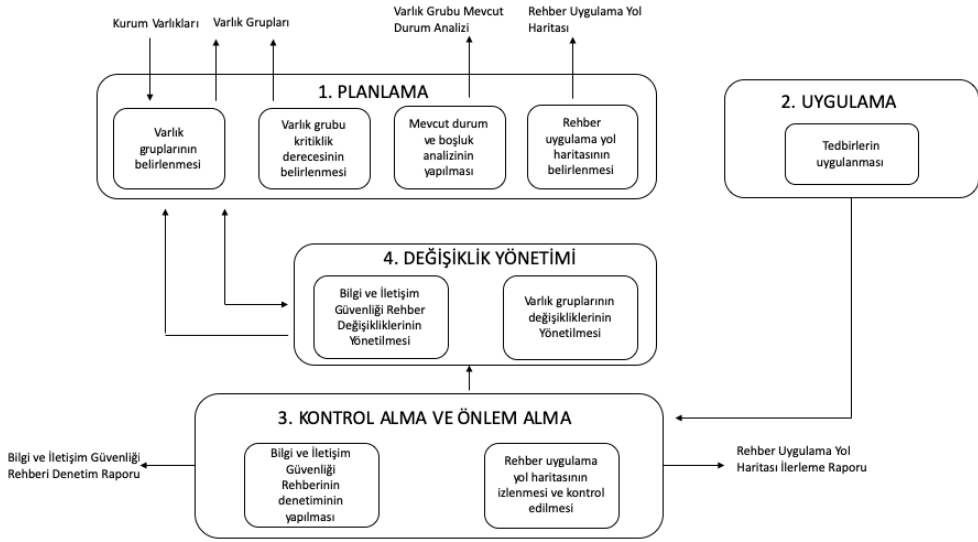
Tablo 4’te görüleceği üzere daha çok finans piyasalarında BT denetimine yönelik düzenlemeler yapıldığı görülmektedir. Cumhurbaşkanlığı Dijital Dönüşüm Ofisi tarafından 2020 yılında yayınlanan Bilgi ve İletişim Güvenliği Rehberi’nde ise kamu kurumları ve kritik altyapı niteliğinde hizmet veren işletmelerde de BT denetimi zorunlu olmuştur. Bu kapsamda rehberde yer alan uygulamaların denetimi iç denetim ve dış denetime tabidir.

Kamu hizmetlerinin dijital ortamlarda yerine getirilmesi olarak ifade edilen dijital dönüşüm sürecinde, kurumların risk yönetiminde bilgi teknolojileri ve bilgi güvenliği riskleri öncelikli alanlardan biri olmaktadır (Akmeşe, 2020:109). Teknolojik anlamda yaşanan gelişmelerle paralel bir şekilde BT denetimi de zaman içerisinde gelişmiş ve günümüzde birçok işletme tarafından denetimde öncelikli bir alan olmaya başlamıştır (KPMG, 2017: 5). Ayrıca BT denetimi konusunda yapılan düzenlemelerle yasal bir zemine oturtulmaya başlanmıştır. Türkiye’de kamu sektöründe yapılan önemli düzenlemelerden biri 10 Temmuz 2018 tarihli ve 30474 sayılı Resmi Gazete’de yayımlanarak yürürlüğe giren 1 Sayılı Cumhurbaşkanlığı Kararnamesi ile T.C. Cumhurbaşkanlığı Dijital Dönüşüm Ofisi’nin kurulmasıdır. Cumhurbaşkanlığı Dijital Dönüşüm Ofisi’nin temel hedefi Türkiye’nin dijital dönüşümünü gerçekleştirmek olarak belirtilmiştir.

6 Temmuz 2019 tarihli ve 30823 sayılı Resmi Gazete’de yayınlanan Bilgi ve İletişim Güvenliği Tedbirleri konulu 2019/12 sayılı Cumhurbaşkanlığı Genelge’sinde kamu kurum ve kuruluşları ile kritik altyapı niteliğinde hizmet veren işletmelerde uygulanmak üzere farklı güvenlik seviyeleri içeren Bilgi ve İletişim Güvenliği Rehberi’nin hazırlanması hükme bağlanmıştır. Bu genelge kapsamında, hazırlanan rehber 24.07.2020 tarihinde onaylanarak yürürlüğe girmiştir.

Rehberin genel amacı *“bilgi güvenliği risklerinin azaltılması, ortadan kaldırılması ve özellikle gizliliği, bütünlüğü veya erişilebilirliği bozulduğunda milli güvenliği tehdit edebilecek veya kamu düzeninin bozulmasına yol açabilecek kritik bilgi/verinin güvenliğinin sağlanması için asgari güvenlik tedbirlerinin belirlenmesi ve belirlenen tedbirlerin uygulanması için yürütülecek faaliyetlerin tanımlanması”* olarak ifade edilmiştir (Cumhurbaşkanlığı Dijital Dönüşüm Ofisi, 2020:11).

Rehber bu alanda yapılan ulusal ve uluslararası düzenlemeler dikkate alınarak hazırlanmıştır. Rehberin uygulanabilmesi için de kurumlara aşama aşama 24 aylık bir uyum süreci tanımlanmıştır. Rehberde 4 temel bölüm yer almaktadır ve rehberin uygulama süreci Şekil 1’de verilmiştir.



Şekil 1. Bilgi ve İletişim Güvenliği Uygulama Süreci

Kaynak: Dijital Dönüşüm Ofisi, 2020:19.

Rehberin uygulama süreci Deming Döngüsü olarak da bilinen Türkçe’de PÜKO döngüsü olarak ifade edilen sistematik bir sürekli iyileştirme yaklaşımına dayanmaktadır. Şekil 1’de görüleceği üzere uygulama süreci de 4 bölümden oluşmaktadır.

- **Planlama:** Planlama sürecinde varlık süreçleri ile varlık gruplarının kritiklik dereceleri belirlenmektedir. Ayrıca, mevcut durum ve boşluk analizi yapılarak rehberin uygulama sürecine ilişkin yol haritası hazırlanmaktadır.
- **Uygulama:** Uygulama sürecinde, temel olarak yürütülmesi gereken çalışmalar yerine getirilmektedir.

- **Kontrol etme ve önlem alma:** Rehberde verilen tedbirlerin uygulanıp uygulanmadığının kontrol edilmesi amaçlanmaktadır.
- **Değişiklik yönetimi:** Planlama aşamasında belirlenen varlık gruplarının kritiklik derecelerinin değişmesi, rehberin güncellenme ihtiyacı gibi durumların ortaya çıkması halinde yapılması gereken çalışmalar belirlenmektedir.

Bilgi ve İletişim Güvenliği Rehberinin denetiminde iç denetçiler kurum içi paydaş olarak; dış denetçiler ise dış paydaş olarak sorumlu tutulmuşlardır. Bu kapsamda, iç denetim birimlerinin Bilgi ve İletişim Güvenliği Rehberine dayanarak BT denetimini yılda en az bir kere yaparak, denetim raporlarının bir örneğini de Cumhurbaşkanlığı Dijital Dönüşüm Ofisine göndermeleri gerekmektedir. Dolayısıyla yapılan bu yasal düzenleme ile kamu iç denetçilerinin yılda en az bir kere BT denetimi yapmaları zorunlu olmuştur. Bilgi ve iletişim güvenliği rehberinde alınan tedbirler ve bu tedbirlere yönelik denetim maddeleri, denetim yöntem önerileri ile denetim soru örnekleri detaylı bir şekilde ele alınmıştır. Söz konusu rehberde BT denetiminde kullanılabilecek denetim yöntemleri aşağıdaki gibi belirtilmiştir (Cumhurbaşkanlığı Dijital Dönüşüm Ofisi, 2020:15):

- Mülakat,
- Gözden geçirme,
- Güvenlik denetimi,
- Sızma testi,
- Kaynak kod analizi.

Söz konusu bu denetim yöntemleri NIST, ISO27000 gibi risk değerlendirme standartları değerlendirilerek belirlenmiştir. İç denetçilerin ayrıca belirlenen varlık grupları, yapılan mevcut durum ve boşluk analizi, rehberde ve varlık gruplarında yapılan değişiklikler hakkında bilgilendirilmesi gerekmektedir. İç denetim bir güvence faaliyeti kapsamında, uygulama sürecinin denetimi ile kuruma değer katmaktadır. Ayrıca söz konusu rehber ile ilgili kurumlarda yapılacak yeni düzenlemelerde de danışmanlık faaliyeti vererek kuruma önemli faydalar sağlayabilir.

#### **4. BİLGİ VE İLETİŞİM GÜVENLİĞİ DENETİMİNDE İÇ DENETÇİLERİN YETKİNLİKLERİNE YÖNELİK ARAŞTIRMA**

Çalışmada kamu iç denetçilerinin BT denetimi yetkinliklerinin araştırılması amaçlanmaktadır. Bu kapsamda İç Denetim Koordinasyon Kurulu (İDKK) tarafından kamuoyuna açıklanan Kamu İç Denetim Genel Raporları analiz edilerek kamu iç denetiminde BT denetim yol haritası hakkında bilgi verilecektir. 5018 sayılı Kanununun 67. Maddesinin birinci fıkrasının h bendinde kamu idareleri tarafından gönderilen iç denetim raporlarının değerlendirilip sonuçlarının konsolide edilerek her yıl İDKK tarafından Hazine ve Maliye Bakanlığı'na sunulacağı belirtilmiştir. Bu kapsamda, İDKK kamu idarelerinden gelen iç denetim raporlarını birleştirerek Kamu İç Denetim Genel Raporlarını hazırlamakta ve kamuoyu ile de paylaşmaktadır. Söz konusu raporda, İDKK ve kamu idarelerindeki iç denetim birimlerinin organizasyon yapıları, iç denetimin amaç ve hedefleri, iç denetçilerin ve iç denetim birimlerinin performans bilgileri, iç denetçilerin sahip olması gereken özellikler, düzenlenen eğitimler gibi başlıklar yer almaktadır.

Yetkinlik, muhasebe ve denetim alanında yeterli eğitim ve deneyimle ilgilidir (Kabuye, Nkundabanyanga, Opiso, Nakabuye, 2017; Nurdiono ve Gamayuni, 2018:428). Uygun mesleki kuruluşlar tarafından verilecek sertifikalar, alınan eğitimler iç denetçilerin yetkinlik

değerlendirilmesinde kullanılabilir araçlardır (Gramling ve Myers, 1997; Pickett, 2000, Harrington, 2004; Merhout ve Buchman, 2007; Hudiwinarsih, 2010; Abdolmohammadi ve Boss, 2010; Asmara, 2017). BT denetimi konusunda iç denetçi yetkinliklerini ele alan çalışmalarında Merhout ve Buchman (2007) işverenlerin BT denetçisi alırken dikkat ettikleri denetçi yetkinliklerini teknik, organizasyonel ve denetim yetkinlikleri başlıkları altında toplamışlardır. Deneyim, sertifikasyon ve iletişim becerileri başlıca yetkinlikler olarak bulunmuştur. Literatürde ayrıca BT denetim kalitesine yönelik çalışmalar mevcuttur. Abdolmohammadi ve Boss (2010) iç denetçiler tarafından yapılan BT denetimlerine harcanan zamanı ele aldıkları çalışmalarında BT denetimini etkileyen faktörleri de incelemiştir. Çalışma, Avustralya, Kanada, Yeni Zelanda, Amerika Birleşik Devletleri ve Birleşik Krallık/İrlanda'dan 1029 iç denetim birim yöneticisi ile gerçekleştirilmiştir. 2003 yılında toplam iç denetim faaliyetlerinin içinde BT denetimine harcanan süre %7.97; 2006 yılında %10.61 olarak bulunmuş; 2009 yılında %13.40 olarak tahmin edilmiştir. Yazarlar ayrıca, CISA sertifikası ve alınan eğitimlerin BT denetimi ile pozitif yönde ilişkili olduklarını tespit etmişler ve CISA sertifikasına sahip iç denetçilerin oranını %26 olarak bulmuşlardır. Uluslararası İç Denetçiler Enstitüsü (The Institute of Internal Auditors), BT denetimi ile ilgili sertifikalara sahip iç denetçi oranı %11 olarak bulunmuştur (Tsintzas, 2016:13). Stoel, Havelka ve Merhout (2020) BT denetimi kalitesini etkileyen faktörleri ele aldıkları çalışmalarında denetçilerin bilgi ve becerilerinin yanısıra fiili olarak gerçekleştirilen BT denetim sayısının da BT denetimi kalitesini etkilediğini belirtmişlerdir. Ayrıca iç denetçi yetkinliklerini iç denetim performansı (Arena ve Azzone, 2009; Wu, Huang, Huang, Yen, 2017), hile yönetimi (Kabuye, Nkundabanyanga, Opiso, Nakabuye, 2017), finansal tablo denetimi (Mohamed, Zain, Subramaniam ve Yusoff, 2012) gibi alanlar üzerine etkilerini ele alan çalışmalar mevcuttur. Söz konusu çalışmalarda iç denetçi yetkinliklerinin, sertifikasyon, eğitim düzeyi, deneyim, alınan eğitimler gibi ölçütlerle değerlendirildiği görülmektedir. Kamu Bilgi Teknolojileri Denetimi Rehberi'nde de eğitim, deneyim ve sertifikasyonun BT denetimi yetkinlik değerlendirilmesinde kullanılan başlıca ölçütler olduğu görülmektedir. Bu çalışmada da BT denetimi konusunda iç denetçilerin yetkinlikleri literatür ve Kamu Bilgi Teknolojileri Denetimi Rehberi'nde belirtilen esaslar doğrultusunda sertifikasyon, BT denetimi deneyimi, BT denetimi konusunda alınan eğitimler kıstas alınarak değerlendirilmiştir.

#### 4.1. Çalışmanın Yöntemi ve Kapsamı

Çalışmada nitel bir araştırma yöntemi sosyal bilimlerde sıklıkla kullanılan içerik analizi yöntemi kullanılmış ve veriler doküman inceleme yöntemiyle elde edilmiştir. İçerik analizi yazılı ve sözlü materyallerin sistemli bir analizi olarak tanımlanabilir (Balci, 2015:220). İçerik analizinde ulaşılmak istenen, toplanan verileri açıklayabilecek kavramlar ve ilişkileri elde etmektir (Yıldırım ve Şimşek, 2004:174).

Çalışmada kamu iç denetiminin BT denetimi alanında mevcut durumunu ortaya koymak ve kamu iç denetçilerinin BT denetimi yetkinliklerinin belirlenmesi amaçlanmaktadır. Bu kapsamda, İDKK tarafından 2014-2019<sup>1</sup> yılları arasında yayınlanan Kamu İç Denetim Genel Raporları kullanılmıştır.

BT denetimi konusu, aşağıda verilen kategoriler altında değerlendirilmiştir:

- Sahip olunan sertifikasyonlar,

<sup>1</sup> Kamu BT Denetimi Rehberi 2014 yılında yayınlandığından başlangıç yılı olarak 2014 alınmıştır. 2020 faaliyet raporu, çalışmanın yapıldığı tarih itibarıyla yayınlanmadığından bitiş yılı olarak 2019 alınmıştır.

- Yapılan BT denetimleri,
- BT denetimi yapan idareler,
- BT denetimi konusunda alınan eğitimler.

Çalışmada değerlendirilen başlıklara ilişkin veriler ilgili yılların Kamu İç Denetim Genel Raporları'ndan alınmıştır.

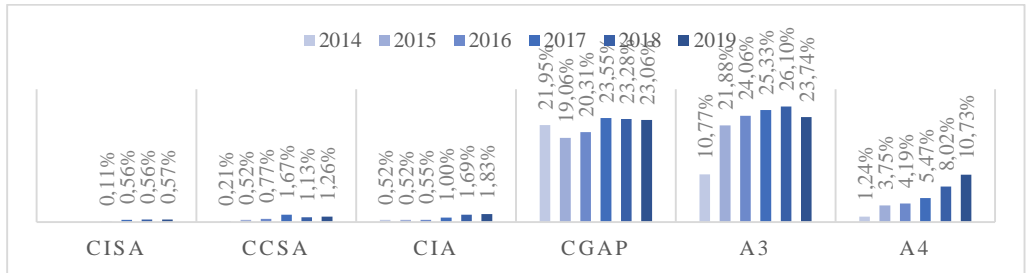
#### 4.2. Çalışmanın Bulguları

Çalışmada ilk olarak, sertifika sahibi olan kamu iç denetçilerinin sayısı ve sertifika nitelikleri değerlendirilmiştir. Söz konusu sertifikalara ilişkin veriler Tablo 5'te verilmiştir. Tabloda verilen CISA, CCSA, CIA ve CGAP uluslararası geçerliliği olan sertifikalardır. A1, A2, A3 ve A4 sertifika dereceleri ise Türkiye'de kamu iç denetçileri için 12.07.2006 tarih ve 26226 nolu Resmi Gazete'de yayınlanan İç Denetçilerin Çalışma Usul ve Esasları Hakkında Yönetmelikte öngörülen sertifika dereceleridir.

**Tablo 5. 2014-2019 Yılları Arası Sertifika Sayıları**

	2014	2015	2016	2017	2018	2019
<b>CISA</b>	-	-	1	5	5	5
<b>CCSA</b>	2	5	7	15	10	11
<b>CIA</b>	5	5	5	9	15	16
<b>CGAP</b>	212	183	184	211	206	202
<b>A1</b>	429	409	383	372	357	360
<b>A2</b>	413	305	267	248	219	212
<b>A3</b>	104	210	218	227	231	208
<b>A4</b>	12	36	38	49	71	94
<b>FİİLEN ÇALIŞAN İÇ DENETÇİ SAYISI</b>	966	960	906	896	885	876 <sup>2</sup>

Tablo 5'te uluslararası sertifikalardan CGAP, kamu iç denetçi sertifika derecelerinden ise A1'in diğer sertifikalara göre sayıca fazla olduğu görülmektedir. BT denetimi konusunda 2017 yılından 2019 yılına kadar, önemli bir uluslararası sertifika olan CISA'ya sahip 5 iç denetçi bulunmaktadır. Tablo 5'te sayıları verilen CISA, CIA, CCSA, CGAP, A3 ve A4 sertifikalarına sahip iç denetçilerin toplam iç denetçilere oranı ise Grafik 2'de verilmiştir.



**Grafik 2. Sertifika Sahibi İç Denetçilerin Toplam İç Denetçilere Oranı**

<sup>2</sup> 2019 Kamu İç Denetim Genel Raporu'nun 29.sayfasında yer alan sayı dikkate alınmıştır.

Grafik 2’de, yıllar itibariyle CISA sertifikasına sahip iç denetçilerin toplam iç denetçilere oranının %0.11, %0.56, %0.56, ve %0.57 olduğu görülmektedir. 2014 ve 2015 yıllarında ise CISA sertifikasına sahip iç denetçi bulunmamaktadır.

Yıllar itibariyle yapılan denetimler ve yapılan BT denetimleri incelenen bir diğer başlıktır. Yıllar itibariyle yapılan denetim sayıları Tablo 6’da verilmiştir.

**Tablo 6. 2014-2019 Yılları Arası Düzenlenen Denetim Raporları Sayısı**

Yıllar	Denetim Rapor Sayısı
2014	862
2015	952
2016	1022
2017	991
2018	888
2019	880

Tablo 7’de, düzenlenen denetim raporlarının içerisinde BT denetimine ilişkin denetim rapor sayıları, BT denetimi yapan idareler ve yaptıkları BT denetimi sayısı başlıkları ile verilmiştir.

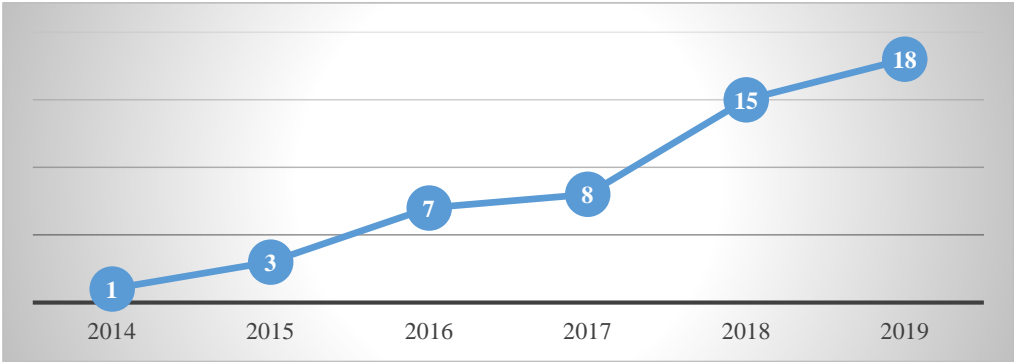
**Tablo 7. BT Denetimi Yapan Kuruluşlar ve Denetim Sayıları**

	2014	2015	2016	2017	2018	2019 <sup>3</sup>	TOPLAM
Aile ve Sosyal Politikalar Bakanlığı	1				1		2
Hazine Müsteşarlığı					1		1
Jandarma Genel Komutanlığı					1		1
Milli Savunma Bakanlığı					1		1
Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı					1		1
ÖSYM					1		1
Anadolu Üniversitesi					1		1
Düzce Üniversitesi					2	1	3
Ege Üniversitesi						1	1
Galatasaray Üniversitesi						1	1
Gümüşhane Üniversitesi						2	2
Tokat Gaziosmanpaşa Üniversitesi						1	1
Karayolları Genel Müdürlüğü					1		1
Şişli Belediyesi				1	1		2
Aski					4		4
Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı			1	1		4	6
Tarım ve Orman Bakanlığı						4	4
Ticaret Bakanlığı						1	1
Meteoroloji Genel Müdürlüğü		1		2		1	4

<sup>3</sup> 2019 yılı Kamu İç Denetim Genel Raporu’nun Ek 1 İdareler İtibariyle 2019 yılı İç Denetim Faaliyetleri’nde yer alan denetimler incelenerek oluşturulmuştur. Ek 1’de 10 adet BT denetimi, 5 adet sistem ve BT denetimi ve 2 adet ise uygunluk ve BT denetimi yapıldığı belirtilmektedir.

Orman ve su İşleri Bakanlığı				1			1
Sakarya Üniversitesi				1			1
Selçuk Üniversitesi				1			1
Kocaeli Su ve Kanalizasyon İdaresi				1			1
Sosyal Güvenlik Kurumu		1					1
Mersin Meski Genel Müdürlüğü		1					1
Tapu ve Kadastro Genel Müdürlüğü			3				3
DSİ			1				1
Ankara Büyükşehir Belediyesi			1				1
Hatay Büyükşehir Belediyesi			1				1
Sarıyer Belediyesi						1	1
Sosyal Güvenlik Kurumu						1	1
<b>TOPLAM BT DENETİMİ SAYISI</b>	<b>1</b>	<b>3</b>	<b>7</b>	<b>8</b>	<b>15</b>	<b>18</b>	<b>52</b>
<b>TOPLAM KAMU İDARESİ SAYISI</b>	<b>252</b>	<b>253</b>	<b>255</b>	<b>256</b>	<b>376</b>	<b>252</b>	

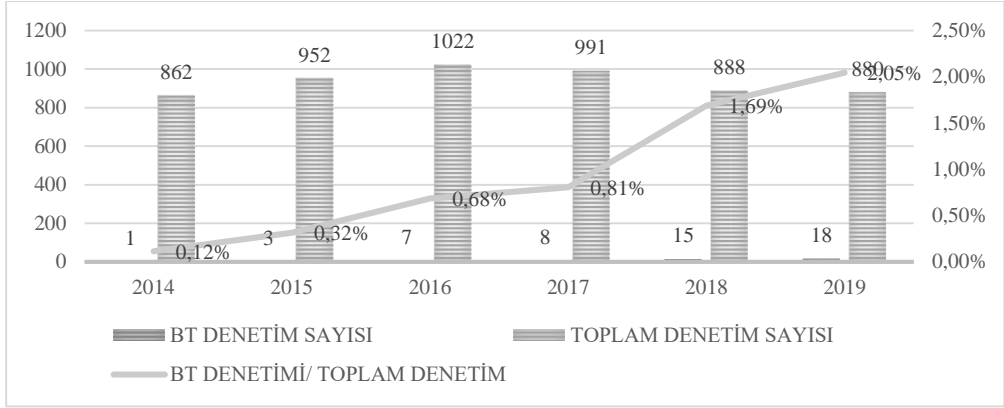
Tablo 7 incelendiğinde Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'nın 6; ASKİ, Tarım ve Orman Bakanlığı ve Meteoroloji Genel Müdürlüğü'nün 4'er adet; Düzce Üniversitesi ile Tapu ve Kadastro Genel Müdürlüğü'nün 3 adet; Aile ve Sosyal Politikalar Bakanlığı, Düzce Üniversitesi, Gümüşhane Üniversitesi, Şişli Belediyesi'nin ise 2 adet BT denetimi yaptığı görülmektedir. 22 idarenin ise 1'er adet BT denetimi yaptığı görülmektedir. Kamu idarelerinin sayıları göz önüne alındığında 2014 yılında 252 kamu idaresinden 1'inin; 2015 yılında 253 kamu idaresinden 3'ünün; 2016 yılında 255 kamu idaresinden 5'inin; 2017 yılında 256 kamu idaresinden 7'sinin; 2018 yılında 376 kamu idaresinden 11'inin; 2019 yılında ise 252 kamu idaresinden 11'inin BT denetimi yaptığı görülmektedir.



**Grafik 3. Yıllar İtibariyle Yapılan BT Denetimi Sayıları**

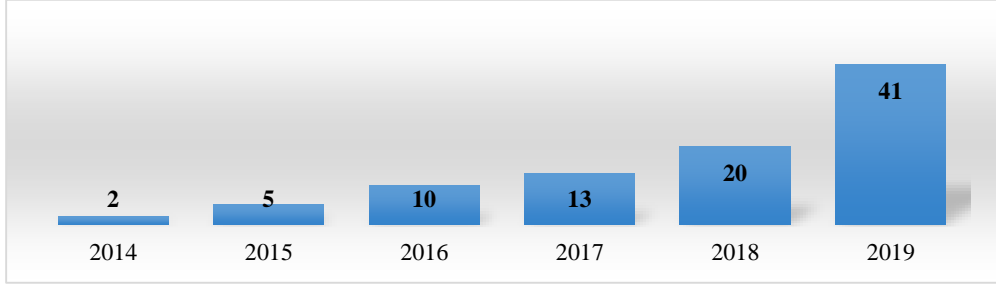
Grafik 3'te yapılan BT denetim sayılarının ise yıllar itibariyle arttığı görülmektedir. BT denetim sayıları, Tablo 7 ile birlikte değerlendirildiğinde yapılan BT denetimlerinin sayısı, yapılan toplam denetim sayısı ve BT denetimlerinin toplam denetimsel oranı ise Grafik 4'te görülmektedir.





**Grafik 4. Yıllar İtibariyle Yapılan Toplam Denetim Sayıları, BT Denetimi Sayıları ve BT Denetimlerinin Toplam Denetimlere Oranı**

Grafik 4 incelendiğinde 2014-2019 yılları arası yapılan BT denetimlerinin toplam denetimler içerisindeki payının artış eğiliminde olduğu görülmektedir.



**Grafik 5. 2014-2019 Yılları Arası Alınan BT Eğitimleri**

Grafik 5'te kamu iç denetim birimlerinin yıllar itibariyle aldıkları BT denetimi eğitimleri verilmiştir. BT denetimi konusunda yıllar itibariyle alınan eğitimler artış eğilimi göstermektedir. 2019 yılında CISA sertifika eğitimi verilmesi bu yılda alınan eğitim sayısının fazla olmasında etkili olmuştur.

## 5. SONUÇ ve DEĞERLENDİRME

Özellikle içinde bulunduğumuz pandemi döneminde bilgi ve iletişim teknolojilerinin insan ve iş hayatındaki önemi daha da anlaşılmıştır. Bilgi teknolojilerinde yaşanan baş döndürücü gelişmelere kamu sektörü de kayıtsız kalmamıştır. Bugün birçok kamu kurumu dijital dönüşümden etkilenmekte ve dijital ortamda hizmet vermektedir. Söz konusu bilgi teknolojilerinin sağlamış olduğu faydaların yanı sıra riskleri de söz konusudur. Bu teknolojilerin getirdiği risklerin yönetimi ise yöneticilerin birinci gündem konularından biri olmuştur. Bilgi güvenliği, siber saldırılar, bilgi güvenliği ile ilgili yasal düzenlemelere uyum bu risklerin başında gelmektedir.

Bu kapsamda bilgi teknolojilerinin yönetilmesinde ISO 27000, COBIT gibi birçok kontrol çerçevesi geliştirilmiş ve uygulanmaktadır. BT denetimi ise, bilgi teknolojileri risklerinin yönetilmesinde yöneticilere güvence sağlayan önemli bir denetim türüdür. Bilgi

teknolojilerinin yoğun olarak kullanıldığı finans sektöründe BT denetimleri ile ilgili birçok yasal düzenleme yapılmış ve BT denetimleri yapılmaktadır. Dijital Türkiye olma yolunda önemli adımlardan biri olan Cumhurbaşkanlığı Dijital Dönüşüm Ofisinin kurulması ve bu ofis tarafından 2020 Temmuz ayında Bilgi ve İletişim Güvenliği Rehberi'nin yayınlanmasıyla, BT risklerinin yönetimi ve denetiminde kamuda yeni bir dönem başlamıştır. Söz konusu rehber, rehber kapsamında yer alan uygulamaların iç denetçiler tarafından yılda en az bir kere denetimini zorunlu kılmıştır. Dolayısıyla özellikle rehberin uygulanmasında öngörülen 24 aylık geçiş döneminin sonunda kamu iç denetçileri için BT denetimi zorunlu olacaktır. Bu denetim için ayrıca Dijital Dönüşüm Ofisi tarafından Bilgi ve İletişim Güvenliği Denetim Rehberi de yayınlanacaktır.

Çalışmanın amacı kamu iç denetçilerinin bilgi ve iletişim güvenliği denetimi konusunda yetkinliklerinin ve Türk Kamu Mali Yönetim sisteminin önemli aktörlerinden iç denetimin BT denetimi konusunda mevcut durumunun ortaya konması olarak belirlenmiştir. İlgili literatürde ve Kamu Bilgi Teknolojileri Denetimi Rehberi'nde yetkinlik, deneyim ve eğitimle ilişkilendirilmiş ve ayrıca sertifikasyon ve alınan eğitimlerin yetkinlik göstergesi olduğu belirtilmiştir. Bu kapsamda çalışmada İDKK tarafından yayınlanan Kamu İç Denetim Genel Raporları içerik analizi kullanılarak analiz edilmiştir. Çalışmada elde edilen veriler, iç denetçilerin sahip oldukları sertifikalar, yapılan BT denetimleri, BT denetimi yapan kurumlar ve alınan BT eğitimleri olmak üzere 4 başlık altında değerlendirilmiştir.

Sertifikasyon önemli bir yetkinlik göstergesidir. Kamu iç denetçilerinin sahip olduğu sertifikalar değerlendirildiğinde CGAP sertifikasına sahip iç denetçilerin sayısının diğer uluslararası sertifikaların sayısına göre oldukça fazla olduğu görülmektedir. Ancak Abdolmohammadi ve Boss (2010) tarafından yapılan çalışmada BT denetimi kalitesini CISA sertifikası dışında pozitif etkileyen bir sertifika bulunmadığı tespit edilmiştir. BT denetimi alanında uluslararası önemli bir sertifika olan CISA sertifikasına ise 2016 yılında 906 iç denetçiden 1 iç denetçinin; 2017 yılında 896 iç denetçiden 5 iç denetçinin; 2018 yılında 885 iç denetçiden 5 iç denetçinin ve 2019 yılı itibarıyla 876 iç denetçiden sadece 5 iç denetçinin sahip olduğu görülmektedir. Gerçekleştirilen fiili BT denetimleri ele alınan bir diğer başlıktır. Yapılan BT denetimi ile söz konusu alanda iç denetçilerin deneyimleri dolayısıyla yetkinlikleri de artacaktır. Yayınlanan denetim raporlarının içinde çok az bir paya sahip olsa da BT denetimlerinin yıllar itibarıyla arttığı görülmektedir. Söz konusu bu durum Abdolmohammadi ve Boss (2010) tarafından yapılan çalışma ile benzer sonuçlanmıştır. Yazarlar, BT denetim süresini, toplam iç denetim faaliyet süresine oranladıklarında yaklaşık yıllık %1'lik bir artış olduğunu tespit etmişlerdir. Bu çalışmada ise BT denetimi sayısının toplam denetimler içindeki sayısı ele alınmıştır. 2014 yılında yapılan 862 denetimden sadece 1'i BT denetimi iken, 2019 yılında yapılan 880 denetimden 18'inin BT denetimi olduğu görülmektedir. Yapılan BT denetimi sayısı az da olsa artış eğilimi göstermektedir. Ayrıca 2014-2019 yılları arasında sadece 31 adet kurumun BT denetimi yaptığı görülmektedir. Bu kurumlardan 22 tanesi sadece 1 adet; 3 tanesi 2 adet; 2 tanesi 3 adet; 3 tanesi 4 adet ve 1 tanesi ise 6 adet BT denetimi gerçekleştirmiştir. Alınan eğitimler iç denetçi yetkinliklerini arttıran bir diğer faaliyettir. Yıllar itibarıyla kamu iç denetçilerinin aldıkları BT eğitimleri incelendiğinde BT denetimi konusunda aldıkları eğitimlerin de arttığı görülmektedir. 2014 yılında alınan BT eğitimi sayısı 2 iken, 2019 yılında alınan BT eğitimi sayısı 41'e yükselmiştir. Literatürde ve Kamu Bilgi Teknolojileri Denetimi Rehberinde yer alan yetkinlik niteliklerine göre, CISA sertifikasına sahip iç denetçi sayısının, yapılan BT denetimi sayısının ve BT denetimi konusunda alınan eğitim sayısının; Türk Kamu Mali Sisteminde yer alan kamu idarelerinin sayısı, çalışan toplam denetçi sayısı,

yıllar itibariyle düzenlen denetim sayıları ve BT denetiminin günümüzdeki kapsamı göz önüne alındığında düşük olduğu görülmektedir. Söz konusu bu durum 2017-2019 Dönemi ve 2021-2023 Dönemi Kamu İç Denetim Strateji Belgelerinde de ifade edilmiştir. Ayrıca eğitim alan kurumlar incelendiğinde birçok kamu idaresinin henüz BT eğitimi almadığı ve BT denetimi de yapmadığı tespit edilen bir diğer husustur.

Sonuç olarak, kamu iç denetiminde BT denetimi konusunda farkındalığın özellikle son 5 yılda arttığı görülmektedir. BT denetimi konusunda İDKK tarafından yayınlanan Kamu Bilgi Teknolojileri Denetim Rehberi ile alınan eğitimlerin ve yapılan BT denetimi sayılarının artması bu durumun göstergelerinden biridir. Yayınlanan Bilgi ve İletişim Güvenliği Rehberi'nde iç denetçilere verilen sorumluluğun, kamu iç denetim faaliyetlerine bir ivme kazandıracığı öngörülmektedir. Söz konusu rehberin uygulamaya konulmasında özellikle iç denetim birimleri tarafından verilecek danışmanlık faaliyetleri rehberde öngörülen geçiş döneminin tamamlanmasında kurumlara önemli katkılar sağlayacaktır. Yine bu geçiş döneminde rehberle uyum çalışmaları iç denetçiler tarafından uygunluk denetimi ile test edilecektir. Ayrıca geçiş dönemi tamamlandıktan sonra bu uygulamaların BT denetimlerinin gerçekleştirilmesiyle iç denetim, yöneticilere güvence sağlayan önemli bir mekanizma olacaktır. İç Denetim Koordinasyon Kurulunca yayımlanan 2021-2023 Dönemi Kamu İç Denetim Strateji Belgesinde yer alan BT denetimi gerçekleştirebilecek nitelikte iç denetçilerin istihdamının desteklenmesi ve iç denetçilere verilecek eğitimlerde BT denetimi eğitimlerinin artırılması gibi hedefler, bilgi ve iletişim güvenliği alanındaki yeni dönemin kamu iç denetimini koordine eden merkezi uyumlaştırma birimlerince de yakından takip edildiğini göstermektedir. Denetim faaliyetlerinin yürütülmesinde esas alınacak olan "Bilgi ve İletişim Güvenliği Denetimi Rehberi" henüz yayınlanmamıştır. Denetim faaliyetlerinin yürütülmesinde esas alınacak olan "Bilgi ve İletişim Güvenliği Denetimi Rehberi"'nin yayımlanması sonrasında BT denetimlerinde uygulanacak prosedürlerin belirlenmesi, iç denetimin de yol haritasının belirlenmesi ve uygulama birliğinin sağlanmasında önemli bir unsur olacaktır.

Dijitalleşme birçok süreci ve mesleği dönüştürmektedir. İç denetim de yaşanan bu değişimlerden etkilenmektedir. İç denetim uygulamalarında bilgi ve iletişim teknolojilerini kullanarak daha etkin bir denetim gerçekleştirmekte ve denetim alanları BT teknolojileri denetimine doğru evrilmektedir. Özellikle içinde yaşadığımız pandemi, bilgi ve iletişim teknolojilerinin günümüz hayatındaki önemini daha da ortaya koymuştur. Dolayısıyla hem iç denetim standartları hem de yaşanan bu gelişmeler iç denetçilerin kendilerini geliştirmeleri için zorlamaktadır. Kamu iç denetçileri de yapılan düzenlemelerle birlikte yeni dönemde sürdürülebilirliklerini sağlamak adına, henüz çok yeterli bir düzeyde olmasa dahi, eğitimlere katılarak, uluslararası sertifikaları alarak, BT alanına ilişkin denetim faaliyetleri yürüterek uyum sağlamaya çalışmaktadır.

## KAYNAKÇA

1 Sayılı Cumhurbaşkanlığı Kararnamesi, 10 Temmuz 2018 tarihli ve 30474 sayılı Resmi Gazete.

ABDOLMOHAMMADI, M.J. & BOSS, S.R. (2010). "Factors Associated with IT Audits by the Internal Audit Function". International Journal of Accounting Information Systems, 11:140-151.

- AĞDENİZ, Ş. (2020). “İç Denetçiler Neden Makine Öğrenmesi Kullanmak Zorunda?”, İç Denetim Kuruma Değer Katmak, Halis Kıral (Edt.) Seçkin Yayıncılık, Ankara.
- AKMEŞE, S. (2020). “Kamuda Dijital Dönüşümün Siber Güvenlik ve Dijital Güvence Boyutları ve İç Denetimin Rolü”. Denetim, 2:108-119.
- ARENA, M. & AZZONE, G. (2009). “Identifying Organizational Drivers of Internal Audit Effectiveness”. International Journal of Auditing, 13:43-60.
- ASMARA, R.Y. (2017). “The Effects of Internal Auditors Competence and Independence on Professional Judgment: Evidence From Indonesia”. International Journal of Economic Perspectives, 11(2):300-308.
- BALCI, A. (2015). “Sosyal Bilimlerde Araştırma Yöntem, Teknik ve İlkeler”. 11. Baskı. Pegem Akademi, Ankara.
- Bilgi ve İletişim Güvenliği Tedbirleri konulu 2019/12 sayılı Cumhurbaşkanlığı Genelgesi, 6 Temmuz 2019 Tarihli ve 30823 Sayılı Resmi Gazete.
- BAILEY, J.A. (2010). The IIA’s Global Internal Audit Survey: A Component of the CBOK Study. The Institute of Internal Auditors Research Foundation (IIARF) Core Competencies for Today’s Internal Audit Report II
- Cumhurbaşkanlığı Dijital Dönüşüm Ofisi. 2020. Bilgi ve İletişim Güvenliği Rehberi. [https://cbddo.gov.tr/SharedFolderServer/Genel/File/bg\\_rehber.pdf](https://cbddo.gov.tr/SharedFolderServer/Genel/File/bg_rehber.pdf), 25.12.2020.
- IIA. (2020). On Risk A Guide to Understand, Aligning, and Optimizing Risk 2020. <https://www.iianz.org.nz/Site/news/all-news/onrisk-2020.aspx>, 15.12.2020.
- İç Denetçilerin Çalışma Usul ve Esasları Hakkında Yönetmelik, 12.07.2006 Tarihli ve 26226 Sayılı Resmi Gazete.
- İDKK. (2014). Kamu Bilgi Teknolojileri Denetimi Rehberi, Versiyon 1.0, Ankara. <https://webdosya.csb.gov.tr/db/icdenetim/editedosya/KamuBTDenetimiRehberi.pdf>, 15.12.2020.
- İDKK. (2015). 2014 Kamu İç Denetim Genel Raporu, Ankara. <https://www.hmb.gov.tr/idkk-faaliyet-raporlari>, 20.12.2020.
- İDKK. (2016). 2015 Kamu İç Denetim Genel Raporu, Ankara. <https://www.hmb.gov.tr/idkk-faaliyet-raporlari>, 20.12.2020.
- İDKK. (2017). 2016 Kamu İç Denetim Genel Raporu, Ankara. <https://www.hmb.gov.tr/idkk-faaliyet-raporlari>, 20.12.2020.
- İDKK.(2018). 2017 Kamu İç Denetim Genel Raporu, Ankara. <https://www.hmb.gov.tr/idkk-faaliyet-raporlari>, 20.12.2020.
- İDKK. (2019). 2018 Kamu İç Denetim Genel Raporu, Ankara. <https://www.hmb.gov.tr/idkk-faaliyet-raporlari>, 20.12.2020.
- İDKK.(2020). 2019 Kamu İç Denetim Genel Raporu, Ankara. <https://www.hmb.gov.tr/idkk-faaliyet-raporlari>, 19.01.2021.

- İDKK. (2020). 2017-2019 Dönemi Kamu İç Denetim Strateji Belgesi, <https://ms.hmb.gov.tr/uploads/2019/09/2017-2019StratejiBelgesi.pdf>, 28.12.2020.
- İDKK. (2020). 2021-2023 Dönemi Kamu İç Denetim Strateji Belgesi, <https://ms.hmb.gov.tr/uploads/2020/12/2021-2023-StratejiBelgesi.pdf>, 28.12.2020.
- GRAMLING, A.A. & MYERS, P. M. (1997). "Practitioners' and Users' Perceptions of the Benefits of Certification of Internal Auditors". *Accounting Horizons*, 11(1):39-53.
- GÜNEŞ, F., KIZILDENİZ, S., SELÇUK, S., SUNA, B., & COŞKUN, S. (2013). "Bilgi Teknolojileri Denetimi ve COBIT'in Sektörel Uygulanabilirliği". Akdeniz Üniversitesi Akademik Bilişim Konferansı, 28, 2016.
- HARRINGTON, C. (2004). "Internal Audit's New Role". *Journal of Accountancy*, 198(3):65-70.
- HUADIWINARSIH, G. (2010). "Auditor's Experience, Competency, And Their Independency as the Influential Factors in Professionalism". *Journal of Economics, Business and Accountancy Ventura*, 13(3):253-264.
- KABUYE, F., NKUNDABANYANGA, S.K., OPIISO, J., & NAKABUYE, Z. (2017). "Internal Audit Organisational Status, Competencies, Activities and Fraud Management in the Financial Services Sector". *Managerial Auditing Journal*, 32(9):924-944.
- KAHYAOGLU, S. B., & ÇALIYURT, K. (2018). "Cyber Security Assurance Process From The Internal Audit Perspective". *Managerial Auditing Journal*, 33(4):360-376.
- Kamu İç Denetim Genel Tebliği, 19 Nisan 2013 Tarihli ve 28623 Sayılı Resmi Gazete.
- KAYRAK, M. (2012). "Bilgi Kriterleri Çerçevesinde Bilişim Teknolojileri Denetimi". *Sayıştay Dergisi*, 87:143-167.
- KOÇ, S., ŞEKER, S., & ŞEKER, F. (2019). "Bilişim Teknolojileri (BT) Denetiminde Bilgi Güvenliği ile İlgili Uluslararası Standartlar ve Türkiye'deki Uyum Çabalarının İncelenmesi". *Muhasebe ve Finans Araştırmaları Dergisi*, 1 (2):121-139.
- KPMG. (2017). BT Denetim Standartları ve Uygulamaları Araştırma Raporu. <https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/tr/pdf/2018/05/bt-denetim-standartlari-ve-uygulamalari.pdf>, 23.12.2020.
- KURT, G., & UYSAL, T.U. (2015). "Siber Riskler ve COSO İç Kontrol Bütünleşik Çerçevesi". *Muhasebe ve Denetime Bakış*, Ekim:1-10.
- MERHOUT, J.W. & BUCHMAN, S.E. (2007). "Requisite Skills and Knowledge for Entry Level IT Auditors". *Journal of Information Systems Education*, 18(4):469-476.
- MOHAMED, Z., ZAIN, M.M., SUBRAMANIAM, N., & YUSOFF, W.F.W. (2012). "Internal Audit Attributes and External Audit's Reliance on Internal Audit: Implications for Audit Fees". *International Journal of Auditing*, 16:268-285.
- NURDIONO GAMAYUNİ, R.R. (2018). "The Effect of Internal Auditor Competency on Internal Audit Quality and Its Implication on the Accountability of Local Government". *European Research Studies Journal*, XXI (4): 426-434.

- ONAY, A. (2020), “Büyük Veri Çağında İç Denetimin Dönüşümü”. Muhasebe Bilim Dünyası Dergisi, 22(1), 127-163.
- ÖNCE, S., & İŞGÜDEN KILIÇ, B. (2012). “İç Denetim Faaliyetinin Gelişen ve Değişen Bilgi Teknolojileri Ortamı Açısından Değerlendirilmesi: İMKB 100 Örneği”. Yönetim ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi, 17:38-70.
- ÖZBİLGİN, İ.G. (2003). “Bilgi Teknolojileri Denetimi ve Uluslararası Standartlar”. Sayıştay Dergisi, 49, 123-128.
- ÖZTÜRK, M.S. (2018). “Siber Saldırıları, Siber Güvenlik Denetimleri ve Bütüncül Bir Denetim Modeli Önerisi”. Muhasebe ve Vergi Uygulamaları Dergisi. Nisan 2018 (Özel Sayı):208-232.
- PICKETT, S. (2000). “Developing Internal Audit Competencies”. Managerial Auditing Journal, 15(6):265-278.
- PROTIVITY-ISACA. 2019. Today’s Toughest Challenges in IT Audit: Tech Partnerships, Talent, Transformation. [https://www.protiviti.com/sites/default/files/united\\_states/insights/8th-annual-it-audit-benchmarking-survey\\_isaca\\_protiviti.pdf](https://www.protiviti.com/sites/default/files/united_states/insights/8th-annual-it-audit-benchmarking-survey_isaca_protiviti.pdf), 23.12.2020.
- RADOVANOVIĆ, D., RADOJEVIĆ, T., LUČIĆ, D. & ŠARAC, M. (2010). "IT Audit in Accordance with Cobit Standard," The 33rd International Convention MIPRO, Opatija, 2010:1137-1141.
- SARIKAYA, R., ORMAN, R., & ÖZGEL, Ç. (2020). "Türk Kamu Sektöründe Sürekli Denetim Uygulaması: E-Denetçi.", Denetişim, 21:53-65.
- SELİMOĞLU, KARDEŞ, S., & SALDI, M.H. (2019). “İşletmelerde Siber Risklerin Analizinde, Haritalanmasında ve Değerlendirilmesinde İç Denetimin Rolü”. Muhasebe ve Denetime Bakış, 57:1-18.
- SELİMOĞLU, S., & ALTUNEL, M. (2019). “Siber Güvenlik Risklerinden Korunmada Köprü ve Katalizör Olarak İç Denetim”. Denetişim, 9(19):5-16.
- STOEL, D., & HAVELKA, D. (2020). “Information Technology Audit Quality: An Investigation of the Impact of Individual and Organizational Factors”. Journal of Information Systems, 0000-0000.
- TOKUR, T., Ö., YÜKSEL, O., ERGÜDEN, E., & SAYAR, Z. (2014). “Bilgi Sistemleri Denetimi, Vergi Denetimlerinde Uygulanabilecek Bilgi Sistemleri Denetimleri ve Uygulamaları - Bilgi Sistem Denetimlerinin Meslek Mensuplarının Algısı Üzerine Bir Araştırma”. Muhasebe ve Vergi Uygulamaları Dergisi, 2014(2):37-61.
- TUBİSAD. (2020). Türkiye'nin Dijital Dönüşüm Endeksi 2020. <http://www.tubisad.org.tr/tr/images/pdf/tubisad-dde-2020.pdf>, 20.12.2020.
- TSINTZAS, E. (2016). “Lifelong Learning for Internal Auditors”. The Global Internal Audit Common Body of Knowledge, [http://contentz.mkt5790.com/lp/2842/205616/IIARF%20CBOK%20Lifelong%20Learning%20for%20Internal%20Auditors%20April%202016\\_0.pdf](http://contentz.mkt5790.com/lp/2842/205616/IIARF%20CBOK%20Lifelong%20Learning%20for%20Internal%20Auditors%20April%202016_0.pdf), 02.04.2021.

- YILDIRIM, A., & ŞİMŞEK H. (2004). “Sosyal Bilimlerde Nitel Araştırma Yöntemleri”. 4. Baskı. Seçkin Yayıncılık, Ankara
- YILDIZ, B., & AĞDENİZ, Ş. (2019). “Denetim 4.0’ın Teknolojik Altyapısı”, Muhasebe ve Denetime Bakış, 19(58):83-102.
- YILDIZ, Ö.R. (2007). “Bilişim Sistemleri Denetimi ve Sayıştay”. Sayıştay Dergisi, 65:173-185.
- www.isaca-ankara.org. Kamu İdarelerinde Bilgi Teknolojileri (BT) denetimi ve CISA Sertifikasını Önemi, Tolga Özbilge.
- WU, T.H., HUANG, S.M., HUANG, S.Y., & YEN, D.C. (2017). “The Effect of Competencies, Team Problem-Solving Ability, and Computer Audit Activity on Internal Audit Performance”. Inf Syst Front, 19:1133-1148.

# Bir Kültürel Tüketim Pratiği Olarak Netflix Dizileri

(Araştırma Makalesi)

*Netflix Series as a Cultural Consumption Practice*

Doi: 10.29023/alanyaakademik.821572

**Y. Derya BİRİNCİOĞLU**

Doç. Dr., İstanbul Gelişim Üniversitesi, UBYO,

deryabirincioglu@gmail.com

Orcid No: 0000-0003-0119-9341

**Uğur BALOĞLU**

Dr. Öğr. Üyesi, İstanbul Gelişim Üniversitesi, UBYO,

ugurbaloglu@gmail.com

Orcid No: 0000-0002-7716-3663

**Bu makaleye atıfta bulunmak için:** Birincioglu, Y. D. & Baloglu, U. (2021). "Bir Kültürel Tüketim Pratiği Olarak Netflix Dizileri", *Alanya Akademik Bakış*, 5(2), Sayfa No.547-570.

## Anahtar kelimeler:

Yeni İzleme Pratikleri,  
Kültürel Tüketim, Boş  
Zaman, Yaşam Tarzı,  
Netflix Etkisi, İletişim  
Araştırmaları.

Makale Geliş Tarihi:

04.11.2020

Kabul Tarihi:

05.04.2021

## ÖZET

21. yüzyılda medya içeriklerinin kullanımına yönelik bireysel tüketimler radikal değişimler gösterirken aynı zamanda izleme pratikleri de gelenekselden dijitale dönüşmekte ve aşırı izleme motivasyonları belirginlik kazanmaktadır. Özellikle dizi içeriklerinin tüketilmesinde gözlemlenen bu değişiklik toplumsal grupların belirlediği sosyal statü göstergesine dönüşmekte ve orta sınıfın boş zaman pratiklerinde önemli bir yer haline gelmektedir. Netflix'in son bir yıl içindeki üye sayısında yaşanan dramatik artış da bu sosyal statü olgusunu desteklemektedir. Bu noktada yapılan bu çalışmadaki temel amaç; bir orta sınıf tanımlaması yapmak değil, özellikle dijital teknolojilerin yaygınlaşması ile birlikte bir orta sınıf boş zaman etkinliği olarak televizyon izleme pratiğinde meydana gelen değişimi tüketim ve yaşam tarzı bağlamlarında değerlendirmektir. Çalışmanın çıkış noktasını Weber'in sosyal statü ve Bourdieu'nun sınıfhabitusu kavramları çerçevesinde sosyal sınıfların tüketim alışkanlıklarında alt sınıfların üst sınıfları taklit ederek kendilerini farklı sunma çabalarına benzer şekilde ortaya çıkan değişimi görünür kılmak düşüncesi oluşturmaktadır. Bu bağlamda çalışmada günümüzde, sosyal grupların boş zaman etkinliğini dijital medya platformları aracılığıyla deneyimleyip geleneksel medyada üretilen programlardan farklılaşmaya çalışıp çalışmadığının ve boş zaman etkinliğini dijital medya platformu üzerinden üretme süreçlerinin bulgulanması amaçlanmaktadır. Bu verilere ulaşılması amacıyla, çalışmada 12 (on iki) kişi ile derinlemesine mülakat yöntemiyle görüşme yapılmıştır. Katılımcıların sosyal statü sıralamasında alt statü grubunda kendilerini konumlandırma endişelerinin yoğunluğu nedeniyle geleneksel medya tüketimini olumsuzladıkları ve kendilerini kültürel sermaye boyutunda daha nitelikli gördükleri üst sınıfa ait olarak değerlendirdikleri sonucuna ulaşılmıştır.



**ABSTRACT**

**Keywords:**  
New Television  
Viewership, Cultural  
Consumption, Leisure  
Time, Life-Style,  
Netflix Effect,  
Communication  
Research.

*In the 21st century, while individual media consumption shows radical changes, at the same time, watching practices are transforming from traditional to digital and over-watching motivations are also becoming evident. This change, especially observed in the consumption of TV series content, turns into a social status sign determined by social groups and becomes a notable place in the leisure practices of the middle class. The dramatic increase in Netflix's number of members in the last year also supports this social status phenomenon. In this context, the main purpose of this study is; not to make a middle-class definition, but to evaluate the change in television watching practice in terms of consumption and lifestyle as a middle-class leisure activity especially with the spread of digital technologies. The starting point of the research is the idea of making visible the change in the consumption habits of the social classes, similar to the efforts of the lower-classes to present themselves differently by imitating the upper-classes within the framework of the concepts of Weber's social status and Bourdieu's class habitus. In this context, it is aimed to find out whether social groups are trying to differentiate from the programs produced in traditional media by experiencing their leisure activities through digital media platforms, and the processes of producing leisure activities through the digital media platform. In order to collect these data, in-depth interviews were conducted with 12 (twelve) people in the research. It was concluded that the participants negated traditional media consumption due to the intensity of their concerns about positioning themselves in the lower status group in the social status ranking and they evaluated themselves as belonging to the class they consider more qualified in terms of cultural capital.*

**1. GİRİŞ**

Günümüzde kültürel çalışmalar alanının en önemli isimlerinden biri olan Bourdieu'nun çalışmalarını iletişim araştırmaları çerçevesinde yeniden okumak değişen sosyal ve kültürel yaşamı anlamak açısından yol göstericidir. Temelde Marks ve Weber'in eleştirel görüşlerinden yararlanan ancak bunu doktrinler olmayan bir yoldan yapan Bourdieu, toplumsal eşitsizlik sistemlerinin kültürel pratiklerle ilişkisini ortaya koymaya çalışır (Smith, 2007, s.185; Hitchcock, 2008, s.148). Reel toplumsal yaşamda iktidar söylemini yeniden üreten ve toplumsal eşitsizlikleri belirleyen sermaye türlerini ekonomik, toplumsal ve kültürel çerçevede ayırmayan Bourdieu, kültürel sermayenin ekonomik ve toplumsal sermaye bağlamında belirlendiğini savunur.

Bourdieu'nun yaşam tarzları ve kültürel beğeni düzeyi arasındaki ilişkiyi kültürel sermaye olarak teorize ettiği *Ayırım*'ın 1979 yılında Fransa'da yayımlanmasından sonra iletişim çalışmalarına da katkısı olmuştur. Toplumsal yaşam alanında farklı grupların kültürel tüketim pratiklerindeki ve beğeni düzeylerindeki farklılıkları alt, orta ve üst sınıfsal yapı çerçevesinde ayırmayan çalışma, yaşam tarzlarındaki farklılıkları sınıf habitusu içinde değerlendirir. Bourdieu'ya göre habitus, farklı sınıfa ait bireylerin kültürel tüketim pratiklerini üreten ve aynı zamanda onları sınıflayan bir kavramdır. Öyle ki, sembolik çatışmanın alanı olarak betimlenen kültür, farklı beğeni düzeyleri için ürünlerin üretimi ile o ürünlerin tüketimi arasındaki ilişkide oluşur (Bourdieu, 2015, s.254). Özellikle siyasal ve ekonomik alanda tek kutuplu dünyaya

doğru ilerleyen bir süreçte –Marksist düşüncenin ve sosyalist yönetim biçiminin zayıfladığı bir dönemde- Bourdieu'nun sınıf analizi çerçevesinde kültürel çalışmalarını anlamak önemlidir. Nitekim Bourdieu, ortodoks Marksist geleneği aşarak toplumsal kategorizasyonu kültürel, dini ve/veya eğitim gibi daha nitel özelliklerle belirleyerek toplumsal konumların farklılaştığını gösterir (Garnham, 1993, s.187). Bu bağlamda Marks'ın sermaye kavramı genişleyerek salt ekonomik alanda değil toplumsal, kültürel ve sembolik alanlara yayılır. Böylece sınıfsal konumu belirleyen parametrelerin birbiri ile ilişkisiyle toplum, birbirinden görünmez çizgilerle ayrımlanan görece özerk alanların oluşturduğu grupların var olduğu bir uzam olarak resmedilir. Bu noktada kültürel sermayeyi belirleyen habitusun arasındaki derinlikli ilişki daha net anlaşılabilir. Bireylerin içinde buldukları ya da içine doğdukları sosyal alan bireyin pratiklerini etkileyerek o alanın özelliklerini yansıtır. Başka bir deyişle, kültürel pratikler, bireyin içselleştirilmiş eğilimleri çerçevesinde ortaya çıkar. Bu bağlamda bireyin deneyimlediği kültürel pratikleri ile kültürel beğeni düzeyi arasında anlamlı bir ilişki mevcuttur. Özellikle dijital platformların yaygınlaşması sonrası değişen izleme pratikleri de toplumsal beğeniler çerçevesinde geleneksel ve modern ayrımını inceleme fırsatı sunar.

Medya kullanımına yönelik bireysel motivasyonların artış gösterdiği günümüzde izleyicilerin farklı nedenlerle dijital platformlara yönelmesi üye sayılarında niceliksel bir artışın yaşandığını göstermektedir. 2019 yılının son ayında *Netflix*, Türkiye'deki tekil üye sayısını 1.5 milyon olarak açıkladı. 2019 Şubat ayında 65 bin olan abone sayısının giderek artması boş zaman etkinliği olan televizyon izleme pratiğinin dijital platformlara kayma nedenini araştırmayı değerli kılmaktadır. Hâkim kültürel yapıyı denetleyen orta sınıfın tüketim/boş zaman olgusunu popüler kültür ürünleri üzerinden inşa etmesi, toplumsal dinamiğin işleminde ve izleyiciliğin dönüşümünde oldukça etkili bir role sahiptir. Zira küresel bir sermaye olarak *Netflix*'in Türkiye'deki sermayesini artırması ile kültürel beğeniler arasında anlamlı bir ilişki kurulduğuna yönelik veriler bu araştırmanın temel savını oluşturur. Aylık ödeme yapılarak abone olunan sistemin genellikle (yeni) orta sınıfa yönelik ürünler sunması, günümüzde giderek genişleyen buna karşın ekonomik olarak daralan orta sınıfın 'maddi eksende' kaybettiği statüyü kültürel düzeyde farklılaşarak tüketimi araçsallaştırmasına neden olduğu bulgulanmaktadır. Başka bir deyişle orta sınıfın sermaye gelişmelerine paralel olarak ekonomik konumlanmasının yeniden tanımlanması ister istemez bu sınıfın yaşam tarzlarının, boş zamanının ve kültürel kimliğinin de yeniden inşa edilmesini sağlar. Küresel kapitalist söylemde Bourdieucu bakışla yaşam tarzları bireylerin kendi benliklerini sosyal/özel ortamdaki tüketim alışkanlıkları ile nasıl inşa ettikleri üzerinden tanımlanabilir. Bu anlamda yaşam tarzı özellikle orta sınıf bireyler için ayrıca bir önemdedir çünkü Weber'e göre bireyler sınıfsal yapının kültürel boyutunda yukarı eksene doğru hareket ettiğinde prestij ve saygınlık kazanır. Zira sosyal statü grupları, ekonomik sınıfsal konuma dayanabilir ancak salt tek başına yeterli değildir. Yaşam tarzı, eğitim, mesleki saygınlık gibi farklı özelliklerin belirlediği statü, birbirinden farklı ekonomik sınıftaki bireylerin yetiştirilme tarzı, eğitim seviyesi gibi farklı noktalar üzerinden eşitlenebilir (Weber, 2012, s.423). Bu noktada statü farklılıkları ve yaşam tarzı arasında kurulan ilişki bireyin tüketim pratikleri çerçevesinde belirlenir. Seçkin (üst) sınıfın (kültürel) otoritesi ile kültürel değerler dizgesinin birbirine bağlı olduğu toplumsal yapılar ortak bir yaşam tarzı ve toplumsal saygınlık düzeyi etrafında ayrımlanır. Toplumda yazılı olmayan ve görünmez çizgilerle ayrımlanmış bu gruplar yetiştikleri ortam ve aldıkları eğitimler çerçevesinde benzer yaşam tarzı kurgular. Bu bağlamda Weber'in statü kavramı ile Bourdieu'nun kültürel sermaye kavramı arasında kurulacak ilişki, günümüzde değişen kültürel pratiklerin nedenselliklerini anlamaya yardımcı olabilir.

## 2. SOSYAL STATÜ, HABİTUS VE TÜKETİM ALIŞKANLIKLARI

Modern dünyanın kavramlarından biri olan yaşam tarzı, farklı toplumsal statüdeki kişilerin tüketim faaliyetlerini referans alır. Yaşam tarzı kavramına Marksist perspektiften yaklaşıldığında bireyin ekonomik durumuna göre belirlenen, davranış, kanaat, tutum, değer ve yaşam pratiklerini şekillendiren bir olgu olduğu söylenebilir (Sobel, 1981, s.7). Buna göre aynı ekonomik sınıftaki bireyler benzer yaşam biçimleri geliştirebilir. Marks'ın ekonomik temelli tabakalaşma, Weber, toplumsal ve siyasal düzeydeki ilişkileri de eklemleyerek toplumsal tabakalaşma çerçevesinde sınıfsal farklılıkları yorumlar. Toplumsal tabakalaşma, bireyin tüketim alışkanlıkları, yaşam tarzı ve sosyal statü gibi farklı niteliksel özellikler bağlamında ayrılır (Eyce, 1999, s.278, 279). Toplumsal sınıflar, benzer gündelik yaşam pratiklerine sahip ve/veya yaşam tarzları sayesinde belirli mal ve hizmetlere ulaşabilen insanlardan oluşur (Turner, et al. 2010, s.230). Weberyen modelde, insanlar sosyal organizasyon içinde ilişkilerini yaşam tarzlarına ilişkin semboller bağlamında tüketim alışkanlıklarına yansıtır. Böylece tüketim nesnesi dolayısıyla bireyin kendini konumlandırması sağlanır. Bu konumlandırma zaman içinde alt statüdeki insanlar tarafından taklit edilerek değerini kaybedebilir. Bu bağlamda Weber'e göre (2012, s.423), toplumsal sınıflar, aşağıdan yukarıya doğru sürekli bir taklit mekanizmasıyla hareket eder. Buradaki temel nokta Weber'in toplumsal sınıf ve tüketim arasındaki ilişkiyi statü kavramıyla yorumlamasıdır. Öyle ki, sosyal statü, Weber'e göre, belirli yaşam tarzlarını gösteren tüketim pratikleriyle tanımlanır (2012, s.303). Marks'ın ekonomik sınıf gibi objektif bakış açısı ile Weber'in sosyal statü ve saygınlık gibi sübjektif perspektifini birleştirmeye çalışan Bourdieu'ye göre ise benzer yaşam tarzına sahip insanlar, gündelik yaşamdaki pratiklerinin içinde buldukları toplumsal çevre ile karşılıklı ilişki kurarak bir alan yaratır (Palabıyık, 2011, s.126). Yaratılan alan kültürel beğenilerin farklı pratiklerde benzer yaşam tarzlarını ortaya çıkarır. Başka bir deyişle, "beğenilerin farklı pratikler bağlamındaki cisimleşmesi müşterek sınıf-eksenli kültürel kalıpların oluşmasına sebebiyet verir ki, bunun sonucu "türdeş yaşam tarzları"dır" (Bourdieu, 2015, s.16). Bu bağlamda Bourdieu'ya göre toplumda sınıflar kendi habituslarını oluşturur. Geçmişten bugüne ekonomik, siyasal ve/veya diğer yapılarla toplumsalın değişimi süregelen bir süreçte gerçekleşir. Habitus bu süreçte bireylerin değişen dünyanın nesnel algısını kuran uzamı niteler (Palabıyık, 2011, s.130).

Günümüzde tüketim alışkanlıklarını sosyal statü tartışmalarından ayrı düşünmemek gerekir. Özellikle orta sınıf tartışmaları, neoliberal politikaların kültürel tüketim ile ilişkisi çerçevesinde değişen yaşam biçimleri üzerinden yorumlanırsa günümüzde salt ekonomik anlamda değil kültürel olarak da değişim daha net görülebilir. Ulusaşırı şirketlerin piyasayı domine etmesiyle "yeni orta sınıf"<sup>1</sup> olarak tanımlanan toplumsal sınıfın zenginleşmesi tüketim alışkanlıklarının değişmesi için itici bir güç olur (Özonur, 2010, s.196). Bu bağlamda tüketim nesnesini hayatın merkezine konumlayan yeni orta sınıfın rasyonel bir bakışla kendisini diğer alt sosyal sınıflardan farklı bir noktada konumlama çabası tüketim ve sosyal statü arasındaki karşılıklı ilişkiyi görünür kılar. Böylece farklı tüketim pratikleri geliştirerek yaşam tarzını üst-konumsal bir noktaya taşımaya çalışan birey, benzer sosyoekonomik statüdeki insanlar ile aynı eğilimleri sergiler. Her ne kadar tüketim, meta-nesne (tüketim eşyası) üzerinden yorumlanan bir kavram olsa da günümüzde tüketim endüstrisinin ilgisi giderek bireyin (boş) zamanına yönelmektedir.

<sup>1</sup> Yeni orta sınıf terimi, kapitalist ekonomik sistemin özellikle 1980'li yıllardan sonra bağımsız bir şekilde çalışan insanların sayıca azaldığını ve geleneksel orta sınıf tanımının ortadan kalktığını iddia eder. Buna göre, beden işçisi olmayan ancak yine de bir sermaye sahibine bağımlı olarak çalışan yüksek gelir ve statüye sahip kişilerin olduğu gruba tanımlar (Ross, 1978; Wynne, 2002).

Post-endüstriyel yaşam tarzında gerçekleşen kültürel dönüşüm beraberinde kapitalist ekonomik sermayenin çıkarına işler bir form kazanır.

Bourdieuocu habitus kavramı çerçevesinde yeni orta sınıfın yaşam biçimleri günümüz tüketim pratikleri üzerinden incelendiğinde sınıfsal ayrışma çabası daha net gözlemlenebilir. Özellikle kültürel sermayesi ile alt sınıflardan ayrışır ve tüketim pratikleriyle üst sınıfa yaklaşıma çabalar. Yeni tüketim pratikleri, insanların kendi kimliklerini belirli semboller aracılığıyla inşa etmelerine, kim olduklarını ve/veya kendilerini toplumsal organizasyonda nasıl görünmek istediklerine yardımcı olur. Buradaki önemli nokta, tüketimin demokratikleşmesi sonrası mal ve hizmet tüketimindeki artışın geçmişteki gibi sosyal sınıf ayrımını muğlaklaştırmasıdır. Başka bir deyişle, belirli bir mekânda yeme-içme pratiği gerçekleştirmek, bir telefona sahip olmak ya da bir arabayı kullanmak, bireyi doğrudan üst sınıfsal konuma yerleştirmeyerek onun sosyal statüsünü de yansıtmaz. Ancak bu tür tüketim pratikleri bireyin kim olmaktan ziyade kim olmak istediği konusunda fikir verir (Sweetman, 2003, s.529). Bu bağlamda insanlar, belirli bir sosyal sınıfın içinde olmaktan çok o sosyal sınıfı/kimliği arzu ederek yeni tüketim pratiklerini geliştirirler. Tüketim alışkanlıklarının sınıf kavramından giderek ayrılarak arzu edilen statü grubuna dair bir kimlik geliştirme amacı taşıdığı söylenebilir (Bocock, 2005, s.74). Kimliğin belirli bir yaşam tarzı çerçevesinde geliştirilmesi yeni tip tüketicinin bireyselleşmesine de vurgu yapar. Günümüzde bireyselleşmeye önem veren tüketiciler (Slater, 1997), uluslararası şirketlerin tüketimi evrenselleştirmesiyle hem standart beğeni düzeyinde kalırlar hem de aşırı meta tüketimi ile farklılaşmaya çalışırlar. Özellikle tüketimin kişiselleştirilmesi olgusu izleme pratikleri çerçevesinde incelendiğinde yeni medya tüketim pratiklerinin geleneksel izleme eğilimlerinden farklılaşma çabası olarak okunabilir.

### **3. TELEVİZYONUN DÖNÜŞEN YAPISI: DİJİTAL PLATFORMLAR VE YENİ İZLEME PRATİKLERİ**

Televizyon yayınının başladığı tarihten itibaren yapılan tüm tartışmaların içerisinde televizyon ve izleyici kavramlarının birlikte yer aldığı söylenebilir. Bu sebeple televizyon yayıncılığına dair yapılan çalışmaları değerlendirirken izleyicinin yeri merkezi bir öneme sahiptir. İzleyici televizyonun değişen yapısında farklı konumlandırma durumlarına tabi olmaktadır. Buna göre televizyon ve izleyici ilişkisi değerlendirildiğinde ortaya çıktığı andan itibaren tek taraflı bir yapı özelliği gösterdiği görülmektedir. Medya metinlerinin oluşturduğu yayın içeriğine yönelik izleyicinin herhangi bir etkisinin ve katılımının gerçekleşmediği bu durumda izleyiciler pasif olarak konumlandırılmaktadır. Gündelik hayatın monotonluğuna renk katmak, dinlenmek, hoş vakit geçirmek ve boş zamanı değerlendirmek için izlenen televizyon, Katz'ın (1959) kullanımlar doyumlar yaklaşımı çerçevesinde izleyicinin aktif olarak konumlandırılmasını sağlar. Televizyon izleyicinin yayınlanan içerik içerisinden istediği medya metnini seçebildiği ve istediği kadar tüketebildiği bir şekilde dönüşür. Televizyon izleyicinin yayınlanan içerik içerisinden istediğini medya metnini seçebildiği ve istediği kadar tüketebildiği bir şekilde dönüşür.

Televizyon ve izleyici arasındaki en temel değişimin iletişim ve internet teknolojilerindeki gelişimler ile birlikte yaşandığı söylenebilir (Uluç, 2008, s.116). Özellikle yeni medyanın etkileşimsellik özelliği ile birleştirilen medya metinleri aracılığıyla izleyiciler belirlenen rolü üstlenerek aktif olarak konumlandırılmaktadır. Televizyon izleme pratiğinin toplumsal niteliği iletişim teknolojilerinin izlerkitleyi aktif olarak konumlandırması ile birlikte ilk olarak bireysel bir niteliğe ikinci olarak ise kültürel sermaye bağlamında statüsel bir niteliğe dönüştürür.

2010'lu yılların başlarında Youtube sitesinden ulusal ve uluslararası kanalların tekrar yayınlarının verilmesi de televizyon yayınlarının internet ortamına taşınmasında ve izleme pratiğinde bir kırılmanın yaşanmasında etkili olmaktadır (Sarı ve Türker, 2021, s.61). İnternet üzerinden dağıtılan televizyon hizmetinin Youtube aracılığıyla büyümesi ve kitleselleşmesi video tüketimini dönüştürerek izleyicinin izledikleri şeyler üzerindeki kontrol düzeyini artırır. İnternetin yaygınlaşması ve OTT platformlarının artış göstermesi ile birlikte izleyicilerin tüketim pratiklerinde değişiklikler meydana gelir. Başka bir deyişle televizyonun internet ile etkileşimini sağlayan dijital platform kavramı karşımıza çıkmaktadır. İzleyiciler tarafından geleneksel televizyon yayıncılığına yüklenen negatif anlamlar dijital platform aracılığıyla yeniden üretilen televizyonlarda daha uzun süre zaman geçirilen yeni bir izleme pratiğini yaygınlaştırmaktadır. Başta Netflix olmak üzere Hulu, Amazon Prime, Blu Tv, Puhu Tv, Gain, Mubi ve Exxen gibi internet üzerinden yayın yapan televizyon platformları kullanıcılarının izledikleri içeriği bitirdikten sonra yeni bölüme geçmelerine dair yaklaşımlar sergilemekte ve arşivlerine yaptıkları eklemeler ile izleyicinin bir oturuşta birden çok içerik izlemesini teşvik etmektedir.

Dünya ve Türkiye pazarında oldukça yüksek kullanıcı sayısına sahip olan Netflix, serileştirilen medya metinlerini izleyici ile buluşturarak izleyici dönüşümlerinin de farklılaşmasına neden olmuştur. Bernard Jaworski, Netflix'in kurulduğu andan itibaren küresel prodüksiyon platformu olmaya yönelik bir öngörüye sahip olduğunu ifade etmektedir. Jaworski'ye göre 1990'ların sonlarında teknolojik dönüşümü ticari hizmetlere aktarabilen firmalardan biri Netflix'tir. İnternetin ya da netin ticari bir güç olarak yeni yeni değerlendirilmeye başladığı bir süreçte posta yoluyla DVD kiralama sistemlerini kullanıcıları ile paylaşan bu platform, Netflix adını alarak orijinal içerik, akış ve küresel prodüksiyon platformu olacağına yönelik öngörüsünü adı ile ortaya koymuştur (Jaworski, 2021). 1997 yılında Reed Hasting ve Marc Randolph tarafından internet üzerinden film kiralama hizmeti amacıyla kurulan bu platform, 2007 yılı itibariyle kendi tarafından üretilen film ve dizi içeriği oluşturmaya başlar (Blair vd., 2019, s.4). 2013 yılında ilk orijinal içeriğini ürettiği *House of Cards* dizisinin 13 bölümlük ilk sezonunu aynı anda yayınlayarak geleneksel yayıncılık ilkelerinde kırılma yaşanmasını sağlar (Akkuş, 2019, s.179). 2016 yılı ile birlikte ise tüm dünyada popüler bir nitelik kazanan dijital platform olma özelliği kazanır. OTT platformları arasında Netflix'in küresel pazarda belirgin bir şekilde yükselmesinin nedenleri arasında sadece öngörü içeren platform adı olduğu söylenemez. Aynı zamanda bireyselleşmeye ve mobilleşmeye uygun bir tasarımı kullanıcılarına sunması da etkilidir. Kullanıcılar tek bir hesaba üye olarak kendilerine ait birden çok profil oluşturabilmekte, televizyon, bilgisayar, tablet ve cep telefonu gibi birbirinden farklı mecralardan ulaşım sağlamakta ve bu profillerden kendi beğeni yapılarına uygun içeriklere yapay zekâ algoritmaları sayesinde ulaşabilmektedir. Bu izleme pratiğindeki değişim izlerkitlenin/kullanıcının içeriklere ulaşımının kendi kontrolü altında olduğu düşüncesi yaratırken kendisinin belirlemediği bir havuzdan seçim yaptığı gerçeğini görmesine de engel olmaktadır.

Platformlar aracılığıyla yaygınlaşan yeni dijital yayıncılık anlayışı; reklam arası içermeyen, daha kısa süreli ve bir nevi ekonomik tek bölümlü anlatılar Türk seyircisinin de dikkatini çeker. Televizyon dünyasının bir diziye ilgi uyandırmak için haftalık uzatma ya da boş sahne uygulamalarını ortadan kaldıran bu akış, izleyicinin birden fazla bölümü duraklama olmaksızın tüketebilir hale gelmesini sağlar. Böylelikle izleyici haftalık ya da parça parça ulaştığı içeriği tüketmek/izlemek yerine programın tüm sezonlarının bir kerede yayınlanması ile tek oturuşta "aşırı izleme/kesintisiz izleme" (*binge-watching*) pratiği edinir. Aşırı izleme/kesintisiz izleme

pratiğine yönelik standart bir tanımlama bulunmamasıyla birlikte bu pratiği ifade etmek için serileştirilen bir programın/dizinin birden çok bölümünün ardışık olarak kendi belirlediği zaman dilimde ve hızda tüketmek ya da bir programın/dizinin iki ila altı bölümünün bir oturuşta izlemek şeklinde tanımlamalar yapılmaktadır (Spangler 2013; Analect, 2014). Aşırı izlemenin/kesintisiz izlemenin gerçekleşmesi için serileştirilen içerik üretimlerine ulaşmak gereklidir. Bu izleme pratiğinin yaygınlık kazanmasında internet televizyon platformları ve SVOD servis sağlayıcıları dışında yer alan internetteki dizi sitelerinde de video oynatıcıların hemen üstünde veya altında yer alan “sonraki bölüm” butonu ile takip eden bölüme geçişin etkili olduğu ifade edilmektedir (Tryon, 2015, s.107). Netflix’in internetteki dizi sitelerinin uygulamalarını referans alan stratejisi aşırı izleme pratiğinin kullanıcılar tarafından benimsenmesinde etkili olmaktadır. Hatta 13 bölümlük sezon yayınlarını izleyiciye sunan ve izler kitleyi bu içeriği izlemek için teşvik eden politikaları ile aşırı izleme pratiğinin yaygınlaşması Netflix etkisi olarak isimlendirilmektedir (Jenner, 2018). Deloitte’un Amerika Birleşik Devletleri’nde yapmış olduğu araştırmaya göre Amerikalılar’ın yüzde 70’i zaman geçirme aracı olarak aşırı/kesintisiz izlemeyi tercih etmektedir (Steiner ve Xu, 2020). Benzer bir çalışma Webrazzi Insights’in içerik izleme ve dinleme alışkanlıklarına dair ocak ayında Türkiye’de de yapılmıştır. Medya Tüketim Alışkanlığı raporunun sonuçlarına bakıldığında Netflix etkisinin hala yoğun bir şekilde devam ettiği OTT hizmeti veren platformlar arasında yüzde 68.3 ile Netflix’in tüketim alanında başı çektiği, yüzde 18 ile ikinci beIN Connect ve üçüncü GAIN, yüzde 16.9 ile dördüncü sırada ise YouTube, yüzde 16.3 ile beşinci sırada ise Bluv’nin yer aldığı görülmektedir (Türdü, 2021).

Son yıllarda giderek artan dijital platformlar aracılığıyla tüketim odaklı toplumun (Baudrillard, 2016) alışkanlıklarının da değiştirdiği söylenebilir. Genellikle ev, sosyal ortamlar ve/veya kamusal alanlar gibi kolektif bir paylaşım sürecini niteleyen boş zaman olgusu yeni iletişim araçlarının yaygınlaşması ile değişmeye başlamıştır. Bu durum gündelik yaşam pratiklerinde değişme, boş zaman aktivitelerini organize etme, iletişim kurma ve/veya sosyalleşme biçimlerini de etkiler (Viñals-Blanco, 2015, s.171, 172). Öyle ki, yeni iletişim teknolojileri iş-içi zamanda boş zaman aktivitelerini; iş-dışı zamanda da iş-içi aktivitelerini gerçekleştirebilme imkânı sağlayabilir. Başka bir deyişle birey yeni iletişim teknolojilerini iş-içi zamanda Insatgrama girerek, tweet atarak, takip ettiği bir diziyi izleyerek kullanabileceği gibi iş-dışı zamanda whatsapp’tan gelen bir mesajla, rapor yetiştirmek durumunda kalıp hazırladığı raporu yine bu uygulama üzerinden paylaşabilir. Bu bağlamda bireyin tüketim aktivitesi salt iş-dışı boş zamanlarında uyguladığı bir pratikten ziyade yaşamın her alanını kapsayan daha geniş bir zaman dilimine yayılır (Sintas, de Francisco & Álvarez, 2015, s. 83). Böylece yeni kültürel ve sosyal iletişim biçimleri ortaya çıkarak boş zamanda ‘ev’, bireyin merkezde konumlandığı bir alan olur. Zira dijital platformlar ve yeni iletişim teknolojileri, bireyin hem sosyalleşebildiği hem de kültürel aktivitelerini yapabildiği bir ortam yaratır (Şaylan, 2002, s.153). Bu ortam bireyin boş zamanını metalaştırıp kitlesel olarak üretilmiş ürünlerin tüketilmesini sağlarken; kişiselleştirilen tüketim ürünleri vasıtasıyla bireylere biricik olma vaadi de sunar. Ancak her ne kadar dijital platformlar ve/veya sosyal medyadaki tüketim nesnelere bireyler için biriciklik yanılsaması sunsa da boş zaman etkinliklerinin standartlaşma ve birbirine benzeme eğilimi ile kitleselleştikten söz edilebilir. Bu noktada tüketilen içeriğin önemi giderek azalmakta ‘medium’un ve ‘medium’da geçirilen zamanın önemi artmaktadır. Özellikle küresel kapitalist söylem çerçevesinde eğlence olgusunun kitleselleştiği bir dönemde boş zamanın tüketim endüstrisi tarafından kuşatılması hizmet sektörünün post-endüstriyel dönemde bireyin salt parasına değil zamanına da göz diktiğini gösterir. Nitekim günümüz ağ merkezli boş zaman

kavramı, “hızlı boş zaman”a (Viñals-Blanco, s.170) dönüşerek anlık zevklerin deneyimlendiği bir süreci niteler. Bu süreçte dijital teknolojiler bireye “ayrı birlikte yaşama” (Flichy, 1995) ya da “birlikte yalnız kalma” (Turkle, 2011) gibi farklı deneyimleri yaşattığı ifade edilebilir (López-Sintas, Rojas de Francisco & García-Alvarez, 2017).

#### 4. ARAŞTIRMANIN YÖNTEMİ

Çalışmada yöntem olarak nitel araştırma yöntemlerinden biri olan derinlemesine mülakat tekniği kullanılmaktadır. Bu çalışmada, televizyon izleme pratiğinde meydana gelen değişimin tüketim ve yaşam tarzı olguları bağlamında değerlendirilmesi amacıyla, 10 Haziran – 25 Eylül 2020 tarihlerinde gerçekleştirilen görüşmelerde yarı yapılandırılmış olarak 10 temel soru hazırlanmıştır. Sorular görüşmeler sırasında daha detaylı hale getirilerek ve katılımcıların ifade yeteneğini güçlendirmek için çeşitlendirilmiştir. Araştırmaya görüşmeler sırasında sorular geliştirilerek derinlemesine mülakat özelliği kazandırılmıştır. Çalışmanın örneklemini İstanbul’da yaşayan ve Netflix kullanan 12 kişi oluşturmaktadır. Örneklemin İstanbul ile sınırlandırılma nedeni farklı kültürel ve sanatsal etkinliklerin niceliksel olarak diğer şehirlerden daha fazla olması ve katılımcıların erişiminin daha kolay olabilmesidir. Ayrıca İstanbul’un kozmopolit yapısı farklı kültüre sahip insanlara ulaşmayı kolaylaştırmaktadır. Orta sınıf mensubu katılımcılar, meslek, gelir düzeyi ve ikamet ettiği çevre başta olmak üzere sınırlandırılarak tesadüfi/rastgele örneklem yöntemiyle ve cinsiyet eşitliği sağlanması amacıyla 6’sı kadın, 6’sı ise erkek izleyici arasından belirlenmiştir. Bu çalışmanın amacı yapılan araştırmanın genelleştirilmesinden ziyade bireysel anlam üretimine yönelik çoklu okumalara imkân sağlamaktır. Nitel araştırmalarda örneklem grubunun sayısal hacminden çok bulgular sonucu yapılandırma niteliği daha önemlidir (Jensen ve Rosengren, 2005: 136). Bu sebeple Netflix dizisi izleyen 12 kişi ile yapılan görüşmeler içerik tüketiminin çoklu okumaları için bir yol haritası oluşturmaya yeterli olduğu düşünülmektedir. Bu haritanın oluşturulması için katılımcılarla yapılan görüşmeler 31 – 52 dakika arasında yüz yüze (pandemi nedeniyle online) olarak gerçekleştirilmiştir. Çalışmada katılımcılar “K” ifadesi ile kodlanmakta ve ilk katılımcı K<sub>1</sub> son katılımcı ise K<sub>12</sub> ile gösterilmektedir.

**Tablo 1: Araştırmaya Katılan Kişiler**

Katılımcı	Yaş	Cinsiyet	Meslek	İkamet
K <sub>1</sub>	39	Kadın	Öğretmen (Kamu)	Ataşehir
K <sub>2</sub>	28	Erkek	Akademisyen	Kadıköy
K <sub>3</sub>	28	Kadın	Drama Eğitmeni	Kadıköy
K <sub>4</sub>	27	Erkek	Akademisyen	Bakırköy
K <sub>5</sub>	32	Kadın	Yoga Eğitmeni	Şişli
K <sub>6</sub>	38	Erkek	Satış Uzmanı	Küçükyalı
K <sub>7</sub>	36	Kadın	Öğretmen (Özel)	Bağcılar
K <sub>8</sub>	33	Erkek	Oyuncu	Beşiktaş
K <sub>9</sub>	29	Kadın	Sosyal Medya Uzmanı	Erenköy
K <sub>10</sub>	31	Erkek	Satış Uzmanı	Kadıköy
K <sub>11</sub>	41	Kadın	Oyuncu	Bahçeşehir

K <sub>12</sub>	26	Erkek	Lojistik Operasyon Sorumlusu	Beylikdüzü
-----------------	----	-------	------------------------------	------------

## 5. ARAŞTIRMANIN BULGULARI

Bu bölümde katılımcıların, boş zaman aktiviteleri, kültürel beğeni ve izleme pratiklerini hangi çerçevede oluşturdukları ve nasıl yapılandıklarına dair ifadeleri ve düşünceleri incelenmektedir. Bulgular kültürel beğeni ve (yeni) yaşam biçimi bağlamında değerlendirilmek üzere tartışılmadan önce, kültürel beğenilerin yapılandırılmasında sosyal çevrenin gücünün sorgulanması ve etki düzeyinin açığa çıkarılması amacıyla, dijital platformlar ile (yeni) orta sınıf arasındaki etkileşim düzeyi incelenmiştir.

Boş zaman etkinliği olarak televizyon izleme pratiğinde meydana gelen değişimin değerlendirilmesine yönelik sorular 5 tema ile şekillendirilmektedir. Bu temalar, toplumsal uzam içinde bireyin kendini konumlandırması/ sosyal ilişki ağı/ kültürel beğeni ve içerik değerlendirmesi/ yeni yaşam biçimi-hayat tarzı/ (yeni) izleme pratiği başlıklarından oluşmaktadır. Bu temaların bütünü çalışmada yer alan katılımcıların genel olarak farklılaşan izleme pratiklerindeki değişimlerin değerlendirilebilmesi amacıyla oluşturulmuştur. İlk temaya bakıldığında katılımcıların kültürel tüketim pratikleri bağlamında kendilerini olmak istedikleri kültürel sınıf içinde konumlandıkları ve üst-kültüre ait sanatsal içerikleri deneyimleyen bireyler olarak tanımladıkları söylenebilir. Ayrıca Netflix ve geleneksel medya içeriklerini farklı şekilde konumlayıp kendi kültürel sınıfındaki insanların yapmayacağı bir eylem olarak görürler, ama pratikte geleneksel medya içeriklerini de tüketirler. Katılımcılar aşağıda belirtilen tabloda yer alan ifadeler bağlamında okumalar yapmaktadır.

### 5.1. Bireyin Kendini Konumlandırması

*K1: “Televizyonun internete bağlanma işi olduğundan bu yana televizyon izlemiyoruz. Orada bize sunulan içerikler bize hitap etmiyor. Zevkime hitap etmiyor. Orada ne izlenebilir ki televizyonda...”*

*K2: “Televizyon içeriklerinde benim yaşam tarzıma ve ilgilerime uygun içerik bulamıyorum... Kapitalist düzen gerçekten bütün bu ayrımcılıkları besleyen bir düzen. Örneğin, azınlık gruplarının o şekilde kalmasını sağlayan bir düzen. Ama ne yazık ki bir taraftan kapitalist düzen özgürleştirici çünkü ne olursan ol gel dediği için herkes kendi özneliği ile kendine ait alanını kurma imkânı sunuyor. Eşcinseller örneğin. Bir taraftan sömürünün içine gireceklerdi ama bir taraftan taşradan kurtulup şehrin içine gitmişlerdi insanlar ve kendilerine ait mekânlarda bulmuşlardı. Bir şeyler tüketebilecekleri alanı da kapitalizm sağlıyor. Şu an gittikçe yükselen trendde toplumsal mücadeleler ister istemez kendini zorla olsa kabul ettiriyor ve bununla ilgili içerik üretiyor. Bende o içeriklere ulaşmak istiyorum.”*

*K3: “Karantina dönemine kadar neredeyse sıfır. Ama şu an arka planda açık. Şu an Masterchef izliyorum. Televizyon izlemek keyif vermiyor... Geleneksel medyada içeriği beğenmediğim için ve Netflix'in içerikleri daha nitelikli olduğu için kızıma o içerikleri izletiyorum... Televizyondaki içerikler bizim kültürel normlarımız çerçevesinde doğru kabul edilen şeyler. Netflix'te iş biraz daha evrenselleşebiliyor.”*

*K4: “Son üç senedir televizyon izleme alışkanlığım azaldı neredeyse hiçe yakın televizyon izlemiyorum. Kendi gündemini kendim yaratma çabası nedeniyle izlemiyorum eğlence programları olsun, siyasi programlar olsun gündelik hayattaki ihtiyaçlarıma hitap etmiyor ben bana daha uygun olduğunu düşündüğüm niş şeyleri YouTube'da ya da farklı dijital*



platformlarda buluyor oluyorum. (...) Son üç beş yılda televizyonda yapılan yayınlar bana çok zehirli gelmeye başladı. Zaten çocukluktan itibaren çok ağır bir dizi izleyicisi değildim. Televizyona sadece bilgilenmek amacıyla bakıyordum... Netflix'e işe başladıktan sonra üye oldum çok büyük bir ücret olmasa da maddi olarak rahatladığımı hissettiğim zaman üye oldum.”

K5: “Televizyon izlemiyorum. Uzun süredir izlemiyorum aslında. Reklam izlemek istemiyorum, çok uzun, çok sıkıcı, özgün içerik yok. Çok kalitesiz işler var televizyonda Netflix izledikten sonra, yabancı dizileri izledikten sonra Türk yapımlarına tahammül edemez oluyorsun. Daha öncesinde de CNBCe'de yabancı yapımları izliyordum. Gossip Girls'i vb. gibi dizileri izliyordum... Netflix'e para ödemedem beni rahatsız etmiyor. Hizmet alıyorum ve hakkını veriyor. Çok pahalı olmadığı müddetçe sıkıntı yok. Bir kahve parası.”

K7: “Televizyon izlemiyorum. Youtube'da takılıyorum. Kendimin kontrol edemediği şeyleri sevmiyorum. Çok uzun zamandır televizyon izlemiyorum. İzlemiyor değilim ama eşim izliyorsa bakıyorum. Eşim Çukur izleyince bakıyorum bazen. Tivibu'daki belgesel kanalları da hoşuma gidiyor. Aşk-ı Memnu sonrasında dizi takip etmemeye başladım. Çukur eğitimciye ters geldiği için sevmiyorum. Mesela tarihi dizileri izlemeyi çok seviyorum. Öğrenciler övüyor, izliyorum ama tabi sonrasında bırakıyorum. Diriliş vb. dizileri hepsini izlemesem de izliyorum. Şu an Uyanış Selçuklu dizisini izledim. Öğrencilerim çok övdü fikir sahibi olmak için izledim. Şiddet içeriği çok fazla ama beğendim. Şu an tek takip ettiğim dizi Menajerimi Ara'yı izliyorum. Karşılaştırmak için.”

K8: “Anneannemim apartmanı 60 yaş ve üstü. Binada internet kullanan yok. Onların hepsi televizyon izliyor. Bu da geleneksel medya kullanıcılarının kimler olduğunu gösteriyor. Kendi dilinde, bildiği oyuncuyu izlemek ister geleneksel medya kullanıcıları. Bunun da eğitim ile ilgisi var. Başta üniversite ve üstü Netflix kullanırken şimdi lise ve üstü kişiler izliyor. Yani televizyon biraz daha orta yaş ve üzeri için. Netflix daha genç kesime hitap ediyor. İzleyici kitlesini Total ve AB olarak değerlendirebiliriz. Belki yirmi sene sonra biz o avam kesim olarak Netflix izliyor olacağız, onun yerine ise bambaşka bir şey gelecek.”

K9: “Dizilerin sürelerinin uzaması ve içeriklerinin muhafazakârlaşması sonrasında televizyon izlemiyorum. Her dizide şiddet var. İlerlemeyen konu var. Sürekli tartışan ve ağlayan insanlar var. Bu sebeple izlemiyorum sinirlerimi bozuyor. Netflix'te tüketemeyeceğiniz kadar çok içerik bulunuyor. Orada istediğim beğendiğim şeyi seçiyorum. Eskiden televizyon izlerdim ama son üç yıldır gittikçe azalan bir şekilde izlemeyi bıraktım. Şu an da sadece Netflix izliyorum. Burada bu kadar acıklı hikâyeler yok.”

K10: “Televizyon seyrediyorum. Ancak son 2 yılda bu izleme oranımda büyük bir düşüş olduğunu söyleyebilirim. Şu an da sadece Tv 8'deki Masterchef'i ve haberleri takip ediyorum. Eskiden Çukur izlerdim. Ancak son 2 sezondur takip etmiyorum. Olayların gittikçe saçma hale dönüşmesi diziden uzaklaşmama neden oldu. Ulusal kanallardaki RTÜK tarafından uygulanan birtakım sınırlandırmalar bu kanalları takip etmekten vazgeçmeme ve Netflix'e yönelmemi sağladı. Netflix'te ulusalın aksine gerçek hayattakine daha yakın içeriklerin olduğunu düşünüyorum. İnsanlar içki içebiliyor ya da istedikleri gibi konuşabiliyor vs.”

K11: “Televizyon izliyorum. TRT 2, TLC, FOX TV, ID, History Channel ve Discover Channel gibi kanalları izliyorum. Ulusal kanallardaki diziler hantal, uzun ve ağırlıklı olarak duyguları harekete geçirmek üzerine temellendiği için ulusal kanallarda dizi seyretmeyi tercih etmiyorum. Bazen arkadaşlarımla oynadığı dizilerde oyunculuklarına bakmak için göz ucuyla

*bakıyorum ancak düzenli bir dizi izleyicisi değilim. Netflix'in dizileri süre ve içerik olarak daha çok beğeniyorum. Kısa, reklamsız ve merak unsuru yaratan öğeler içeriyor.”*

*K12: “Televizyon izlemiyorum. Ailemle yaşarken evde her zaman açık olurdu ancak tek başıma yaşamaya başladığımdan beri bir yayını yok. Sadece Netflix izliyorum. Orada bulamadığım içerikleri Youtube ya da diğer indirme sitelerinden ulaşıyorum. Televizyon çok orta yaş anne-baba işi geliyor bana... Ne izleyeceğime benim karar verdiğim özgür bir ortam varken neden televizyon izleyim ki?”*

*Formations of Class and Gender: Becoming Respectable* adlı çalışma (1997, s.238) bireylerin “orta sınıflılığı imleyen seçkin ve sofistike stil sunmak için emek harcadığını”, *Toward a Theory of Status Consumption in Less Industrialized Countries* adlı çalışma (2010, s.251) ise, “kültürel sermayesi yüksek grubun batılı hayat tarzı miti etrafında kültürel farklılıklarını gösterirken, daha düşük kültürel sermayesi olan grubun tüketim alanlarını yerlileştirdiğini” belirtir. Bu bağlamda orta sınıf bireylerin boş zaman etkinliklerinde ekonomik olarak alt sınıftan farklılaşarak içerik tüketimini gerçekleştirdiği televizyon izleme pratiği bireyin kendisini kültürel sermayesi yüksek olan gruba yakın şekilde konumlama isteği biçiminde gerçekleşir. Weber’e göre yukarı doğru ilerleyen sosyal hareketlilik beraberinde toplumsal saygınlık ve sosyal statünün yükselmesi imkanını içinde taşır. Bu nedenle genellikle ekonomik güç ile ilişkilendirilen statü gruplarının asal taşıyıcılığını mülk sahipleri belirler. “Bu gruplar, gelir ve meslekler nedeniyle zengin, yoksul, eğitilmiş, eğitimsiz statü grupları olarak kendilerine özgü bir yaşam tarzı oluşturur ve kendilerini diğerlerinden ayırırlar. Yüksek statü grupları, ahlaki yargı ve değerleri de içeren piyasa ve tüketim kurallarına göre kendi yaşam tarzlarını sembolize eden malları edinmeye çalışır ve kendini diğerlerinden ayırır” (Arslan, 2012, s. 60). Kültürel beğeni ile ekonomik sermaye arasındaki derinlikli ilişki bireyin kendisini yerel olandan –geleneksel olandan- uzaklaştırıp evrensel ya da Batılı –modern- olana doğru kaydırır. Katılımcıların salt Türkiye’nin kültürel normları çerçevesinde sıkıştırılmış bir izleme pratiğini reddetmesi ve küreselleşen dünyada evrensel meselelere, bakışlara, hikâyelere ulaşma isteklerini Netflix üzerinden gidermeye çalıştıkları söylenebilir. Araştırmada katılımcıların yanıtları incelendiğinde geleneksel televizyon içerikleri ile siyasal iktidarın denetim mekanizmaları arasında çok güçlü bir ilişki mevcuttur. Bu durum bireylerin özgürlük alanlarına bir müdahale olarak görülmekte ve alternatif yollar aramalarına neden olmaktadır. Zira geleneksel televizyonun siyasallaştığını ve beraberinde muhafazakârlaştığını aktaran katılımcılar içeriğinde bu nedenlerden dolayı kalitesizleştiğini ve toplumun tamamını temsil etmediğini de belirtir. Temsil pratikleri açısından geleneksel medya içeriklerinde toplumun azınlık gruplarına dair uyguladığı yasaklayıcı politikaların reel toplumsal yaşamda varolan mücadeleleri yok sayarak göstermemesi bireylerin Netflix dizilerine olan ilgilerini seçimden ziyade bir zorunluluk olarak yönelindiklerini gösterir. Bununla birlikte katılımcıların çoğu televizyon izlemelerine rağmen bu pratiği yerellekle ilişkilendirmeleri nedeniyle izlemediklerini iddia etmekte ancak belirli dizilere yönelik soruların sorulduğunda kendi iddialarını çürüttükleri görülmektedir. Geleneksel medya içeriklerinin bütün katılımcılar tarafından aşağılanması ve kalitesiz olarak nitelenmesi bireylerin aşağı-olan pratiği yapmalarına bir engel olarak görülebilir. Bu bağlamda kendisini aşağı bir konumda tanımlamak istemeyen birey hem televizyon içeriklerini reddeder hem de küresel içeriklerin olduğu medyaya doğru yönelir.

## 5.2. Sosyal İlişki Ağı

K4: “Herkes çevrenizde konuşuyor ve siz o konuşmalardan uzak kalıyorsunuz bu bir baskı değil ama bu çok büyük bir etki ama aradan bir yıl geçtikten sonra çok önemli olmadığına karar verdim yani sonuçta sohbetten uzak kalma bir noktada tabi bir dışlanmışlık etkisi yaratıyordu bunu engellemek istemiştım. Netflix’e üye olmadan önce arkadaşlarımla konuştuğumda sanki orada bir dünya varmış ve ben onu kaçırmışım gibi hissediyorum ama gereksizmiş aslında...”

K9: “Bazı arkadaşlarımdan Netflix’i duymuştım. Onlar sürekli oradaki dizilerden bahsetmeye başlayınca merak ettim. Birkaç defa arkadaşlarımla izledim sonrasında üye olmaya karar verdim. İnsan ister istemez sohbetin gerisinde kalmak istemiyor sonrasında da içeriklerinin daha iyi olduğuna düşünmeye başladım. Şimdi de birbirimize önerilerde bulunuyoruz. Üstüne konuştuğumuz zamanlar oluyor çok uzun olmasa da muhabbete giriş aşamasında 10-15 dakika konuşuyoruzdur.”

K10: “Netflix’i tercih etmemin nedenlerinden biri arkadaşlarım. Çünkü onların ettiği sohbetin dışında kalyor olmak bir süre sonra sizin de aslında o içeriye ulaşmamız gerektiği hissiyati doğurmaya başlıyor. Bir noktada gündem dışında kalmış oluyorsunuz yani...”

K11: “Benim Netflix üyeliğim bir arkadaşımın şifreyi paylaşması ve bir dizi önermesi ile başladı. İnternette onu bulmak zaman alıyordu. Yüklenmesi yüklenememesi ve hep önümüze çıkan reklamlar sıkıcı oluyordu. Bir süre sonra platformdaki içerik hoşuma gitti ve üye olmaya karar verdim. Netflix’e benim arkadaşlarım pandemi dönemi itibariyle üye olmaya başladılar. Bu sebeple bizim sohbetlerimizin ana konusu haline hiç gelmedi bu durum. Sadece birbirimize öneride bulunduğumuz zamanlar oldu ama sonrasında uzun uzun hiç konuşmadık. Ya da bu platformu olmayanlara Aaaa! Sen de neden yok şeklinde bir söylem geliştirmedik.”

K12: “Netflix’e arkadaşlar grubumun önerisi ile üye oldum. Sürekli oradaki dizilerden bahsedip duruyorlardı. Bir süre sonra sohbeta giremez oldum. Üye olduktan sonra bir sistem geliştirdik. Biz arkadaş grubumuzda sürekli birbirimize önerilerde bulunup hangi diziyi izleyeceğimize dair paylaşımında bulunuyoruz. Hatta aramızda şöyle bir durum geliştirdik. Biri izlemezse pisliğine spoiler veriyoruz. İşin tüm heyecanını kaçırmıyoruz. Bu durum belli bir rekabet yaratıyor aramızda eğlenceli oluyor.”

K1: “Netflix’i arkadaşlardan duydum. Onlarla Netflix içerikler üzerine konuşuyoruz, tartışıyoruz. Dizi seçimimde arkadaşımın önerileri oldukça belirgin.”

K5: “Bütün arkadaşlarım üye. Netflix yapımları üzerine sürekli konuşuyoruz. Şu işi kesinlikle izleyin, kadın harika, şu adam harika gibi. Daha önceden de konuşuyorduk.”

K8: “İlk üye olmamın nedeni popüleriteydi. Birisi kaydoluyordu ve Instagram hikâyesinde paylaşıyordu ve bir şekilde o virüs bana bulaştı ve üye oldum. Üye olma nedemin insanların onu yüceltmesi... Çevremde üye olmayan arkadaşım yok. İster istemez Netflix’teki herhangi bir şey hepimizin insan ilişkilerinde konuşacağı bir konuyu doğuruyor. Bu anlamda iletişim gücü ve sosyallik veriyor. Netflix dizilerinin sosyalleşmenin bir parçası olduğunu düşünüyorum. Bu yüzden aslında hepimiz bir şey çok güzel dendiği anda ona saldırıyoruz ki ertesi gün iş yerine gittiğimiz zaman konuşacağımız bir konu olsun.”

K2: “Gündemde olan ve konuşulan içerikleri yakalayabilmek için üye oldum. Çağa tanık olmak ve ayak uydurabilmek için üye oldum... Arkadaşlarımın çoğu Netflix e üye. Onlarla içerikler üzerine kendi hayatlarımızın kesiştiği noktalar üzerine konuşuyoruz. Kendi yaşam tarzıma uygun içerikleri izlemek istiyorum. Kendimi muhalif, insani değerlere önem veren ama iktidar baskısı karşısında dayanışma içinde olmaya ve birleşmeye bir birey olarak tanımlıyorum. Üye olmamda çevrenin etkisi muhakkak olmuştur. Çünkü sürekli konuşuluyor.”

K3: “Arkadaş tavsiyesi. İnternette izlediğim bir dizi vardı, bir arkadaşım "aaa bu dizi Netflix'te var, istediğin zaman durdurabiliyorsun, kaldığın yerden devam ediyorsun, her seferinde uğraşmıyorsun" dedi. İş yerimde herkes üye. Arkadaşlarımla diziler üzerine konuşuyoruz. Molalı çalışma sisteminde çalışıyordum. Bu molalarında Netflix izleyen kişiler vardı, bazen bende yapıyordum bunu. İlk popüler olduğu zamanlar bu sohbet çok fazla dönüyordu.”

K6: “Tanıdıklarımın hepsi Netflix'e üye. Onlarla Netflix dizileri üzerine konuşuyoruz. Arkadaşların tavsiyesi üye olmamda etkili olmuştur.”

Kültürel sermayeyi sosyal sermayeye dönüştürme sürecinin nasıl işlediğini anlamak için DiMaggio'nun *Classification in Art* (1987) çalışmasına bakılabilir. DiMaggio'ya göre, modern toplumlardaki en önemli değişiklik, farklı sosyal ilişki ağ türleri arasında etkileşimi sürdürmek için gerekli kültürel sermayenin temel biçimlerini sağlamada genellikle kitlesel üretilen kültürün rolüdür. Bu süreç, bu sosyal ilişki ağları artan coğrafi hareketlilik ve eskiden akrabalık ve uzamsal yakınlık etrafında merkezlenmiş yerel topluluklara özgü geleneksel bağların azalması bağlamında dönüştürüldükçe daha da önem kazanmaktadır (Lizardo, 2006, 781). Bu noktada televizyon, her ne kadar sosyalleşmeyi engelleyen bir özelliği içinde taşısa da toplumsal etkileşimi sağlayan ve sohbet başlatıcı bir araç da olmuştur. Öyle ki iletişim bilimlerinde televizyon çalışmalarında televizyonun kültür ile ilişkisini ele alan çalışmalar da bunu doğrular niteliktedir (Newcomb, 1994; Tichi, 1991). Dijital yayın platformlarıyla birlikte değişmeye başlayan izleme pratiklerinde televizyonun konuşma tetikleyicisi ve bireyi kapalı bir mekâna bağlama özelliklerine vurgu yapılır (Morrison ve Krugman, 2001). Özellikle farklı mekânlarda aynı izleme deneyimi yaşayan kişilerin tüketim sonrası ürünler üzerine konuşma ihtiyacı sosyalleşmenin niteliksel özelliğinden ziyade niceliğindeki değişimi gösterir. Başka bir deyişle, Manley'in belirttiği gibi günümüzde bireyler içerik tüketimlerini arkadaşlarıyla konuşabilmek için tercih ederler. Bu durum ise içerik tüketimindeki miktarın artmasına neden olabilir. Zira dijital platformlardaki içeriğin eşzamanlı tüketilmesi popüler olanın üzerine konuşabilmek için bir olanak yaratarak birey, sosyal aidiyet ve dolayımı bağlılık fırsatlarından yararlanabilir (Morabito, 2013). Bu bağlamda bireyin kendi sosyal gruplarında bu tür bağlılık ve aidiyet duygularını kuramaması dolaylı olarak sosyal ilişki ağından uzaklaşmasına neden olabilir. Weber'e göre statü grupları ekonomik ve/veya kültürel güç ilişkileri üzerinden kendi yaşam tarzlarını oluştururlar. Böylece bireyler bu tür bir yaşam tarzı içinde geliştirdikleri sosyal ilişki ağında diğerlerini benzer faaliyette bulunmadıkları ya da ortak kesişim noktalarında bulunmadıkları için dışarıda bırakabilirler. Bakıldığında bütün bu süreç, o gruba dahil olan kişilerin sahip oldukları kaynakları (Netflix vb.) kullanım ve tüketim biçimleri ile ilişkili olduğundan kaynağa sahip olmayanlar dışarıda kalabilir.

Araştırmada katılımcıların çoğu Netflix'e arkadaşlarının önerileri ile üye olmaya başladıklarını, sohbetlerinin merkezini oluşturamamasına rağmen iletişimlerini büyük oranda etkilediklerini ifade ederler. Sosyal dışlanmaya maruz kalmamak ve konuşulan içeriğin güncelliğini

sağlayabilmek için platforma üye olduklarını belirtirler. Tüm katılımcılar bu durumu baskı olarak değerlendirmese de bir etkisi olduğunu ifade ederler.

### 5.3. Kültürel Beğeni ve İçerik Değerlendirmesi

K4: “Dijital platformlardaki en güzel özellik WhatsApp’tan paylaş deyince dizilere oradan ulaşabiliyor olmanız televizyon dizilerinde bu tip şeyler olmuyor. Türk dizileri çok basmakalıp hep aynı konular işleniyor. Ama platformda format olarak farklı ve özgün bir içerik var. Süreler daha kısa, politik angajmanı olan ya da olmayan birçok insan için farklı beğeniler sunan malzemeler üretiliyor. Politik olarak bazen yanlış içeriklerde üretilebiliyor. Ama hep belirli bir hayat tarzını sunmuyor. Eşcinsellik, cinsellik, alkol gibi unsurlar var. Dizginlenmemiş içerik izleyiciye özgürlük alanı sunuyor. (...) Netflix’te Aşk 101 ve Atiye dizilerini izledim. Daha önce Sex Education diye bir gençlik dizisi seyretmiştim bakalım Türkiye’de bunu nasıl yapacaklar diye merak ettim ve onun için izledim”

K9: “Netflix’i kendi istediğim zaman izleyebilme özelliği nedeniyle tercih ettim ilk olarak ama içerik de önemli tabi. Televizyonda haberler sonrası gece yarısına kadar bir dizide ne olacağını anlamaya çalışıyorsunuz oysa dijitalde neredeyse sezonu yarılamaş oluyorsunuz. Hem zamandan kazanıyorsunuz hem izlediğiniz şeyin daha kaliteli olduğunu anlıyorsunuz. En azından kişiler saatlerce boş boş birbirine bakmıyor. Sürekli bir hareket var. Bir de konular daha özgür sanki eşcinsellik, farklı kültürlerin özellikleri kadın erkek ilişkileri gibi. Bunların hiçbirini televizyonda bulamazsınız.

K10: “Netflix’in kişiselleştirme özelliği çok iyi öncelikle TV+ ya da Tivibu gibi platformlarda kişiselleştirme yapılıyordu ama Netflix’in kişiselleştirmesi sizin ilgi alanınızın sınırlarının belirlenmesi noktasında daha belirgin. Beğeni türünüze göre yönlendirme yapıyor. Dizilerin içerikleri iyi ama filmleri beğenmiyorum. Dizilerde de yabancı yapımlar daha çok aksiyon içeriyor. Türk yapımlarımdan sadece Atiye’nin birkaç bölümüne baktım içim bayıldı. Ama yabancı dizilerde sürükleyicilik ve gerçeklik var. Televizyonda platformdaki kadar geniş bir yelpaze yok. Çoğu şeyi göremiyoruz. Gerçeklikten uzak...”

K11: “Dijitalde var olan havuzdan kendi zevkine göre içerik belirleyebiliyorsun ulusal da yayın akışını takip ediyor olman gerekiyor. Dijital bu anlamda bir özgürlük alanı yaratmıyor ancak sınırlı alanda ya da işte var olan havuzda birilerinin seçkisi arasından belirleme imkânı sağlıyor. Dijitalde reklam izlemiyorsun ve zamanını sadece içeriğe ayırabiliyorsun. Ulusalda daha uzun zaman diliminde daha sınırlı bir içeriğe ulaşıyorsun. Ayrıca cinsellik, hikâye seçimi, kostüm ve karakter gibi özellikler dijitalde daha zengin. Blurlanan görüntü ya da kesilen diyalog yok! Keşke Trt 2 de filmleri kesilmemiş sahneler ile yayınlayabilse o zaman farklı arayışlar içerisinde girmem azalabilirdi.”

K12: “Netflix’in benim belirlediğim kriterlere göre yönlendirme yapmasını seviyorum. Ulusalda içerik çok bayıcı... Diziler akıyor, filmler dublajlı, yarışmalar arada eğlenceli ama onları da çok uzatıyorlar. Halbuki Netflix’te gençlerin yaşamlarına ve ilgi alanlarına göre her şeyi dizilerde gösteriyorlar. Cinsellik, içki, şiddet ve küfür hayata dair her şey var.”

K1: “TV’de dizi izlemiyorum. Ama son zamanlarda Kırmızı Oda ve Masumlar Apartmanı’na şöyle bir göz ucuyla bakıyoruz. Psikolojik içerikli oldukları için tercih ettim. Farklı tarzda oldukları için izliyorum aslında. Netflix daha geniş bir yelpazede içerik üretiyor... Geleneksel medyadaki içerikler çöp. Sürekli bir yaranma çabası, sapmasapan tavırlar”

K2: “İstediğinize uygun tematik kanalları bulmak biraz daha zor ancak bunlar kablolu yayınlar ya da ücretli platformlarla alabileceğiniz paketler oluyor. Dijital platformlarda seçenek daha fazla, ilgi alanına uygun içerikler var. Ben mesela biraz dil olarak, söylemsel olarak daha temiz içeriklerin olduğu, şiddetin pornografik hale dönüştürülmediği, kadınlara karşı ayrımcılık üretilmeyen yapımları televizyonda bulmak çok zor. Bütün diziler neredeyse toplumsal cinsiyeti yeniden üretiyor, oradaki şiddeti yeniden üretiyor, bütün kültürel kodları sıvırtıyor. İktidar ilişkileri kaynaklı senaryo içerikleri değiştiriliyor. Hakim olan iktidar tarafına daha angaje bir içerik var. Ama dijital platformlarda bunun alternatiflerini bulabiliyoruz. Sansürden kurtulmanın bir yolu. İzleme pratiği olarak da fark var. Birinde özellikle takip etmen gerek, yayın akışına uyma lazım. Dijital platformda bir gecede tüm sezonu bitirebiliyorsun, bu çok konforlu bir şey. Uçucu da gelmeye başladı son dönemde, izlediğim şeyleri kafamda tutamıyorum mesela. Oturmuşum 8 saat bir sezonu izlemişim ama zihnimde kalmamış. Biraz öyle hemen kullan at tüketimine de yaslanan bir şeymiş gibi gelmeye başladı. Ama bir taraftanda da daha iyi daha güzel bir şey.”

K8: “Türk dizileri Türk insanını salak yerine koyuyor. Bunu birçok açıdan yapıyor: senaryo, çekim, süre, yarattığı karakter açısından yapıyor...”

K3: “Şu an hiç izlemiyorum. Önceden Şaşıfelek Çıkmazı, Yeditepe İstanbul, İkinci Bahar, Avrupa Yakası gibi dizileri izliyordum. Üniversiteye 2010, yurt hayatı vb. geleneksel medyadaki dizileri takip etmememde rol oynamış olabilir. Bizim yaş grubumuzda popüler olan Netflix dizileri olduğu için takibi bıraktım. Fark var ve yok. Netflix çok içeriğe sahip. Belki geleneksel medya içeriklerine benzer dizileri Netflix'te bulabilirim ama Netflix dizilerini geleneksel medyada bulamıyorum.”

K5: “İstediğin şeyi istediğin zaman izleme özgürlüğü var. İçerik farkı var. Televizyondaki içerikler basmakalıp genelde. Uzun uzun bakışmalar, oyuncu olmayan kişilerin kalitesi yapımları oluyor genelde. Can Yaman'ın vücut gösterisini izlemek istemiyorum. Önceden daha kaliteli yapımlar vardı artık yok. Önceden Aliye, Avrupa Yakası, Aşk-ı Memnu vb. izlerdim ama artık izlemiyorum. Dijital platformlar daha farklı ve kaliteli içerikler üretiyor.”

K7: “Televizyonda reklam çok fazla. Bu yüzden vakit kaybı geliyor. Aslında televizyon izlemeyi çok seviyorum. TRT 2'nin belgesellerini çok seviyorum. Bana hitap eden programı görünce kalıyorum.”

K6: “Netflix'te yabancı içerik, geleneksel medyada Türk dizileri izliyorum. Geleneksel medyada diziler çok uzatıyorlar; Netflix o kadar uzatmıyor, başı sonu var. İçerik olarak çok fark yok. Şiddet ve cinsel içerik Netflix'te sansür yok. Netflix'te bol bol gay ve lezbiyenlik var. Azınlıkların temsil edilmesi daha gerçekçi oluyor. Netflix içeriklerini daha çok beğeniyorum. Daha sansürsüz ve gerçekçi. Mesela Diriliş Ertuğrul, Kara Murat'ın aynısı, böyle bir kılıç dövüş sahnesi yok ya, büyük beceriksizlik. Gerçekçi değil.”

Yukarıdaki katılımcıların ifadeleri değerlendirildiğinde Bourdieu'nün sınıf habitusu kavramı ile derinlikli ilişkisi ortaya çıkar. Bourdieu'ya göre "bireylerin pratikleri, birbirleriyle ve çevreleriyle ilişkileri, konuşma biçimleri, yürüyüş tarzları, şeyleri yapma biçimleri" ile ortaya çıkar. Bu nedenle, kültürel pratiklerin ve beğenilerin analizi, görece homojen birey gruplarını, yani farklı sınıf habituslarını ortaya çıkarır. Çünkü zevkler, bireylere "mevkillerini hissettirir" (Karademir Hazır, 2014, s. 245). Zira “bireyin konumunu belirginleştirmek, pekiştirmek ya da

ifade etmek üzere belirli normlara bağlı tüketim tercihlerine sahip olması (Aaker, 1999), bu davranışların ve onlara bağlı anlamların da sürdürülmesine neden olmaktadır. Böylece sosyal statü odaklı davranışlar aynı zamanda daha genel anlamda bireyin toplumsal uzam içinde kendisini sürekli olarak konumlandırması işlevi görmektedir. Bourdieu tarafından toplumsal sınıfların yeniden yorumlanmasıyla tüketime atfedilen işlev, bu anlamda tüketimin toplumsal konumlanma aracı haline geldiğini içermektedir (Topçu, Eroğlu & Özer, 2020, s. 158)." Araştırmada 12 katılımcının 10'u televizyon izlemediklerini ifade etseler de görüşmenin bazı yerlerinde geleneksel medya içeriklerini tükettiklerini –farkında olmadan- belirterek televizyon izleme pratiğini aşağılayıcı bir eylem olarak tanımlar. Bu tür bir tüketim pratiğini yadsıma bireyin statüsüne zarar vereceği endişesini içerisinde taşıyabilir. Bu durum beğeni olgusu çerçevesinde de ortaya çıkar. Geleneksel medya çıktılarını aşağı bir konumda tanımlayan katılımcılar statülerini ekonomik bir konumda değil, toplumsal saygınlık gibi daha öznel bir çerçevede ilişkilendirirler. Öyle ki, Weber'in statü kavramı üzerinden değerlendirildiğinde aynı toplumsal statüye sahip bireylerin yaşam tarzı ve tüketim alışkanlıklarının benzerliği onları toplumsal olarak alt kesimden ayırarak farklı bir konuma yerleştirir.

Araştırmada katılımcılar çoğu televizyonda yerli dizi izlemediklerini içerik olarak yerli dizileri konu, süre, kostüm ve yaşam tarzı olarak sınırlı bulduklarını, bunun yanı sıra cinsellik, alkol ve kadın erkek ilişkileri bağlamında platformların daha geniş bir skalaya sahip olduğunu ifade ederler. Ancak katılımcıların çoğu ulusal kanallarda yerli dizi izlemediklerini belirtirken platformlarda yer alan yerli yapımları tüketmektedirler. Bu noktada mecranın yerli yapımların niteliğini değiştirdiğini düşünmektedirler. Katılımcılar içerik değerlendirmelerini televizyonun olumsuz, Netflix'in olumlu yönleri üzerinden gerçekleştirir. Geleneksel televizyon içerikleri benzer konuları oldukça uzun bir zaman diliminde verirken Netflix, katılımcılara göre özgün içerikleri daha kısa sürede izleyicilere verir. Bu durum izleyicilerin tüketim miktarının da aşırılaşmasına neden olmaktadır. Bireylerin boş zamanlarında maddi tüketimden ziyade maddi olmayan tüketime kayması da ilginç bir veridir. Günümüzde bireyler tüketim tercihlerini kendi zamanları üzerinden yapılandırır. Bu durumun siyasal ve ekonomik durum ile yakından ilişkisi mevcuttur. Katılımcıların kültürel beğenilerini gerçeklikten uzak olmayan (cinsellik, küfür, sigara, alkol vb.), azınlıkların da gösterildiği, politize edilmemiş içerikler üzerinden oluşturduğu diziler orta sınıf bireylere özgürlük alanı sağlar. Zira reel toplumsal yaşamda ekonomik ve siyasal alanda kendini özgür hissedemeyen, sıkışmış hisseden bireyler özgürlük hissini Netflix dizilerinde tadabilmektedir. Geleneksel yayıncılığın rijit yayın akışı ve ona itaat etme zorunluluğu da zamansal ve mekansal özgürlük olanağı veren dijital platformlara eğilimin bir diğer nedenidir.

#### 5.4. Yeni Yaşam Biçimi-Hayat Tarzı

*K4: "Dizi ve film izlemek dışında bisiklet sürmeyi ve kitap okumayı seviyorum. Bunların dışında konser ve tiyatroya gidiyorum. Sinema da gişe filmleri izlemiyorum çünkü onları torentten indirebiliyorum. Pandemi öncesi konserlere çok giderdim. Tiyatro biletleri daha uygun ücretli olduğu için de oyunları tercih ederdim. AVM'lere sıkışmayan etkinlikler bana kendimi iyi hissettiriyor. (...) Müzelerle çok sık giderdim yani para ödeyeceğim ve keyifli vakit geçirebileceğim her aktiviteyi aslında yaptığımı söyleyebilirim son üç haftadır 3-4 tane oyun gördüm geçen hafta gittim mesela tiyatroya..."*

*K9: "İş trafik vs çok yorucu oluyor. Boş zamanlarımda caddeye yakın olduğum için sahile iniyorum. Arkadaşlarımızla buluşuyoruz. Temiz havada olmak iyi geliyor. Arada sinemaya gidiyorum kapalı yerleri AVM'leri çok sevmiyorum. Orada kendimi sıkışmış hissediyorum. Bir*

de sinema bileti yemek falan derken çok da maliyetli oluyor. Fazla da başka sinema kalmadı o yüzden çok izlemek istediğim bir film olursa ya da arkadaşlarım önerirse gidiyorum. Kışları daha çok evde televizyon karşısında olayı tercih ediyorum.”

K10: “Televizyon izlemek dışında sinemaya gitmeyi seviyorum. Yaz ayları hariç ayda iki sinemaya gitmeye çalışıyorum. Bazen ayda bir olduğu da oluyor. Onun dışında festivalleri seviyorum. Daha çok yeme-içme üstüne olanları; Sokak Lezzetleri ya da Kahve festivali gibi...”

K11: “Televizyon izlemek dışında sinemaya, sergiye ve festivale gitmekten keyif alırım. Kendim de bir festivalin yapımını üstlendiğim için tabiki o dönemde daha çok performans takip ediyorum. Konserler bunlar arasında en az olanları daha çok tiyatro oyunu, heykel, yontu, modern dans vs. Şimdi pandemi ve online olduğu için daha çok takip edebiliyorum. Hatta en son dün izledim. Pandemi öncesinde ise en son Şubat ayında arkadaşımın oyunu olan Deliliğe Övgü'ye gitmiştim. Pandemi öncesinde ortalama olarak yılda 10 ya da 12 performans izlediğimi söyleyebilirim.”

K12: “Bir şeyler izlemediğim zamanlarda arkadaş grubumla Counter Strike da Ps oynamayı ve birlikte takılmayı seviyorum. Birilerinin evinde ya da dışarda sohbet edip takılıyorz.”

K1: “Eskiden müze gezmeyi çok severdim. Her boş günümde eskiden müze ziyareti vb. yapardım. Hafta bir bunlardan biri (sergi, müze, sinema, arkadaşlarla sosyalleşme) kesin olurdu. Yaşamsal koşulları daha fazlasını yapmamı engeliyor... Şimdi kitap okuyorum, televizyon izliyorum. Daha çok Youtube. Ev içinde daha çok vakit geçiriyorum.”

K5: “Önceden sinemaya gidip sosyalleşirdim. Yoga. Tiyatrodan sıkıldım. Fiyatlar falan arttı, ekonomik anlamda çok etkiledi. Sinema da son zamanlarda çok pahalandı, iki kişiye 100 TL vermek enayilik gibi geliyordu. Bir ay sonra Netflix'e gelen filme o kadar para vermek enayilik bence. Öncesinde bir kahve içip film izleyip sonrasında bir yemek yiyip dışarda bir aktivite yapıyordum ama artık Netflix'te daha konforlu gelmeye başladı. Beğenmediğimi kapatıyorum, durduruyorum. Bekletip sonrasında izleyebiliyorum. Diğer kültürel aktiviteleri yapardım ama ekonomik sıkıntı engelliyor... Artık boş zamanlarımda neredeyse tamamen Netflix izliyorum. Aynı zamanda Yoga yapıyorum ve kitap okuyorum”

K8: “Ayda iki defa sergiye gidiyordum. Kitap okuyorum. Netflix olduğundan beri biraz sinema kültürü azaldı. 5 sene önceki ben filmin sinema salonunda izlenmesi gerektiğini savunurdu. Ama günümüzdeki gelişmeler evde izlemenin daha konforlu olduğunu hissettirdi ama hiçbir zaman sinemadaki konsantrasyonu yakalayamıyoruz... Şimdilerde boş zamanlarımda Instagram video içerik üretiyorum. Dizi izliyorum. Bazen dizi izlemesem de saçma sapan Masterchef açıyorum. Başı ve sonu olmadığı için ne zaman açsam yakalayabildiğim bir şey. Bu anlamda o beni rahatlatan bir şey oluyor.”

K2: “Sahne sanatlarına ayda 1 veya 2 kere gidiyorum. Haftada en az 2 kere dışarıda arkadaşlarımla oturuyorum. Konserleri takip etmeye çalışıyorum. Ve tek başıma bireysel olarak takılıyorz... Bazen dışarda bazen bütün gün evde zaman geçiriyorum. Youtube videoları izliyorum. Kimi zaman da evde film ve dizi izliyorum. Youtube'da da dizi izliyorum. Ülkenin durumu, belirsizlik, bizim gibi bu yaş grubundaki hemen herkeste karşılaştığım gelecek kaygısı, belirsizlik, yaşamı nasıl devam ettireceğine dair öngörülmezlik hali. Sürekli bir kaygan zemin üzerinde hareket edip ne yapacağımı da kestiremiyorum. O bir kaygı sebebi, sürekli ekonomik olarak kendimi nasıl geçindireceğim kaygısı. Travmatik haberler, toplumsal



*ayrımcılıklar gibi faktörler dışarı çıkıp sosyalleşmemi engelleyip evde vakit geçirmeme neden olan unsurlar.”*

*K3: “Tiyatro ve sinemaya hafta bir gidiyorduk. Kızım olduktan sonra gidemiyoruz. Ama şu an kızım la müze geziyoruz, neredeyse bütün müzelere gitmişizdir. Bazen ekonomik olarak zorlayıcı olabiliyor. Özel bir tiyatro bileti minimum 45 tl öğrenci aldysam onu da. Yoksa 75-80 TL zorlayıcı olabiliyor. Sinema mesela ayda bir mutlaka tiyatro, 2 defa da sinemaya gidiyorduk, kızım olmadan önce.”*

*K7: “Storytel üyeliğim var. Radyo tiyatroları var onları dinliyorum. Çocuk doğmadan önce müzelere her hafta sonu giderdik. Çocuk olunca gidemiyoruz... Boş zamanlarımda kitap okuyorum, kızıma masal kitabı yazıyorum. Ablam ve annemle vakit geçiriyorum, onlarla sohbet etmeyi seviyorum.”*

*K6: “Her hafta sonu mangala, pikniğe gidiyoruz. Ev içi daha çok zaman geçiriyoruz. Evde daha rahat ediyoruz. Az gürültü, kalabuktan uzak daha rahat oluyor insan.”*

Yaşam tarzı kavramı marksist perspektifte bireyin sınıfsal konumuna göre belirlenen, onun beğenilerini, değerlerini ve pratiklerini şekillendiren bir olgudur (Sobel, 1981, s.7). Marks, insanın hayatı boyunca ekonomik alım gücünün çizdiği sınırlar çerçevesinde yaşamını şekillendirdiğini düşünür. Hatta, bu ortak ekonomik sınıfsal alanda bireyler diğer üyelerle benzer/ortak bir yaşam oluşturabilir. Marks’ın iddiasından hareketle farklı ekonomik sınıflarda konumlanan bireylerin benzer yaşam tarzlarını deneyimlemeleri olası değildir. Ancak ekonomik determinist bakış açısının sınırlı çerçevesi yaşam tarzlarını belirlemede önemli bir faktör olsa da tek başına yeterli değildir. Nitekim günümüzde ekonomik bağlamda toplumsal sınıflar arasındaki ayrımın artmasına karşın giderek sınıflar arası geçişin muğlaklaştığı söylenebilir. Özellikle 1990’lı yıllar sonrasında değişen ekonomi politikaları sonucu lüks tüketim pratiklerinin deneyimlenmesi ile yeni yaşam tarzları yaratılır. “Böylece alt ve üst sınıf arasındaki orta sınıfın konumu yeniden şekillenir ve alt orta ve üst orta sınıf olarak ikiye ayrılır. Bourdieu’ya göre, yükselen orta sınıf, tüketim kültürünün inşasında önemli rol oynayan “kültür araçları”dır (Baloğlu, 2019, s.2881).” Bu bağlamda günümüzde toplumsal sınıf, soyut kavramlar kümesinden oluşan bir kavramdan ziyade, o sınıfı oluşturan bireylerin toplumsal ve kültürel pratiklerini deneyimledikleri ve bunları çeşitli sembolik araçlarla yapılandırdıkları bir yapıdır. Bu nedenle toplumsal sınıf ile ilgili araştırmaların verileri topluluğun topyekün eylemlerinde değil, gündelik yaşam pratiklerini, deneyimlerini ve beğenilerini inşa ettikleri - Bourdieucu tarzla- bireysel alanlarda elde edilmelidir. Ancak şunu da unutmamak gerekir ki, bireylerin toplumsal ilişki ağları ve yaşam tarzları Marks’ın belirttiği üzere ekonomik sınıfsal sınırın belirlediği ölçütler çerçevesinde belirlenir. Bu durum gündelik yaşam pratiklerini alt, orta ve üst sınıfsal konumda yaşam tarzlarını şekillendiren bireylerin kültürel sermaye aracılığıyla kazandıkları kimlerini de sınıfsallaştırır (Karademir Hazır, 2014, s.234).

Kimliğin sınıfsallaştığı yeni yaşam biçimi pratiklerinde yaşam tarzı kavramı sosyal sınıflar arasındaki güç ilişkilerini kültürel anlam ilişkilerine dönüştürür. Başka deyişle, bireylerin farklı yaşam tarzlarını içerimleyen toplumsal konumlarının değerleriyle kimliklerini, düşünce ve davranışlarını inşa ederken, kendi yaşam tarzlarının diğerleriyle aynı olmaması doğal bir süreç gibi anlamlandırılır. Tüm bu süreçte bireyin kendi ve/veya grubunun tekilliğini ayrıcalıklı konuma yerleştirmesi doğallaştırma sürecini destekler. Böylece farklı grupların tüketim pratikleri arasında inşa edilen ayrıcalıklık ya da ayrışma tüketim pratiğinin tekilliği, bireyin kendi (öz)alışkanlıkları gibi resmedilerek sembolik ya da simgesel tüketim araçlarıyla

meşrulaştırılmaya çalışılır (Bourdieu, 2014, s.203). Keza Üstüner ile Holt'un Ankara' da üst orta sınıflarla yaptığı nitel çalışma da bunu destekler niteliktedir. Ankara'da orta sınıf bireylerin kültürel sermayesi yüksek grup, batılı hayat tarzı miti etrafında kültürel farklılıklarını gösterirlerken, daha düşük kültürel sermayesi olan grup, tüketim alanlarını yerileştirmek suretiyle, ulusal sosyal hiyerarşideki pozisyonlara oynarlar. Yine, yerel olandan, "bayağı" dan ve "düzensizlik"ten kaçma isteğinin mekansal yansımaları olan uydu kentler üzerine yapılan çalışmalar da bu kültürel hiyerarşinin varlığına işaret eder (Üstüner ve Holt, 2010, 51).

Araştırmada katılımcıların cevaplarının çoğunda yaşamın tarzlaşma eğilimi/çabası gözlemlenirken ve Üstüne ve Holt'un çalışmasına yakın veriler elde edilmiştir. 12 katılımcının 9'unda kültürel sermayesi yüksek grupların batılı hayat tarzı miti etrafında boş zaman pratikleri şekillenirken ekonomik olarak kaygan zeminde bulunan orta sınıfın kaygıları nedeniyle katılımlarının engellendiği ifade edilmektedir. Ancak ekonomik sıkıntı yaşamalarına rağmen kültürel pratikleri deneyimleme sıklıklarında bir azalma olduğunu belirten katılımcılar, gerektiğinde ücretsiz aktiviteleri takip edip gittiklerini belirtmektedir. Kültürel sermaye bağlamında incelendiğinde alt sınıfsal gruplardan ayrışma çabası olarak gözlenen bu çaba, Hjelmslev'in belirttiği üzere sanat eserlerine simgesel bağlamda sahip olma isteği olarak tanımlanabilir. Özellikle festival, sergi, müze ve sahne sanatları gibi üst kültür içeriklerini deneyimlediklerini belirten katılımcılar (yeni) yaşam biçimlerini ev içi / ev dışı olarak kategorize ederken ev içinde genellikle Netflix gibi platformlarda dizi içerikleri tüketirken ev dışında üst kültüre yakın kültürel pratikleri deneyimler. Diğer 3 katılımcının gerek iş ve beğeni farklılaşma bağlamında arkadaşlarla sahil ve piknik alanlarında sosyalleşme ve dijital oyun oynama deneyimleri göze çarpmaktadır.

### 5.5. (Yeni) İzleme Pratiği

*K4: "Bir diziye başladım mı bitirene kadar izliyorum. Geçen Unbelievable diye dizi izledim akşam dokuzda başladım sabah altıda bitirdim ve öyle kalktım. Mesela Call My Agent onu da bir hafta içinde falan bitirmiştin yani üç sezonu, seviyorum öyle bitene kadar izlemeyi... (...) Dizilerde filmlerdeki gibi bir yoğunluk olmadığı için benim daha çok zamanımı alıyor. (...) Benim için zaman zaman Netflix evin hâkimi konumuna gelebiliyor hatta ben bazen pişmanlıkla izliyorum o diziyi çok zamanım gidiyor çünkü ama kendimi de izlemekten alamıyorum. Pandemi izleme sıklığım arttı. Karantınada tükettiğim içerik 3-4 kat arttı. Bir dizinin 5 sezonunun orada olması patlamış mısır etkisi yaratıyor. Hepsini tüketmek istiyorsunuz."*

*K9: "İstediğim saatte istediğim şeyi izlediğim için Netflix kullanıyorum. Netflix'i parça parça düzenli olarak izleyebiliyorum. İş çok zamanımı alıyor. Bu sebeple akşamları ancak 2-3 saat izliyorum ama öyle sezonu tek günde bitirmem mümkün değil. Pandemi evden çalışırken daha çok izledim aslında 4-5 saat mesela... Daha önce belirlediğim ama bakmadığım dizi ve filmlere baktım özellikle. Belgesel çok ilgimi çekmiyor o yüzden izlemedim"*

*K10: "Netflix'in kişiselleştirme özelliği beni daha çok izlemeye yöneltti. Eskiden Tv+ ve Digturk üyeliklerim vardı. Ancak orda böyle bir serbestlik yoktu. Şimdi kendi seçtiğim diziyi parça parça günde en fazla 3-4 bölüm olacak şekilde izliyorum. Daha fazlasını izleyemiyorum sıkılıyorum. Sadece pandemi döneminde evden çalışırken çok boş vaktim oldu orada belgesel vs de izledim bazen yaklaşık 6-7 saat izlediğim zamanlar oldu."*

*K11: "Netflix'e yönelmemdeki en önemli neden belirli bir havuz içerisinden seçim yapabilmek. ...Ulusal kanallarda var olan akışa uyum göstermeniz gerekiyor. Ben hafızası kuvvetli bir izleyici olmadığım için sezonları biriktirmeyi tercih ediyorum. Çünkü sonraki sezonları aradan*

*zaman geçtiğinde izlediğimde hatırlayamıyorum. Netflix'te işim olmadığında 1 ya da 2 bölüm dizi ya da 1 film izliyorum ancak pandeminin ilk döneminde eve tıkkıldığımız ve benim işlerim tamamen durduğu için bir bağımlılık oluştu. Günde 5 ya da 6 dizi ya da 2-3 film izlemeye başladım. Bu bağımlılık yavaş yavaş eski pratiğime döndü şu an da yine en fazla 2 saat izliyorum.”*

*K12: “Netflix'te bir dizi yakaladım mı sezonu bitirmeden başından kalkmıyorum. Bu çoğu zaman sabahlamama neden oluyor. Özellikle pandemi döneminde şirkette covid çıkınca tedbir için 15 gün evde kaldık. O süre zarfında 10 saate kadar dizi izleyip listemdeki tüm dizileri bitirdim. Ancak yeniden çalışmaya başlayınca sadece akşamları izleme alışkanlığıma geri döndüm.”*

*K1: “Eğer güzel bir dizi varsa ve 4 sezonsa, o 4 sezonu birkaç günde bitirebiliriz. Çocuğum çok fazla izliyor şu sıralar. Netflix olmadan önce geleneksel medya izliyordu ama şu an Netflix'i izliyor ama otomatik yeniden başlatma daha fazla içerik izlemesine neden oluyor. Bu aslında bizim için de geçerli yarın iş olsa bile yeni bölüm otomatik olarak başladığında bizi izlemek için dürtüyor ve izliyoruz.”*

*K5: “Eğer beklediğim bir diziyse tüm günümü ayırıyorum. Genellikle dizileri bütün sezonu bir anda izliyorum. En son La Casa De Papel'i o şekilde izledim. Toplam 9 saat, sabahtan akşama kadar. Çünkü merak ediyorsun... Pandemi döneminde daha fazla Netflix dizisi izledim. Tüm gün eve kapanıp dizi izlediğim günler oldu.”*

*K8: “Ekşi sözlük gibi platformlardan aldığım bilgiler ya da değer verdiğim arkadaşlarımdan aldığım tavsiyeler beirleyici. Oturup sabahtan akşama kadar tüm bölümleri izlemeyi seviyorum. Yoruyor ama yorgunluk aldığın zevkin arkasında kalıyor.”*

*K2: “İnternette yapılan yorumlar Bantmag, Filmlovers gibi sitelerdeki eleştirel seçtiğim içeriklerde belirleyici oluyor. Genelde parçalara bölüyorum dizi uzunsa. Ama 20 dk lik dizilerse bir oturuşta AŞK 101 bölüm 1 saati ama tüm gün izledik. Ondaki fark aile ile ortak bir şey yapıp onun üzerine konuşabilmek etkili oldu. İzlerken sıkılmadım. Dizi hoşuma gittiyse merak ediyorum, o yüzden izlerken yorulmadım.”*

*K3: “Dizi izlemeden önce bitmiş bir dizi ise kaç sezon diye bakıyorum 4-5 sezonsa başlıyorum. Diziyi eşimle başladıysam parça parça izliyorum. Ama kişisel başladıysam sezon sezon izliyorum.”*

*K7: “Bir sezonu bir günde bitiriyorum. Örneğin Atiye dizisini beğendim ve bir günde bitirdim.”*

*K6: “Netflix benzer içerik önerdiği için sevdiğim film, dizileri öneriyor. İlk başta internetteki yorumlara bakıyorum, keza popüler olması da dikkatimi çekmesi için etken ama beğenmezsem kapatıyorum. Genellikle gelen sezonları tek seferde izliyoruz.”*

Kanada'nın Toronto Star gazetesinden Raju Mudhar'ın Netflix Etkisi<sup>2</sup> olarak belirttiği yeni izleme pratiği bir anlamda "açık büfe" tüketime doğru gidildiğine işaret etmektedir. Benzer şekilde Manley ise kişilerin sosyalleşmeden kaçınmak yerine sosyalleşebilmek için izleme pratiklerini değiştirdiğini belirtir (Manley, 2013). Nitekim Netflix'in yaptığı incelemelere göz atıldığında bir sezonun tüm bölümleri eş zamanlı yayınlanan dizilerin genç ve orta yaş izleyiciler arasında oldukça yaygın olduğu söylenebilir (Matrix, 2014, s.119). Dijital yayın

<sup>2</sup> [https://www.thestar.com/entertainment/2013/10/16/the\\_netflixication\\_of\\_all\\_media.html](https://www.thestar.com/entertainment/2013/10/16/the_netflixication_of_all_media.html)

platformlarının giderek ucuzlaması ve erişilebilir olması içeriklerin zaman ve mekândan bağımsız izlenebilmesine olanak sağlar. Katılımcıların çoğunun ortak cevaplarından olan özgürleşme ve içeriği yönetebilme gücü özgürlük olarak algılansa da bu durumun izleme pratiğinde bir değişime yol açtığı savunulabilir. O halde katılımcı kendini özgürleşmiş olarak görse de içeriğe bir şekilde yine tüketmekte hatta geleneksel medyada tükettiğinden daha fazlasını tüketmektedir. Zira alınan cevaplar göstermektedir ki bireylerin dizinin yeni sezonu geldiğinde bölümlerin tamamını izleme eğilimi, tüketimin aşırılışmasına neden olmakta; diğer günlerde diğer içeriklere yönelmesine ve onları tüketmesine teşvk etmektedir. Bu durumun Netflix'in pazarlama teknikleri ve kullandıkları arayüz aracılığıyla (dizinin bölümü bittikten sonra otomatik diğer bölüme geçişi) tüketicuyu ekrana bağlayan yapısı ile ilişkisi mevcuttur. Keza Netflix, 2013 yazında yaptığı bir araştırmada izleyicilerin yaklaşık %10'unun tüm sezonu yirmi dört saat içinde tamamladığını açıklar (Wallenstein, 2013). Yurtdışındaki izleme pratiklerindeki değişimin Türkiye'ye yansması özellikle 2019 sonrasında gerçekleşir. Televizyon izlemediğini söyleyen katılımcıların birçoğu, yeni sezon dizi içeriklerini arka arkaya izlediğini ve bir ya da birkaç gün içinde tüm sezonu bitirdiklerini belirtir.

Özellikle çoğu katılımcı karantina döneminde evde daha fazla vakit geçirdikleri için izleme pratiklerindeki artışı ifade ederler. İzleme pratiklerindeki niceliksel artışın yanı sıra katılımcılar ilgilerini çekmeyen içerikleri de tüketmeye başlayarak niteliksel olarak da artış göstermektedir. Pandeminin değiştirdiği gündelik hayat pratikleri izleme alışkanlıklarını doğrudan etkilemiş görülmektedir. Bu duruma istisna olan iki katılımcı bulunmaktadır. Öğretmen olan katılımcılar iş yüklerinin artışı nedeniyle diğer katılımcıların aksine daha az içerik tüketmektedir.

## 6. SONUÇ

Yapılan araştırmada kültürel sermayesi yüksek olan bireylerin gündelik yaşam pratiklerinde kültürel sermayesi düşük olan bireylerin televizyon izleme pratiğini motif değiştirerek yeni tür televizyon/yeni nesil izleme pratiği olarak değerlendirilebilecek olan dijital platforma kaydardığı sonucuna ulaşılmıştır. Katılımcılar geleneksel medyadaki içeriği muhafazakarlaşma, benzer konu üretimi, gerçeklik sorunu ve yerelleşme bağlamlarında değerlendirirken aynı zamanda bu boş zaman etkinliğini aşağı bir eylem olarak konumlamaktadırlar. Ancak katılımcılar Netflix'teki izleme pratiklerini ve bu platformdaki içerikleri ise gündelik hayatla benzerlik ya da özdeşleşme boyutunda değerlendirmekte ve küresellik vurgusunun altını çizerek müdahale edilen özgürlük alanlarına yönelik alternatif bir yol olarak görmekte ek olarak batılı hayat tarzını sembolize eden tüketimler olarak belirtmektedirler. Bu sonuç bizi geleneksel medya içeriklerini kalitesiz ve aşağı olarak nitelendiren bireylerin aşağı bir konumda yer alamamak için tükettiği geleneksel medya içeriklerini reddettiği değerlendirmesine götürmektedir. Diğer taraftan kültürel sermayeyi sosyal sermayeye dönüştürme sürecinde kitlesel üretime ve sosyal ilişki ağına vurgu yapan DiMaggio'nun çalışmasından hareketle bu araştırmada da katılımcıların sosyal aidiyet ve bir tür sosyal gruplara olan dolaylı bağlılık kurma ihtiyacı ve dışlanmaya maruz kalmama düşüncesi ile eşzamanlı tüketimler yaptığı sonucuna ulaşılmıştır. Kendi toplumsal sınıfında ekonomik koşullarının izin verdiği ölçüde hayatını şekillendiren bireyler, ekonomik olarak kaygan zeminde bulunmalarından dolayı geçmişe oranla daha az kültürel pratikleri deneyimlediklerini ancak alt sınıfsal gruplardan ayrışma sürecinde Netflix tüketimini kültürel bir içerik olarak değerlendirdikleri görülmektedir. Başka bir deyişle katılımcıların Netflix'i bir tür kişisel zenginleşme aracı olarak gördükleri bu noktada kendilerini alt sınıflardan ayırmak için geleneksel medya içeriklerini olumsuzladıkları söylenebilir. Bu verilere ek olarak araştırmada kendi bireysel tercihlerine yönelik içerik

tüketiminde bulunan katılımcıların geleneksel medyadan daha fazla izleme pratiğini gerçekleştirdiği ve pandemi döneminde daha fazla boş vakite sahip olmalarından kaynaklı olarak sürekli izleme için tutarlı bir neden geliştirdikleri ve izleme eşiklerini yükselterek Muhdar'a atıfla "açık büfe" Netflix içeriklerini aşırı izleme motivasyonları ile tükettikleri belirtilebilir.

## KAYNAKÇA

- AAKER, J.L. (1999). "The malleable self: the role of self-expression in persuasion." *Journal of Marketing Research*, 36, 43-57.
- AKKUŞ, T. (2019). "Kan benim kanal benim." *TRT Akademi Dergisi*, 4(7), 179-183. Erişim adresi: <https://dergipark.org.tr/tr/download/article-file/638800>
- ANALECT (2014), Tune in: The Impact of Binge Viewing, <https://www.slideshare.net/asmolick/analect-primaryresearch-the-impact-of-binge-viewing-final-7-102014>
- ARSLAN, Z. (2012). "Geçmişten Bugüne Eleştirel Bir Orta Sınıf Değerlendirmesi." *Toplum ve Demokrasi Dergisi*, 6(13), 55-92.
- BALOĞLU, U. (2019). "Yaşam Biçimlerinin Televizyon Dizilerinde Yansıtılması: Bizimkiler Örneği." *MANAS Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 8(3), 2875-2897.
- BAUDRILLARD, J. (2016). *Tüketim Toplumu*, İstanbul: Ayrıntı Yayınları.
- BLAIR, T., BURRER, T., GARCIA, J., HERNANDEZ, A., LI-SOUTHWICK, Q. Y., LOGAR, K. & PORTER, L. (2019). *Netflix Company Analysis* (PDF Belgesi). <http://tessacreates.com/wp-content/uploads/pdfs/Netflix-CompanyAnalysis.pdf>.
- BOCOCK, R. (2005). *Tüketim*. Dost Kitabevi.
- BOURDIEU, P. (2014). *Simgesel sermaye ve toplumsal sınıflar*. Çev. Nazlı Ökten, *Cogito*, 76, 192-203.
- BOURDIEU, P. (2015). *Ayrım: Beğeni yargısının toplumsal eleştirisi*. Heretik.
- DiMAGGIO, P. (1987). *Classification in art*. *American sociological review*, 440-455.
- EYCE, B. (1999). "Sosyal tabakalaşma tipolojisinde Weberiyen model." *Selçuk Üniversitesi Edebiyat Fakültesi Dergisi*, (13), 271-287.
- FLICHY, P. (1995). "Dynamics of modern communication: The shaping and impact of new communication technologies." in J. Corner, P. Scannell, Garnham, P. Schelsinger, C. Sparks, & Wood (Eds.), *Media culture and society*. London: Sage.
- GARNHAM, N. (1993). *Bourdieu, the cultural arbitrary, and television*. *Bourdieu: critical perspectives*, 178-192.
- HITCHCOCK, L. A. (2013). *Kuramlar ve Kuramcılar*, çev. Seda Pekşen, İstanbul: İletişim Yayınları.
- JAWORSKI B. (2021). *Netflix: Reinvention across mutiple time periods*. *AMS Review*. <https://link.springer.com/article/10.1007%2Fs13162-021-00195-y>.

- JENNER, M. (2018). *Netflix & The Re-Invention of Television*. Cambridge UK: Palgrave Macmillan.
- JENSEN, K. & ROSENGREN, K. E. (2005). İzleyicinin Peşindeki Beş Gelenek (Ş. Yavuz ve Y. Yavuz, Ed.), Medya ve İzleyici Bitmeyen Tartışma, Ankara: Vadi.
- KARADEMİR HAZIR, I. (2014). “Bourdieu sonrası yeni eşitsizlik gündemleri: Kültürel sınıf analizi, beğeni ve kimlik.” *Cogito*, 76, 230-264.
- LIZARDO, O. (2006). “How cultural tastes shape personal networks.” *American Sociological Review*, 71(5), 778-807.
- LÓPEZ-SINTAS, J., ROJAS DE FRANCISCO, L., & GARCÍA-ÁLVAREZ, E. (2017). “Home-based digital leisure.” *World Leisure Journal*, (59), 86-92.
- MANLEY, L. (2013). “Post-Water-Cooler TV.” *New York Times* 11 Aug. AR1. Print.
- MATRIX, S. (2014). “The Netflix effect: Teens, binge watching, and on-demand digital media trends.” *Jeunesse: Young People, Texts, Cultures*, 6(1), 119-138.
- MICHAEL E. (1981). *Sobel, Lifestyle and Social Structure: Concepts, Definitions, Analyses*, New York: Academic Press Inc.
- MORABITO, A. (2014). “Viewership for AMC’s Walking Dead Soars.” *New York Post*. NYP Holdings, 15 Oct. 2013. Web. 14 June 2014.
- MORRISON, M. & KRUGMAN, D. (2001). “A look at mass and computer mediated technologies: Understanding the roles of television and computers in the home,” *Journal of Broadcasting & Electronic Media*, 45(1), 135–161.
- NEWCOMB, H. (1994). *Television: The critical view*. Fifth edition. New York: Oxford University Press.
- ÖZONUR, D. (2010). “Türkiye’de ‘yeni orta sınıf’ üzerine bir analiz: İssız Adam; ‘yuppie’ Alper”. *Marmara İletişim Dergisi*, 16, 187-200.
- PALABIYIK, A. (2011). “Pierre Bourdieu Sosyolojisinde ‘Habitus’, ‘Sermaye’ ve ‘Alan’ Üzerine.” *Liberal Düşünce Dergisi*, (62), 1-21.
- ROSS, G. (1978). “Marxism and the New Middle Classes: French Critiques”, *Theory & Society*, 5(2), s.163-190.
- SARI, Ü. & TÜRKER, H. (2021). “Dijital Platform Kullanıcılarının İzleme Alışkanlıklarına Yönelik Bir Araştırma: Netflix Örneği.” *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 21 (1), 59-80.
- SINTAS, J. L., de FRANCISCO, L. R. & ÁLVAREZ, E. G. (2015). “The Nature of Leisure Revisited.” *Journal of Leisure Research*, 47(1), 79–101.
- SKEGGS, B. (1997). *Formations of class & gender: Becoming respectable*. Sage.
- SLATER, D. (1997). *Consumer Culture and Modernity*, Cambridge: Polity Press
- SMITH, P. (2007). *Kültürel kuram*. Çev. Güzelsarı, S., & Gündoğdu, İ. İstanbul: Babil Yayınları.

- SOBEL, M. E. (1981). *Lifestyle and Social Structure: Concepts, Definitions, Analyses*, Academic Press Inc. New York.
- SPANGLER, T (2013). Netflix survey: Binge-watching is not weird or unusual. Available at: <http://variety.com/2013/digital/news/netflix-survey-binge-watching-isnot-weird-or-unu-sual-1200952292/>
- STEINER, E. & XU, K. (2020). "Binge-watching motivates change: Uses and gratifications of streaming video viewers challenge traditional TV research." *The International Journal of Research into New Media Technologies*, 26 (1). 82-101. doi: 10.1177/135.485.6517750365.
- SWEETMAN P. (2003). "Twenty-First Century Dis-Ease? Habitual Reflexivity Or the Reflexive Habitus". *The Sociological Review*. 51(4), 528-549
- ŞAYLAN, G. (2002). *Postmodernizm*, Ankara: İmge Kitabevi
- TICHI, (1991). *Electronic hearth: Creating an American television culture*. New York: Oxford University Press.
- TOPÇU, U.C., EROĞLU, U. & ÖZER, A. (2020). "Gösterişçi Tüketimin Kökenleri: Benlik, Sosyal Statü ve Tüketici Materyalizmi." *Tüketici ve Tüketim Araştırmaları Dergisi*, 12(1), 151-185.
- TRYON, C. (2015). "TV Got Better: Netflix's Original Programming Strategies and Binge Viewing." *Media Industries Journal*. 2 (2).104-116. doi: <https://doi.org/10.3998/mij.15031.809.0002.206>
- TURKLE, S. (2011). *Alone together: Why we expect more from technology and less from each other*. New York, NY: Basic books.
- TURNER, J., BEEGHLEY, L. & POWERS, C. H. (2010). Çev. Ümit Tatlıcan, *Sosyolojik Teorinin Oluşumu*. Ankara: Sentez Yayıncılık
- TÜRDÜ, N. (2021). *Webrazzi Insights Medya Tüketim Alışkanlığı* (Araştırma Raporu). <https://webrazzi.com/2021/02/04/medya-tuketim-aliskanligi-arastirma-raporu/>
- ULUÇ, G. (2008). *Küreselleşen Medya: İktidar ve Mücadele Alanı*. İstanbul: Kırmızı Yayınları.
- ÜSTÜNER, T. & HOLT, D. (2010), "Toward a Theory of Status Consumption in Less Industrialized Countries", *Journal of Consumer Research*, 37 (1), s. 37-56.
- VIÑALS-BLANCO, A. (2015). The transformation of leisure in the digital age. In B. Çoban (Ed.), *Social media and social movements: The transformation of communication patterns* (pp. 165–180). Lanhan, MD: Lexington Books.
- VIRILIO, P. (1995). "Speed and information: cyberspace alarm!." *Ctheory*, 18(3), 1-5.
- WALLENSTEIN, A. "'Arrested Development' Draws Big Early Netflix Audience." *Variety*. *Variety Media*, 28 May 2013. Web. 14 June 2014.
- WEBER, M. (2012). *Ekonomi ve Toplum*. Çev. Latif Boyacı, İstanbul: Yarın Yayınları.
- WYNNE, D. (2002). *Leisure, lifestyle and the new middle class: A case study*. Rout

# Dövizin Borsa İstanbul Pay Piyasasında Yatırım Yapan Yatırımcılar Tarafından Koruma Amaçlı Olarak Kullanılmasının Etkinliği

(Araştırma/Düzeltilme Makalesi)

*The Effectiveness of Using Foreign Exchange as a Hedge Mechanism by Investors in Borsa İstanbul Stock Exchange*

Doi: 10.29023/alanyaakademik938842

**Serkan ÜNAL**

Dr. Öğr. Görevlisi, Ufuk Üniversitesi, Meslek Yüksek Okulu

serkan.unal@ufuk.edu.tr

Orcid No: 0000-0002-7060-979X

**Bu makaleye atıfta bulunmak için:** Ünal, S. (2021). "Dövizin Borsa İstanbul Pay Piyasasında Yatırım Yapan Yatırımcılar Tarafından Koruma Amaçlı Olarak Kullanılmasının Etkinliği", *Alanya Akademik Bakış*, 5(2), Sayfa No.571-588.

## Anahtar kelimeler:

Dolar, Döviz, BIST100,  
Borsa, Hedge  
Mekanizması

Makale Geliş Tarihi:  
28.10.2020

Kabul Tarihi:  
25.11.2020

## Keywords:

Dollar, Foreign  
Exchange, BIST100,  
Stock Exchange,  
Hedge Mechanism

## ÖZET

Bu çalışmada Borsa İstanbul'da yatırım yapan yatırımcıların dövizini bir hedge mekanizması olarak kullanıp kullanamayacakları araştırılmıştır. Regresyon analizleriyle reel USDTRY kuru ve reel BİST100 endeksi arasındaki ilişkinin test edildiği çalışma 1994 ve 2020 yılları arasında kapsamaktadır. Bu zaman aralığında, iki değişken arasındaki uzun vadeli ilişki ve 1994, 2001, 2008 ve 2018 krizleri sırasındaki ilişkiler incelenmiştir. Elde edilen bulgulara göre reel USDTRY kuru ile reel BİST100 endeksi arasında ters yönlü ve güçlü bir ilişki söz konusudur. Özellikle BİST100 endeksine uzun vadeli yatırım yapan yatırımcılar için geçmişte yaşanan ani kriz ortamlarında USDTRY kuru önemli derecede hedge fonksiyonunu yerine getirmiştir.

## ABSTRACT

In this study, it is investigated whether investors investing in Borsa İstanbul can use the exchange rate as a hedging mechanism. The study, in which the relationship between the real USDTRY rate and the real BIST100 index is tested with regression analysis, covers the years between 1994 and 2020. In this time span, the long-term relationship between the two variables and the relationships during the 1994, 2001, 2008, and 2018 crises were examined. According to the findings obtained, there is a strong and inverse relationship between the real USDTRY rate and the real BIST100 index. Especially for investors who made long-term investments in the BIST100 index, the USDTRY rate has fulfilled its hedge function significantly in the sudden crisis environment experienced in the past.

Serkan Ünal tarafından gerçekleştirilen "Dövizin Borsa İstanbul Pay Piyasasında Yatırım Yapan Yatırımcılar Tarafından Koruma Amaçlı Olarak Kullanılmasının Etkinliği" isimli makale, Alanya Akademik Bakış dergisi 2021 yılı 5. cilt, 1. sayısı 245-263 sayfa aralığında yayımlanmış olup, makalenin kaynakça bölümünde sehven yapılan bir hata tespit edilmesi nedeniyle "düzeltilme makalesi" olarak 2021 yılı 5. cilt, 2. sayısı 571-588 sayfa aralığında tekrar yayımlanmıştır. Yapılan bu küçük düzeltme makalenin akademik içeriğini etkilememektedir.



## 1. GİRİŞ

21. yüzyıl başlarında gelişmiş ülkelerde nüfus yaşlanmış, ekonomik büyüme hızı yavaşlamış ve ihracat ve iç talepte durulma yaşanmıştır. Bu koşullar, düşük enflasyon ve negatif faiz koşullarının oluşmasına neden olmuştur (Singh, 2020:58). Dünya genelinde sabit getirili tahvillerin kazanç oranlarındaki düşüş, yatırımcıların farklı enstrümanlara yönelmesine neden olmuştur. Bu dönemde Türkiye, çift haneli seyreden enflasyon hızı (TUİK, 2020) ve döviz kurlarındaki yüksek oynaklık ile diğer ülkelerden ayrılmıştır (Karabıyık ve Çılbant, 2020:9). Özellikle 2019 sonrasında TCMB, politika faiz oranını Eylül 2018’de %24 iken Mayıs 2020’de %8.25’e kadar düşürmüştür (TCMB, 2020) ve kamu bankaları öncülüğünde Temmuz 2019’dan Ağustos 2020’ye kadar geçen sürede bankacılık sektörünün vermiş olduğu kredilerde %40 oranında artış yaşanmıştır (BDDK, 2020). Bu durum, piyasadaki likiditeyi ciddi miktarda artırırken, düşük faiz oranları nedeniyle yatırımcılar farklı yatırım enstrümanları arayışına girmiştir. BIST100 endeksindeki şirketlere yatırım yapan yerli yatırımcı sayısı 2019 yılı Aralık ayında 0.98 milyon adet iken 2020 yılı Temmuz ayında 1.26 milyon adete yükselmiştir (Merkezi Kayıt Kuruluşu, 2020). Türkiye’de günümüzde de çift haneli enflasyonun devam etmesi ve hisse senetlerinin diğer yatırım enstrümanlarına kıyasla daha oynak bir yapıya sahip olması, Türk yatırımcılar için riskten korunmanın önemini artırmaktadır. Bu çalışmada USDTRY (Dolar / TL) kurunun Borsa İstanbul’daki hisse senedi yatırımcıları için bir koruma aracı olarak ne derece etkin olduğu araştırılmıştır. Günümüzde yabancı yatırımcılar, Borsa İstanbul’da %50 pay sahibidir (Merkezi Kayıt Kuruluşu, 2020). Bu nedenle Borsa İstanbul’daki hisse senetlerinin yükselişi özellikle yabancı yatırımcıların Türkiye’ye yöneldiği sırada gerçekleşmekte, tam tersi durumda ise hisse fiyatlarında baskılanma gerçekleşmektedir. Yabancı yatırımcılar Türkiye’ye gelirken döviz bozmakta, çıkarken ise döviz almaktadırlar. Bu durum hisse senetleri fiyatları ile döviz kurları arasında ters ilişki oluşturabilir. Diğer yandan Türk borsasındaki birçok şirketin döviz cinsinden borcu söz konusudur (Akkas, 2016:84).

Döviz kurlarındaki yükselme ülkenin risk primini artırmakta, döviz borcu olan şirketlerin sermaye yapılarının bozulmasına yol açmakta ve şirketlerin borçlanma yeteneklerini sınırlamaktadır. Ekonomide iyileşme yaşanan dönemlerde ise bunun tam tersine borsadaki yabancı iştahı artmakta, yurt dışından gelen sermaye akışı ile döviz kurları düşmekte, döviz borcu olan şirketlerin borç oranları iyileşmekte ve şirketlerin piyasa değerleri yükselmektedir. Bu çalışmada iki farklı değişken arasındaki bu ilişkinin düzeyinin incelenmesi amaçlanmış ve yatırımcılara yatırım kararlarında faydalanabilecekleri bilgi sunulmuştur.

Literatürdeki çalışmalar incelendiğinde önemli bir bölümünün USDTRY kuru ile borsa endeksi arasında aynı yönlü ilişki olduğunu saptadığı görülmektedir (Alacahan ve Akarsu, 2019; Boyacıoğlu ve Çürük, 2016; Hersi ve Koy, 2020; Kayral, 2020). Yeni TÜFE zaman serisinin takip edilmeye başlandığı 2003 yılı Ocak ayından 2020 Ekim ayına kadar geçen sürede USDTRY kuru %378 ve BIST100 endeksi %963 oranında artmıştır. Fakat bu artışta aynı dönemde TÜFE’de gerçekleşen %404’lük önemli seviyedeki yükselişin payı olduğu görülmektedir. Bu da haliyle USDTRY kuru ile BIST100 endeksi arasında pozitif ilişki varmış gibi görünmesine yol açmıştır. Oysa enflasyonun olmadığı bir ortamda bu ilişkiyi gözlemlemek çok daha sağlıklı olacaktır. Diğer yandan literatürdeki çalışmalardan negatif ilişki bulmuş olan Belen ve Karamlekli (2016) ve Türsoy (2017) ise reel kur kullanmışlardır. Reel kur kullanılırken BIST100 endeksinden enflasyon etkisinin ayrıştırılmaması denklemin bir ayağının eksik olmasına yol açmaktadır. Bu çalışmanın literatüre katkıları şu şekilde özetlenebilir. (1) Literatürdeki çalışmalardan farklı olarak hem USDTRY kuru için hem de

BİST100 endeksi için TÜFE'den arındırılmış veriler kullanılmıştır. Bu sayede doğrudan yatırımcıların faydalanabileceği bir ilişki tanımlanmaya çalışılmıştır. (2) Bu çalışmada 1994 ile 2020 yılları arasındaki geniş bir zaman aralığı dikkate alınarak 1994, 2001, 2008 ve 2018 krizleri sırasında test edilen ilişkinin nasıl gerçekleştiğini analiz etmek mümkün olmuştur. (3) Türkçe literatürdeki çalışmalarda ağırlıklı olarak nedensellik ilişkisi tespit edilmeye çalışılmıştır. Bu çalışmada ise reel dolar kuru ve reel BIST100 endeksi arasında uzun dönemde eşbütünleşme olmadığı tespit edilmiş ve Tsai'nin (2012) Asya ülkelerinde kullandığı metodoloji izlenerek regresyon analizi yapılmıştır. Regresyon analizleri üç aşamada uygulanmıştır. İlk olarak aylık frekansta uzun dönemli ilişki test edilmiştir. İkinci olarak kriz dönemlerindeki ilişkinin daha detay analiz edilebilmesi için haftalık frekansta modeller oluşturulmuş ve her bir kriz dönemi ayrı ayrı analiz edilmiştir. Son olarak, USDTRY kuru getirileri yüzdelik dilimlere ayrılmış ve USDTRY kurunun yükseldiği ve düştüğü dönemlerde ilişkinin ne kadar sağlıklı gerçekleştiği regresyon analizleri ile ayrı ayrı test edilmiştir.

Bu makalede araştırma ve yayın ilkelerine uyulmuştur. Makalenin hazırlanması sırasında halka açık veriler kullanılmış olup etik kurul izni ve/veya yasal/özel izin alınması gerekli değildir.

## **2. DÖVİZ KURLARI İLE BORSA PERFORMANSLARI ARASINDAKİ İLİŞKİYİ İNCELEYEN ÇALIŞMALAR**

Literatürde döviz kuru ile borsa getirileri arasındaki ilişki oldukça sıklıkla çalışılan konulardan biridir. Farklı ülke borsalarında yapılmış araştırmalarda farklı sonuçlar elde edildiği görülmektedir (Bkz. Tablo 1). Son dönemde yapılmış olan çalışmalar ise aşağıda özetlenmiştir.

Çevik ve Çankaya (2020) 2008 ve 2019 yılları arasında altı farklı ülkeyi kapsayan çalışmalarında ülkelere ait borsa endeksleri, yabancı alımları ve döviz kurları arasındaki ilişkiyi analiz etmişlerdir. Araştırmada üç farklı ARDL modeli kurularak her bir değişken hem bağımlı hem de bağımsız değişken olarak kullanılmıştır. Araştırmadan elde edilen bulgulara göre uzun vadede Hindistan ve Türkiye'de döviz kurları borsa endeksini artırıcı yönde etki etmektedir.

Hersi ve Koy (2020) kırılğan beşli ülkelerini ele aldıkları çalışmalarında 2010 ve 2019 yılları arasında döviz kurları ve borsa endeksleri arasındaki ilişkiyi analiz etmişlerdir. VAR analizi ve Granger nedensellik testlerinin uygulandığı çalışmada Güney Afrika ve Türkiye'de döviz kurları ve borsa endeksleri arasında pozitif yönlü ilişki bulunduğu, Hindistan ve Brezilya'da ise döviz kurundan borsa endeksine doğru tek yönlü bir ilişki olduğu tespit edilmiştir.

Xie, Chen ve Wu (2020), 20 gelişmiş ve 6 gelişmekte olan dünya ülkesine ait 1998 ile 2017 yılları arasındaki veriyi dahil ettikleri çalışmalarında döviz kurları ile borsa endeksleri arasındaki ilişkiyi incelemişlerdir. Elde ettikleri bulgulara göre hisse senedi fiyatları kurları tahmin etme noktasında etkindirler fakat bunun tersi geçerli değildir. Nedensellik incelendiğinde ise kurlarla endeksler arasında karşılıklı ama zayıf bir ilişki söz konusudur.

Kayral (2020), 2009 ve 2019 yılları arasındaki Borsa İstanbul şehir endeksleri ve döviz kurları arasındaki ilişkiyi analiz etmiştir. ARDL sınır testinin kullanıldığı çalışmada İstanbul, Ankara ve İzmir şehir endeksleri ile döviz kurları arasında eş bütünleşme olduğu tespit edilmiştir. Araştırma bulgularına göre Euro ve dolar kurlarındaki %1'lik artış, İzmir şehir endeksini sırasıyla %0.84 ve %0.71 oranlarında etkilemektedir.

Alacahan ve Akarsu (2019) BIST100 endeksi ile döviz kurları arasındaki ilişkiyi 2004 ve 2018 yılları arasındaki veriyi kullanarak incelemişlerdir. Araştırma bulgularına göre USDTRY kuru gecikmeli olarak BIST100 endeksine etki etmektedir.

İlarslan (2018) 2007 ve 2016 yılları arasındaki veriyi kullanarak USDTRY ve EURTRY kurları ve BIST100 endeksi arasındaki ilişkiyi analiz etmiştir. Araştırma bulgularına göre döviz kurları ile Borsa İstanbul arasında bir yıl ile dört yıl arasındaki kısa dönemde negatif dört yıldan daha fazla olan uzun dönemde ise pozitif ilişki bulunmaktadır. Çalışma bulguları Türkiye’de borsa ile döviz kurları arasında geleneksel yaklaşımın geçerli olduğunu belirtmektedir.

Polat (2018) OECD üyesi olan ülkeleri ele aldığı çalışmasında 2000 ile 2016 yılları arasındaki veriyi kullanmış ve döviz kurları ile şirketlerin piyasa değeri arasındaki ilişkiyi analiz etmiştir. Çalışma sonuçlarına göre 1 ülkede döviz kurlarının hisse senetleri fiyatları üzerinde anlamlı etkisi bulunmazken, 11 ülkede pozitif etki, 7 ülkede ise negatif etkinin söz konusu olduğu tespit edilmiştir.

Eyüboğlu ve Eyüboğlu (2018) Borsa İstanbul şehir endeksleri ve BIST100 endeksi ile döviz kurları arasındaki ilişkiyi araştırmıştır. ARDL modeli ile 2011 ve 2016 yılları arasındaki verinin incelendiği çalışmada 24 endeks arasında yalnızca tekstil, deri endeksi ile Euro kuru arasında ve tekstil, deri, ticaret ve teknoloji endeksleri ile dolar kuru arasında kısa dönemde negatif, uzun dönemde ise pozitif ilişki olduğu saptanmıştır.

Tsai (2012) Asya piyasalarında yaptığı araştırmada 1992 ve 2009 yılları arasındaki veriyi kullanarak hisse senedi endeksleri ile döviz kurları arasındaki ilişkiyi analiz etmiştir. Bu araştırmada klasik en küçük kareler yöntemi yerine, yüzdesel dilimler baz alınarak uygulama yapılmıştır. Dolar kurunun değişim değerlerine göre büyükten küçüğe yüzdesel dilimler oluşturulmuş; daha sonrasında her bir yüzdesel dilim için ayrı model kurularak dolar kurundaki değişim ile borsa endeksleri arasındaki ilişki test edilmiştir. 6 farklı Asya ülkesinin dahil edildiği çalışmada, değişik yüzdelik dilimlerde istikrarlı ve istatistiksel olarak anlamlı bir şekilde döviz kuru ile borsa endeksleri arasın negatif ilişki olduğu tespit edilmiştir.

**Tablo 1. Döviz Kuru ile Borsa Arasındaki İlişkiyi İnceleyen Çalışmalar**

Makale	Yöntem	Kapsam	Dönem	Sonuç
Hersi ve Koy (2020)	GC	GA, TR, EN, HN, BR	2010-2019	GA, TR: Çift Yönlü HN, BR: FX > Borsa
Xie, Chen ve Vu (2020)	GC	26 farklı gelişmiş ve gelişmekte olan ülke	1998-2019	Çift yönlü ilişki
Çevik ve Çankaya (2020)	ARDL	HN, BR, GK, EN, TR, GA	2008-2019	HN ve TR: FX > Borsa
Emsen, Sadeghzadeh ve Aksu (2019)	ARDL	İR, Reel kur	2000-2016	Pozitif ilişki
Polat (2018)	AMG ve EK	OECD üyesi ülkeler	2000-2016	Çift yönlü ilişki
Aydın (2017)	Hacker-Hatemi-j	AR, BR, CH, EN, Fİ, MK, TR	1995-2016	Borsa > FX

Sui ve Sun (2016)	ARDL	BR, RS, HN, CH, GA	1993- 2014	Kısa vadede FX > Borsa
Akıncı ve Küçükçaylı (2016)	GC	TR, AVS, KA, DA, JP, İS, İN, AL, FR, FN, BL, AV	1997- 2013	Negatif ilişki
Najaf ve Najaf (2016)	GC	HN	2007- 2009	Borsa > FX
İnci ve Lee (2014)	GC	FR, AL, IT, İS, İN	1984- 2009	Çift yönlü ilişki
Tsaganos ve Siriopoulos (2013)	GC	US ve EU	2008- 2012	Borsa > FX
Kisaka ve Mwasaru (2012)	GC	KE	1993- 1999	FX > Borsa
Tsai (2012)	EKK	SN, GK, Fİ, TA, TY	1992- 2009	Negatif ilişki
Walid, Chaker, Masood ve Fry (2011)	EGARCH	HK, SN, MA, MK	1994- 2009	FX > Borsa
Tian ve Ma (2010)	ARDL	CH	1995- 2009	Pozitif ilişki
Dimitrova (2005)	GC	BD, İN	1990- 2004	Aynı yönlü fakat zayıf ilişki bulunmuştur
Ramasamy ve Yeung (2005)	GC	HK, Fİ, MA, Sİ, TY, GK	1997- 2000	HK: Çift yönlü Fİ, MA, Sİ, TY: Borsa > FX GK: FX > Borsa
Smyth ve Nandha (2003)	GC	BA, HN, PK, SL	1995- 2001	HN: FX > Borsa
Hatemi-J ve Irاندoust (2002)	GC	İS	1993- 1998	Borsa > FX
Granger, Huangb ve Yang (2000)	GC	HK, EN, JP, GK, MA, Fİ, Sİ, TY, TA	1986- 1997	GK: FX -> Borsa HK ve Fİ: Borsa > FX MA, Sİ, TA, TY: Çift yönlü
Demirkale (2020)	GC	TR: BIST100	2005- 2019	FX > Borsa
Kayral (2020)	ARDL	TR: Şehir endeksleri	2009- 2019	Pozitif ilişki
Alacahan ve Akarsu (2019)	ARIMA	TR: BIST100	2004- 2018	Pozitif ilişki
Şahin ve Özkan (2018)	Eş bütünleşme	TR: BIST100	2012- 2017	İlişki yok

İlarslan (2018)	Bayes	TR: BIST100	2007-2016	Kısa vade negatif; Uzun vade pozitif
Eyüboğlu ve Eyüboğlu (2018)	ARDL	TR: BIST100 ve diğer endeksler	2011-2016	Kısa vade ters yönlü; Uzun vade aynı yönlü
Türsoy (2017)	ARDL ve GC	TR: BIST100	2001-2016	Negatif ilişki
Belen ve Karamlekli (2016)	ARDL	TR: BIST100	2006-2014	Negatif ilişki
Boyacıoğlu ve Çürük (2016)	Havuzlanmış EKK	TR: İmalat sanayi firmaları	2006-2014	Pozitif ilişki
Kendirli ve Çankaya (2016)	GC	TR: BIST30	2009-2014	FX > Borsa
Şahin ve Sekmen (2013)	ARCH/GARCH	TR: 5 şirkete ait veri	1986-2012	FX > Borsa
Kaya, Çömlekçi ve Kara (2013)	EKK	TR: BIST100	2002-2012	Negatif ilişki
İşcan (2011)	GC	TR: BIST100	2001-2009	Borsa > FX
Özer, Kaya ve Özer (2011)	GC	TR: BIST100	1996-2009	Kısa vadede FX > Borsa
Doğukanlı, Özmen ve Yücel (2010)	JET	TR: Sektörel Endeksler	1999-2009	Hizmet sektörü negatif; Mali ve sanayi pozitif ilişki
Aydemir ve Demirhan (2009)	TY	TR: BIST100 ve diğer endeksler	2001-2008	Negatif ilişki
Rjoub, Türsoy ve Günsel (2009)	EKK	TR: 193 farklı şirket	2001-2005	Sektörel bazda negatif ve pozitif ilişkiler
Ayvaz (2006)	GC	TR: BIST100	1991-2004	Çift yönlü ilişki
Karamustafa ve Küçükkale (2002)	GC	TR: BIST100	2000-2001	Borsa > FX

**Ülkeler:** AV: Avustralya; AL: Almanya; AR: Arjantin; AV: Avusturya; AVS: Avustralya; BA: Bangladeş; BD: Birleşik Devletler; BL: Belçika; BR: Brezilya; CH: Çin; EN: Endonezya; EU: Avrupa Birliği; Fİ: Filipinler; FN: Finlandiya; FR: Fransa; GA: Güney Afrika; GK: Güney Kore; HN: Hindistan; HK: Hong Kong İN: İngiltere; İR: İran; İS: İsviçre; İT: İtalya; JP: Japonya; KA: Kanada; KE: Kenya; MA: Malezya; MK: Meksika; PK: Pakistan; RS: Rusya; SL: Sri Lanka; SN: Singapur; TY: Tayland; TA: Tayvan; TR: Türkiye; US: Birleşik Devletler

**Yöntemler:** GC: Granger nedensellik testi; EK: Emirmahmutoglu-Kose testi; EKK: En küçük kareler; TY: Toda-Yamamoto; JET: Johansen eş bütünlük testi

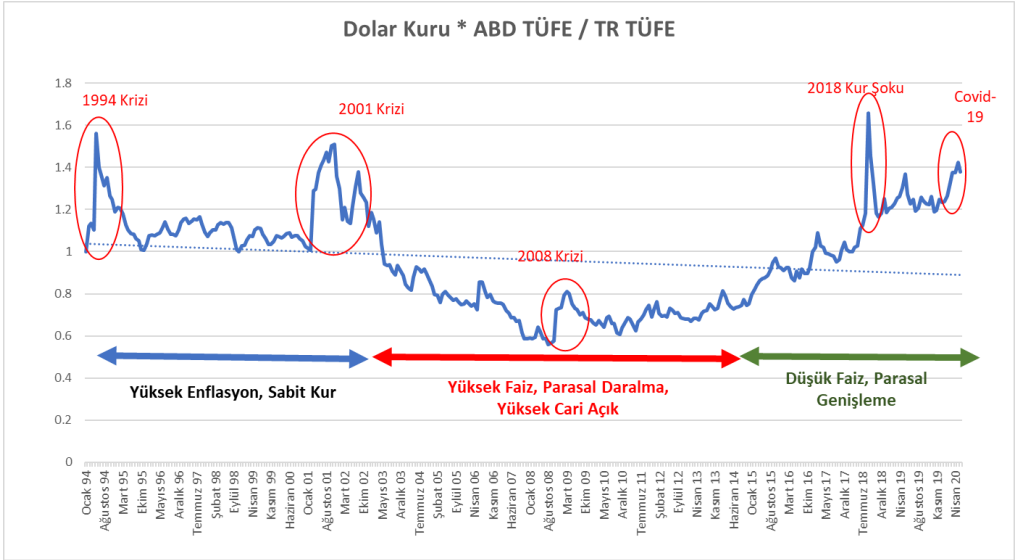
**Borsa > FX:** Borsa endeksinden döviz kurlarına; **FX > Borsa :** Döviz kurlarından borsa endeksine doğru ilişki olduğunu belirtmektedir.

**Kaynak:** Yazar tarafından oluşturulmuştur.

### 3. VERİ VE YÖNTEM

Bu çalışmada 1994 Ocak ile 2020 Temmuz arasında BIST100 endeksi, USDTRY kuru ve TÜFE verisi kullanılmıştır. BIST100 endeks verisi Borsa İstanbul internet sitesinden, USDTRY kuru TCMB'den ve TÜFE verisi ise TÜİK'den temin edilmiştir. Doların rezerv para birimi oluşu ve Borsa İstanbul'da en büyük paya sahip olan yatırımcıların ABD kökenli oluşu (Bloomberght, 2020) nedeniyle araştırmada kullanılacak döviz birimi olarak dolar seçilmiştir. 2001 yılına kadar Türkiye'de sabit döviz kuru rejimi uygulanması (Türkiye Bankalar Birliği, 2002) nedeniyle USDTRY kuru ile borsa endeksi arasındaki ilişkinin bu dönemde incelenmesi sağlıklı olmayacaktır. Fakat yine de her ne kadar 2001 yılına kadar sabit kuru rejimi kullanılmış olsa da kriz dönemlerinde devalüasyona gidilmek zorunda kaldığı ve kurda ciddi hareketlerin olduğu görülmektedir. Bu yüzden çalışmada USDTRY kuru ile BIST100 endeksi arasındaki ilişkiler kriz dönemleri ile 2001 ile 2020 yılları arasındaki uzun vadeli olmak üzere ayrı ayrı incelenmiştir.

Türkiye'de 1990'lardan bu yana USDTRY kurunun gelişimi incelendiğinde, bu gelişimi üç farklı döneme bölmek mümkün olacaktır (Bkz. Şekil 1). Sabit kurun uygulandığı, çift haneli yüksek enflasyonun yaşandığı birinci dönem 2001 yılına kadar sürmüştür. Bu dönemde dolar kurunun reelde Türk lirasına karşı hafif eğimli olarak değer kaybettiği fakat kriz dönemlerinde ani sıçramalar yaşandığı görülmektedir. 2001 sonrası ise IMF programının yürürlüğe girmesi ve gerçekleştirilen bir dizi yapısal reformlar sonrası (Turgut, 2006:10) enflasyon oranı düşmüş ve 2013 yılına kadar bu performans sürdürülmüştür. 2013 yılından sonra ise TCMB'nin daha genişleyici para politikası uyguladığı (Sümer, 2020) ve döviz kurlarının ise arttığı görülmektedir.



**Şekil 1. ABD ve Türkiye'deki TÜFE Oranları Kullanılarak Enflasyon Etkisinden Arındırılmış Olan USDTRY Kurunun Gelişimi**

*Kaynak: TÜİK, investing.com ve TCMB verileri kullanılarak yazar tarafından oluşturulmuştur.*

Literatürdeki çalışmalar incelendiğinde Tablo 1’de belirtilmiş olan bütün çalışmalarda borsa endeksi verisinde enflasyon düzenlemesi yapılmadığı görülmektedir. Diğer yandan döviz kurlarında da genellikle nominal değerler kullanıldığı, az sayıda çalışmada ise reel kur değerleri alındığı görülmektedir (Belen ve Karamlekli, 2016; Boyacıoğlu ve Çürük, 2016; Emsen, Sadeghzadeh ve Aksu, 2019; Türsoy, 2017). Türkiye yıllardır yüksek tek haneli ya da çift haneli enflasyonun yaşandığı bir ülkedir. Enflasyon hem döviz kurlarına hem de borsa endeksine pozitif etkisi olan bir etmendir. Türk borsasında işlem gören şirketlerin çoğunluğunun satış değerleri doğrudan Türkiye’deki enflasyon ile ilişkilidir. Bu da haliyle şirketlerin net karlarını ve değerlemelerini etkilemektedir. Enflasyonun yani Türk lirasının alım gücündeki düşüşün uzun vadede hem dolar kurunu hem de borsa endeksini yukarı yönlü olarak etkilemesi nedeniyle literatürdeki enflasyonu dikkate almamış birçok çalışmada uzun vadeli ilişkiler sağlıklı hesaplanamamıştır. Birçok çalışma USDTRY kuru ve borsa endeksi arasında pozitif ilişki olduğunu belirtmiş olsa da bunun asıl nedeni döviz kurları ve enflasyon arasındaki ilişkiden değil ülkedeki enflasyondan kaynaklanmaktadır. Burada USDTRY kuru ile enflasyonun birbirini etkilediği tartışması sunulabilir. Fakat döviz kurlarının enflasyondan çok daha oynak olduğu ve ayrıca Şekil 1’de görüleceği üzere dönemsel olarak döviz kurları ile enflasyon arasında büyük ölçekli farklılaşmalar olduğu gözden kaçmamalıdır. Ayrıca yatırımcı açısından düşünüldüğünde, yüksek enflasyonun olduğu bir ülkede nominal kazanç önemini kaybedebilir ve reel kazancın ön plana çıkacağı düşünülebilir. Bu nedenle bu çalışmada döviz kurlarının reel bir hedge mekanizması olarak borsa yatırımcıları tarafından ne kadar etkin kullanılabileceği sorusuna cevap aranmış ve yapılan analizlerde reel getiriler kullanılmıştır. Yabancı yatırımcılar için varlıklarının döviz cinsinden değeri önemli olduğu için doğal olarak hedge işlemine ihtiyaç duymaktadırlar, fakat bu çalışmada daha çok Türk yatırımcılar için bilgi sunulmaya çalışılmıştır.

Araştırma sorusu: Dolar, Borsa İstanbul’a yatırım yapan yatırımcılar için hedge mekanizması olarak kullanılabilir mi?

Araştırma metodolojisi üç aşamada kurgulanmıştır. İlk aşamada serbest kur rejiminin uygulandığı 2001 ile 2020 yılları arasındaki reel USDTRY kurunun ve reel BIST100 endeksinin aylık performansları arasındaki ilişki regresyon analizi ile test edilmiştir. Regresyon analizi yapılmadan önce Augmented Dickey–Fuller (Said and Dickey, 1984) testi ile değişkenlerin durağanlığı sınanmış ve en küçük kareler yönteminin uygulanmasına uygun olup olmadığı anlaşılmıştır. Daha sonrasında aşağıdaki 1 nolu denklem vasıtasıyla regresyon analizi yapılmıştır. Bu denklemde  $RBIST100_t$  t ayındaki enflasyondan etkisinden arındırılmış BIST100 endeksinin getirisini,  $RUSDTRY_t$  t ayındaki enflasyon etkisinden arındırılmış USDTRY kurunun değişimini ifade etmektedir. Yatırımcılar açısından uzun vadeli getirilerin önemli olması ve günlük fiyat hareketlerinin birçok farklı etkenden etkilenmesi nedeniyle ilişkilerin daha sağlıklı ölçülebilmesi için aylık frekans seçilmiştir.

$$RBIST100_t = \alpha_0 + \beta_1 RUSDTRY_t + \varepsilon_t \quad (1)$$

İkinci aşamada 2001 ve 2008 yıllarındaki ekonomik krizler ve 2018 yılında yaşanan kur şoku sırasında reel BIST100 endeksi ile reel USDTRY kuru arasındaki ilişki incelenmiştir. Kriz dönemlerinde piyasanın çok daha hızlı hareket etmesi nedeniyle aylık yerine haftalık frekans seçilmiştir. Regresyon analizinde haftalık değerler kullanılması dışında denklem 1’e bağlı kalınmıştır.

Üçüncü aşamada, Tsai'nin (2012) Asya ülkelerinde döviz kuru ile borsa endeksleri arasındaki ilişkiyi incelediği çalışmaya benzer şekilde yüzdelik regresyon yaklaşımı uygulanmıştır. Bu amaçla 2001 ve 2020 yılları arasındaki aylık reel USDTRY kuru getirileri yüksekten düşüğe göre sıralanmıştır. Reel USDTRY kurunun en çok düştüğü %30'luk dilime düşen aylar 1. yüzdelik dilimi; reel USDTRY kurunun ortalama performans gösterdiği %40'lık dilim içindeki aylar 2. yüzdelik dilimi ve son olarak reel USDTRY kurunun en yüksek performans gösterdiği aylar ise 3. yüzdelik dilimi oluşturmuştur. Daha sonrasında bu yüzdelik dilimler baz alınarak regresyon analizleri gerçekleştirilmiş ve sonuçlar sunulmuştur.

#### 4. BULGULAR

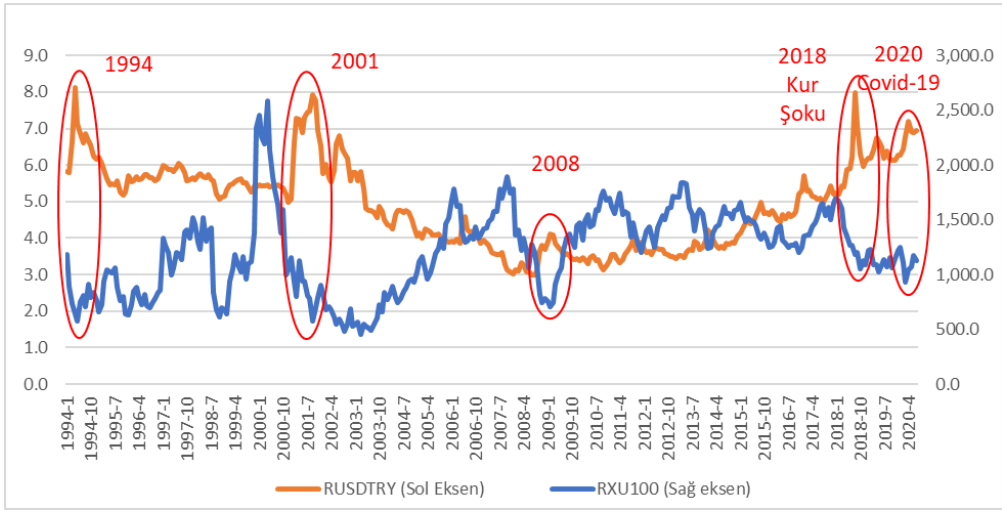
Reel USDTRY kuruna ve enflasyondan etkisinden arındırılmış BIST100 endeksine ait tanımlayıcı istatistikler Tablo 2'de sunulmuştur.

**Tablo 2. Tanımlayıcı İstatistikler**

	<b>RXU100</b>	<b>RUSDTRY</b>
<b>Ortalama</b>	0.42%	0.26%
<b>Medyan</b>	0.88%	-0.35%
<b>Maksimum</b>	39.71%	31.07%
<b>Minimum</b>	-27.10%	-11.50%
<b>Standart Sapma</b>	0.093	0.051
<b>Çarpıklık</b>	0.219	1.772
<b>Basıklık</b>	4.417	12.057
<b>Olasılık</b>	0.000	0.000
<b>Gözlem Sayısı</b>	235	235

Borsa'da hisse senetlerine yatırım yapan yatırımcıların risklerinin en çok arttığı dönemler ekonomik krizlerdir. Yatırımcıların döviz yatırımlarıyla bu riskten ne ölçüde korunabileceği analiz edilebilir. Şekil 2'de reel USDTRY kuru ve reel BIST100 endeksinin son yıllardaki gelişimi verilmiştir. Grafiğe bakıldığında ilk dikkat çeken durum krizler ile reel USDTRY kurundaki artış arasında yakın bir ilişki olduğudur. Grafiğe bakıldığında ulaşılan bir diğer gözlem ise reel BIST100 endeksinin her kriz döneminde ciddi düşüşler yaşamasıdır. Bir diğer gözlem ise Türkiye'de enflasyonun kontrol alınması için yüksek reel faiz ve mali disiplinin uygulandığı 2001 ve 2008 yılları arasındaki dönemde reel USDTRY kurunun sürekli düşmesi ve yine aynı dönemde BIST100 endeksinin yükselmesidir.





**Şekil 2. Reel USDTRY ve Reel BIST100 Endeksinin Kriz Dönemlerindeki Gelişimi**

Bu ilişkinin istatistiksel olarak ne derecede anlamlı olduğunun anlaşılması için öncelikle reel USDTRY kuru ve reel BIST100 endeksi için Augmented Dickey–Fuller birim kök testleri yapılmıştır. Her iki değişkenin düzeyde  $I(0)$  durağan olmadıkları fakat birinci farkta  $I(1)$  durağan oldukları tespit edilmiştir (Bkz. Tablo 3). Değişkenlerin düzeyde durağan olmaması nedeniyle Johansen (1991) tarafından önerilen eş bütünleşme testi uygulanmıştır. Elde edilen sonuçlara göre seriler arasında, aylık değişim oranları analiz edildiğinde, eşbütünleşme olmadığı saptanmıştır (Bkz. Tablo 4). Değişkenler arasında uzun vadeli bir ilişki olmaması söz konusu olsa da özellikle hedge amaçlı kullanımlarda kısa vadeli ilişki olması önemlidir. Ayrıca değişkenlerin aynı seviyede durağan olması nedeniyle en küçük kareler yöntemi ile regresyon yapılması uygun olacaktır. Bu yüzden Tsai'nin (2012:614) de izlediği yol kullanılarak ve durağanlığı tespit edilmiş olan reel BIST100 endeksi ve reel USDTRY kurlarındaki değişim verisi ile en küçük kareler yöntemiyle regresyon analizi yapılmıştır.

**Tablo 3. Augmented Dickey-Fuller Olasılık Değerleri**

	RUSDTRY				RBIST100			
	Sabitli		Sabitli ve Trendli		Sabitli		Sabitli ve Trendli	
	t ist.	Olasılık	t ist.	Olasılık	t ist.	Olasılık	t ist.	Olasılık
$I(0)$	-1.20	0.68	-1.29	0.89	-2.28	0.18	-2.48	0.34
$I(1)$	-14.57	0.00	-12.63	0.00	-16.46	0.00	-16.43	0.00

**Tablo 4. Johansen Eş Bütünleşme Testi Sonuçları**

Test edilen hipotezlere ait eş bütünleşme sayısı	Eigen Değeri	İz İstatistiği	0,05 Kritik Değeri	Olasılık
Yok	0.033882	3.443993	12.32090	0.7893
En Fazla 1	0.000673	0.066002	4.129906	0.8331

Türkiye'nin değişken döviz kuruna geçtiği tarih olan 2001 Ocak ayından başlanarak 2020 Temmuz ayına kadarki dönemde aylık frekansta reel USDTRY kuru ve reel BIST100 endeksi arasındaki ilişkinin test edildiği regresyon analizi sonuçları Tablo 5'te sunulmuştur. RBIST100, BIST100 endeksinin aylık reel getirisini, RUSDTRY ise USDTRY kurunun aylık reel değişimini göstermektedir. Durbin Watson istatistiğinin  $n>200$  ve  $k=1$  için 2.29'dan küçük bir değer olması nedeniyle denklemde otokorelasyonun olmadığı görülmektedir. İki farklı değişken arasındaki ilişkinin istatistiksel olarak anlamlı olduğu ve kat sayısının -0.802 düzeyinde olduğu dikkat çekmektedir.  $R^2$  değerinin ise yalnızca 0.19 olduğu tespit edilmiştir. Hedge mekanizmalarına kriz dönemlerinde daha fazla ihtiyaç duyulmaktadır. Yatırımcıların normal dönemlerde de belirli bir volatiliteye maruz kalması söz konusu olabilir. Reel USDTRY kurunun kriz dönemlerinde BIST100 için hedge özelliği taşıyıp taşımadığı devam eden bölümlerde incelenecektir.

**Tablo 5. 2001-2020 Yılları Arasındaki Regresyon Analizi Sonuçları**

$$RBIST100_t = \alpha_0 + \beta_1 RUSDTRY_t + \varepsilon_t$$

Değişken	Katsayı	Standart Sapma	t istatistiği	Olasılık
RUSDTRY	-0.802	0.107	-7.465	0.000
C	0.006	0.005	1.142	0.255
Ayarlanmış $R^2$	0.190	Durbin-Watson İstatistiği		2.191

Türkiye'de BİST100 endeksinin son 20 yılda yüksek ölçekte düştüğü dönemlere ait regresyon analizi sonuçları Tablo 6'da gösterilmiştir. Haftalık frekansta yapılan analizde BİST100 endeksinin düşmeye başladığı ve sonrasında yaşanan tepki hareketi sonucu yataya döndüğü tarihe kadarki dönemler dikkate alınmıştır. 1994 ekonomik krizi o dönemde sabit kur politikasının uygulanması nedeniyle analiz edilmemiştir. Elde edilen sonuçlara göre olasılık değerlerine bakıldığında yalnızca 2008 krizinde istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki söz konusudur. 2008 krizinde reel USDTRY ve reel BIST100 endeksi arasında -0.89 gibi yüksek derecede negatif yönlü korelasyon söz konusudur; fakat düzeltilmiş  $R^2$  değerleri 0.23'tür. Elde edilen bulgulara göre reel USDTRY BIST100 endeksine karşı anlamlı bir hedge etkisi oluşturmamaktadır.

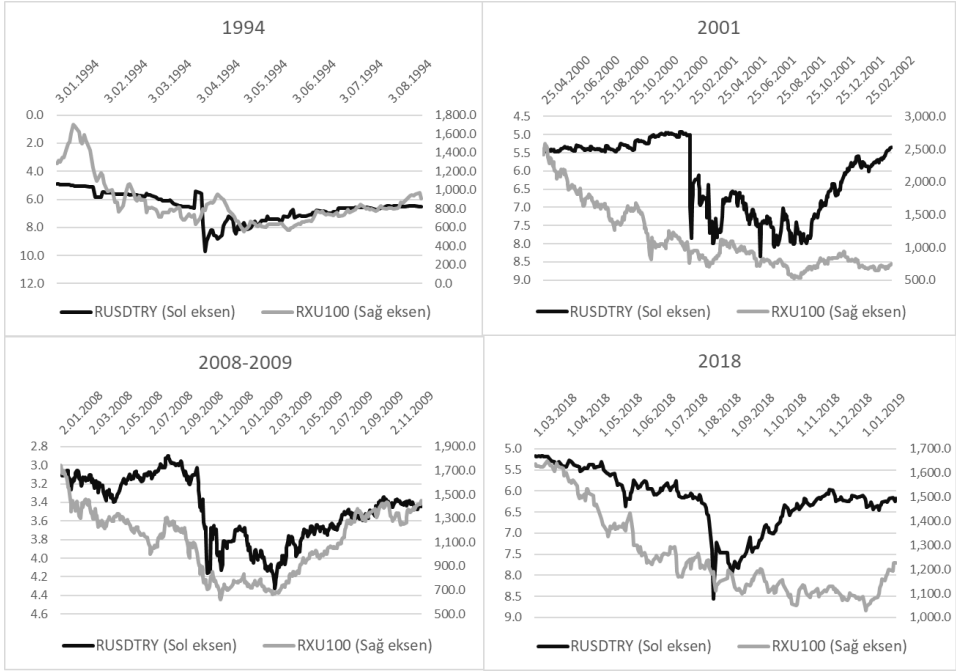
**Tablo 6. Ekonomik Kriz ve Döviz Şoku Dönemlerindeki Regresyon Analizi Sonuçları**

$$RBIST100_t = \alpha_0 + \beta_1 RUSDTRY_t + \varepsilon_t$$

Dönem	2001	2008	2018
Başlangıç	25.04.2000	31.12.2007	26.02.2018
Bitiş	9.04.2002	28.12.2009	28.01.2019
Katsayı	-0.220	<b>-0.887</b>	-0.054
Standart Sapma	0.145	0.159	0.089
t istatistiği	-1.520	-5.584	-0.607
Olasılık	0.132	<b>0.000</b>	0.547
Ayarlanmış $R^2$	0.013	0.232	0.014
Durbin Watson	1.882	2.121	2.034

Her ne kadar reel USDTRY ve reel BIST100 endeksi arasında kusursuz ve eş zamanlı çalışan bir negatif yönlü ilişki bulunmamış olsa da yine de uzun vadeli modelde istatistiksel olarak

%0.1 anlamlılık düzeyinde elde edilmiş olan negatif ilişki, analizin daha da detaylandırılmasını gerekli kılmıştır. Bu aşamada Şekil 3'te kriz dönemlerinde reel USDTRY ve reel BIST100 endeksi ilişkisi gösterilmiştir. Reel USDTRY kuru ile reel BIST100 endeksi arasındaki ilişkinin daha net anlaşılabilmesi için dikey eksenlerde reel USDTRY kuru değerleri ters sırada sunulmuştur. Dört farklı dönemde de reel BIST100 endeksinin önceden düşmeye başladığı fakat sonrasında bu düşüşe reel USDTRY kurunun da eşlik ettiği görülmektedir.



Şekil 3. Reel USDTRY ve Reel BIST100 Endeksinin Kriz Dönemlerindeki Gelişimi

İki farklı değişken arasındaki ilişki incelenirken özellikle hedge amaçlı yapılan testlerde, aradaki ilişkinin belli dönemlerde çalışması daha önemlidir. Bu aşamada Tsai'nin (2012) kullandığı yöntem ile reel USDTRY'nin sert bir şekilde yükseldiği ya da düştüğü dönemlerde reel BIST100 endeksi ile reel USDTRY kuru arasındaki ilişkinin nasıl gerçekleştiği analiz edilmiştir. Bunun için 2001 ile 2020 yılları arasındaki dönemde aylık reel USDTRY kuru değişimleri küçükten büyüğe doğru sıralanmıştır. Reel USDTRY kurunun en düşük performans gösterdiği %30'luk dilime giren aylar 1. modele; sonraki %40'luk dilime giren aylar model 2'ye ve reel USDTRY kurunun en yüksek performans gösterdiği %30'luk dilime giren aylar ise model 3'e dahil edilmiştir. Sonuçlar Tablo 7'de sunulmuştur. Elde edilen bulgulara göre istatistiksel olarak %5 düzeyinde anlamlı ilişki yalnızca reel USDTRY'nin yüksek performans gösterdiği aylarda (Panel 3) söz konusudur ve reel USDTRY kuru ile reel BIST100 endeksi arasında negatif yönlü ilişki bulunmaktadır.

**Tablo 7. 2001 ve 2020 Yılları Arasındaki Reel USDTRY Kurunun Aylık Getirisine Göre Derecelendirilmiş Yüzdeler Dilimlere Bağlı Olarak Hazırlanmış Regresyon Analizi Sonuçları**  
 $RBIST100_t = \alpha_0 + \beta_1 RUSDTRY_t + \varepsilon_t$

<b>Yüzdelik Dilim</b>	<b>1</b> (En Düşük Reel USD Performansı)	<b>2</b>	<b>3</b> (En Yüksek Reel USD Performansı)
<b>Katsayı</b>	-0.045	-1.169	-0.434
<b>Standart Sapma</b>	0.427	0.663	0.200
<b>t istatistiği</b>	-0.106	-1.763	-2.170
<b>Olasılık</b>	0.916	0.081	0.034
<b>Ayarlanmış R2</b>	-0.015	0.022	0.051
<b>Durbin Watson</b>	1.867	2.373	1.964

*1 nolu model reel USDTRY kuru değişiminin en düşük olduğu %30'luk dilime düşen ayları, 2 nolu model arada kalan %40'lık dilimi, 3 nolu model ise reel USDTRY kurunun en yüksek performansa sahip olduğu %30'luk dilime düşen ayları temsil etmektedir.*

## 5. SONUÇ

Bu çalışmada Borsa İstanbul'da yatırım yapan yatırımcılar için doların hedge amaçlı kullanımının ne kadar etkin olduğu araştırılmıştır. 1994 yılından 2020 yılına kadar ki dönemin dahil edildiği araştırmada üç aşamada analiz yapılmıştır. Gerek USDTRY kuru gerekse BIST100 performansı üzerinde enflasyonun etkisinin yüksek olması nedeniyle, reel USDTRY kuru ve reel BIST100 endeksi kullanılarak analizler gerçekleştirilmiştir. Bu sayede yatırımcılar açısından da önem arz eden reel getiri unsurunun dikkate alınması mümkün olmuştur. Araştırmada ilk olarak ABD'deki enflasyon ve TÜFE etkisinden arındırılmış USDTRY kurunun 1994 ve 2020 yılları arasındaki performansı incelenmiştir. 1990'larda Türkiye'de yüksek enflasyon söz konusudur ve 2001 yılına kadar sabit kur uygulanmıştır. Bu zaman diliminde reel USDTRY kurunun aşağı yönlü hareket ettiği gözlemlenmekte yalnızca kriz dönemlerinde bu durumun tersinin söz konusu olduğu ve ani yükseliş ve tekrar geri dönüşlerin gerçekleştiği tespit edilmiştir. 2001 ve 2008 arasındaki dönemde ise Türkiye'de sıkı maliye ve para politikaları hakimdir (Kantarıcı ve Karacan, 2008). Bu yıllarda ise doların reel değerinin düştüğü gözlemlenmektedir. 2008 sonrası dönemde tekrar esnek para politikasına geçilmiş ve dolar 2020'ye kadar geçen dönemde düzenli olarak enflasyonun üstünde yükselmiştir. Yine bu dönemde 2018 kur şoku düzenli gerçekleşen eğimde bir istisnayı oluşturmuştur. USDTRY kurunun farklı yıllardaki ve farklı dönemlerdeki hareket şeklinin değişiklik göstermesi bu dönemlerin hepsini kapsayacak bir çalışmanın önemini artırmıştır.

Bu amaçla ilk olarak dalgalı kur sisteminin uygulandığı 2001 ve 2020 yılları arasında aylık frekansta reel USDTRY kuru ile reel BIST100 endeksi arasındaki ilişki regresyon analizi ile test edilmiştir. Elde edilen sonuçlara göre bu ikili arasında güçlü bir ters korelasyon bulunmaktadır. Bu regresyon analizinde reel USDTRY kuru ve reel BIST100 endeksinin kullanılmış olması, çalışmayı literatürdeki diğer çalışmalardan ayırtmaktadır. Bu çalışmanın aksine literatürdeki birçok araştırmada USDTRY kuru ve BIST100 endeksi arasında pozitif ilişki olduğu raporlanmıştır (Alacahan ve Akarsu, 2019; Boyacıoğlu ve Çürük, 2016; Hersi ve Koy, 2020; Kayral, 2020). Bu çalışmaların hiçbirinde enflasyondan arındırılmış BIST100 endeksinin kullanılmaması nedeniyle ilişkinin pozitif çıkması normal bir sonuç oluşturmaktadır. Çünkü Türkiye'deki yüksek enflasyon hem doları hem de BIST100 endeksinin yukarı taşımaktadır. Fakat yatırımcı açısından baktığımızda enflasyondan arındırılmış değerler daha önemlidir.

Araştırmanın ikinci aşamasında 2001, 2008 ve 2018 ekonomik kriz dönemlerinde aynı ilişki haftalık frekansta test edilmiştir. Buradan elde edilen sonuçlara göre reel USDTRY kuru ile

reel BIST100 endeksi arasında istatistiksel olarak anlamlı ilişki yalnızca 2008 krizinde mevcuttur. Fakat reel BİST100 endeksi ile reel USDTRY kurunun birlikte gösterildiği 1994, 2001, 2008 ve 2018 krizlerini içeren grafiklere bakıldığında hepsinin ortak özelliğinin BİST100 endeksinde ciddi düşüş, reel USDTRY kurunda ise ciddi yükseliş olduğu dikkat çekmektedir. Diğer yandan bütün krizlerde BİST100 endeksi önceden düşmüş, USDTRY kuru hareketi ise sonradan söz konusu olmuştur. Bu durum, merkez bankasının ve kamunun işlemlerinin USDTRY kuru üzerindeki etkisinin yüksek oluşu; BİST100 endeksinde ise büyük ölçüde serbest piyasa şartlarının geçerli olması ile açıklanabilir. USDTRY kuru bütün krizlerin başlangıç dönemlerinde kontrol altında tutulmuş fakat kriz daha belirgin hale gelince ani bir hareketle ciddi anlamda yükselmiştir. Buradan elde edilen sonuçlar doların özellikle kriz dönemlerinde etkin bir hedge işlevi üstlendiğini göstermektedir.

Araştırmanın üçüncü aşamasında ise reel USDTRY kurunun yüksek, normal ve düşük performans gösterdiği aylar ayıklanarak oluşturulan modellerde reel USDTRY kuru ile reel BIST100 endeksi arasındaki ilişki incelenmiştir. Elde edilen sonuçlar reel USDTRY kuru ile reel BIST100 endeksi arasındaki negatif ilişkinin yalnızca reel USDTRY kurunun yükseldiği zamanlarda geçerli olduğunu göstermektedir. USDTRY kuru ve BIST100 endeksinde etki eden birçok etmen vardır. Örneğin ani olarak sıkılaştırılan para politikasının USDTRY kurunu düşürebilmesi söz konusu olabilir ve borsadaki şirketleri ise artan finansman maliyetleri nedeniyle sarsabilir. Esnek para politikasının ise artan likidite nedeniyle hem USDTRY kurunda hem de BIST100 endeksi üzerinde pozitif etki oluşturabilir. Diğer yandan FED'in faiz politikasındaki artış, USD likiditesini sınırlayarak USDTRY kurunda artış etkisi oluşturabilir. Nispeten BIST100 üzerindeki etkisinin ise daha sınırlı olması söz konusu olabilir. Borsada birçok şirket bulunmakta, bu şirketlerin USDTRY kurundan bağımsız olarak işleri iyi ya da kötü gidebilmektedir. Bu da haliyle endeksin USDTRY kurundan bağımsız olarak da hareket etmesine yol açabilmektedir. Bu nedenle normal şartlar altında bu ikili arasındaki ilişkinin kuvvetli olmaması ve değişkenlik göstermesi normal karşılanabilir. Fakat kriz dönemlerinde çok sert hareketler ortaya çıkmakta, yabancı portföy çıkışları hem USDTRY kurunu yukarı çekmekte hem de BIST100 endeksinde düşürmektedir. Bu araştırma sonuçlarına göre bu dönemlerdeki hareketlerin çok güçlü olması diğer dinamiklerin arka planda kalmasına yol açmakta ve reel USDTRY kuru ile reel BIST100 endeksi arasında ortaya istatistiksel olarak anlamlı ve ters yönlü bir ilişki çıkarmaktadır.

Borsa yatırımcıları açısından düşünüldüğünde yaşanabilecek önemli risklerden ikisi şu şekilde sıralanabilir. (1) Yatırım yaptıkları firmaların çoğunluğunun işlerinin kalıcı olarak bozulması ya da iflas etmesi. (2) Türk lirasının önemli bir devalüasyona uğraması ve piyasadaki risk algısının bozulması sonucu uğrayacakları kayıplar. Her iki riskin gerçekleşmesi durumu oluştuğunda USDTRY kurunun da Türk lirasına karşı ciddi anlamda değer kazanması söz konusu olacaktır. Bu nedenle borsa yatırımcıları için USDTRY kurunun uygun bir hedge mekanizması olduğu düşünülmektedir. Yatırımcılar bu hedge mekanizmasından portföylerinin belli bir bölümünü dolara yatırarak faydalanabilecekleri gibi ayrıca VIOP kontratlarını da kullanabilirler.

Konuyla ilgili bundan sonra yapılacak araştırmalarda sektör bazlı olarak döviz kurları ve hisse fiyatları arasındaki ilişki incelenebilir. Ayrıca değişik makro ekonomik değişkenlerin dahil edildiği çalışmalarda hangi makro dinamiklerin bu ilişki de etkili olduğu tespit edilebilir.

## KAYNAKÇA

- AGRAWAL, G., SRIVASTAV, A. K., & SRIVASTAVA, A. (2010). "A Study of Exchange Rates Movement and Stock Market Volatility". *International Journal of Business and Management*, 5(12), 62.
- AKKAS, M. E. (2016). "Finansal Olmayan Şirketlerde Döviz Kuru Etkisinin Sermaye Piyasası Yaklaşımına Göre Ölçülmesine Yönelik Bir Literatür Taraması". *Business and Economics Research Journal*, 7(1), 71-87.
- AKINCI, G. Y., & KÜÇÜKÇAYLI, F. (2016). "Hisse Senedi Piyasası ve Döviz Kuru Mekanizmaları Üzerine Bir Panel Veri Analizi". *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, (71), 127-148.
- ALACAHAN, N. D., & AKARSU, Y. (2019). "Döviz Kuru Riskinin Borsa İstanbul 100 Endeksi Üzerindeki Etkisi Zaman Serisi Analizi: Türkiye Örneği". *Journal of Life Economics*, 6(2), 133-150.
- AYDEMİR, O., & DEMİRHAN, E. (2009). "The Relationship Between Stock Prices and Exchange Rates: Evidence from Turkey". *International research journal of finance and economics*, 23(2), 207-215.
- AYDIN, M. (2017). "Gelişmekte Olan Ülkelerde Borsa ile Döviz Kurları Arasındaki İlişki: Simetrik ve Asimetrik Nedensellik Analizi". *Ekonometri ve İstatistik Dergisi*, (27), 1-15.
- AYVAZ, Ö. (2006). "Döviz Kuru ve Hisse Senetleri Fiyatları Arasındaki Nedensellik İlişkisi". *Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi* 8 / 2 (2006). 1 – 14
- BDDK, Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu. (2020). "Aylık Bankacılık Sektörü Verileri (Temel Gösterim)", <https://www.bddk.org.tr/BultenAylik>
- BELEN, M., & KARAMELİKLİ, H. (2016). "Türkiye'de Hisse Senedi Getirileri ile Döviz Kuru Arasındaki İlişkinin İncelenmesi: ARDL Yaklaşımı". *Istanbul University Journal of the School of Business Administration*, 45(1).
- BLOOMBERGHT. (2020). "BİST'te en büyük portföye sahip yabancı yatırımcılar ABD Katar ve İngiltere", <https://www.bloomberght.com/bist-te-en-buyuk-portfoye-sahip-yabanci-yatirimcilar-abd-katar-ve-ingiltere-2248394>
- BOYACIOĞLU, M. A., & ÇÜRÜK, D. (2016). "Döviz Kuru Değişimlerinin Hisse Senedi Getirisine Etkisi: Borsa İstanbul 100 Endeksi Üzerine Bir Uygulama", *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, (70), 143-156.
- ÇEVİK, F., & ÇANKAYA, S. (2020). "Gelişmekte Olan Ülkelerde Borsa Getirileri, Net Yabancı Alımları ve Döviz Kurları Arasındaki İlişki". *Bankacılık ve Sermaye Piyasası Araştırmaları Dergisi*, 4(9), 23-43.
- DEMİRKALE, Ö. (2020). "Mutual Interaction Analysis Between Stock Market Index and Financial Indicators By Granger Causality Method". *Florya Chronicles of Political Economy*, 6(1), 1-13.
- DIMITROVA, D. (2005). "The relationship between exchange rates and stock prices: Studied in a multivariate model". *Issues in Political Economy*, 14(1), 3-9.

- DOĞUKANLI, H., ÖZMEN, M., & YÜCEL, E. (2010). "İMKB'DE Sektörel Açından Döviz Kuru Duyarlılığının İncelenmesi". *Journal of the Cukurova University Institute of Social Sciences*, 19(3).
- EMSEN, Ö. S.; SADEGHZADEH, K.; & AKSU, H. (2019). "İran Borsası ve Reel Döviz Kuru Arasındaki Simetrik ve Asimetrik İlişkilerinin İncelenmesi". *Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 20(1), 181-192.
- EYÜBOĞLU, S., & EYÜBOĞLU, K. (2018). "Borsa İstanbul sektör endeksleri ile döviz kurları arasındaki ilişkilerin incelenmesi: ARDL modeli". *Academic Review of Economics & Administrative Sciences*, 11(1).
- GRANGER, C. W., HUANG, B. N., & YANG, C. W. (2000). "A bivariate causality between stock prices and exchange rates: evidence from recent Asian flu". *The Quarterly Review of Economics and Finance*, 40(3), 337-354.
- HATEMI-J, A., & IRANDOUST, M. (2002). "On the Causality Between Exchange Rates and Stock Prices: A note". *Bulletin of Economic Research*, 54(2), 197-203.
- HERSI, K. Y., & KOY, A. (2020). "The Relationship between Exchange Rates and Stock Markets for the Fragile Five Countries". *Journal of International Trade, Logistics and Law*, 6(1), 1.
- İLARSLAN, K. (2018). "Kısa ve Uzun Dönemde Döviz Kurları ile Borsa Endeksi Arasındaki İlişkinin Açıklanmasına Yönelik Ampirik Bir Çalışma". *Hacettepe University Journal of Economics & Administrative Sciences/Hacettepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 36(1).
- JOHANSEN, S. (1991). "Estimation and Hypothesis Testing of Cointegration Vectors in Gaussian Vector Autoregressive Models". *Econometrica: journal of the Econometric Society*, 1551-1580.
- İNCİ, A. C., & LEE, B. S. (2014). "Dynamic Relations Between Stock Returns and Exchange Rate Changes". *European Financial Management*, 20(1), 71-106.
- İŞCAN, E. (2011). "Döviz Kurları ve Hisse Senedi Piyasası Arasındaki Etkileşim". *Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi*, 10(35), 237-251.
- KANTARCI, H. B., & KARACAN, R. (2008). "Mali disiplinin sağlanması açısından Türkiye IMF ilişkilerinin değerlendirilmesi". *Maliye Dergisi*, 155, 144-158.
- KARABIYIK, C., & ÇILBANT, C. (2020). "Gelişen Piyasa Ekonomilerinde Konjonktür Karşıtı Para Politikası". *Ege Stratejik Araştırmalar Dergisi*, 11(1), 1-20.
- KARAMUSTAFA, O., & KÜÇÜKKALE, Y. (2002). "Türkiye'de Kriz Döneminde Kur-Faiz-Borsa İlişkilerinin Dinamik Analizi". *Banka, Mali ve Ekonomik Yorumlar Dergisi*, 11, 47-56.
- KAYA, V., ÇÖMLEKÇİ, İ., & KARA, O. (2013). "Hisse Senedi Getirilerini Etkileyen Makroekonomik Değişkenler 2002-2012 Türkiye Örneği". *Dumlupınar University Journal of Social Science/Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, (35).

- KAYRAL, İ. E. (2020). “BİST Şehir Endeksleri ile Döviz Kurları Arasındaki İlişkinin İncelenmesi: Bir ARDL Sınır Testi Uygulaması”. *IBAD Sosyal Bilimler Dergisi*, (6), 272-284.
- KISAKA, S. E., & MWASARU, A. (2012). “The causal relationship between exchange rates and stock prices in Kenya”. *Research Journal of Finance and Accounting*, 3(7), 121-130.
- KENDİRLİ, S., & ÇANKAYA, M. (2016). “Dolar Kuru'nun Borsa İstanbul-30 Endeksi Üzerindeki Etkisi ve Aralarındaki Nedensellik İlişkisinin İncelenmesi”. *Celal Bayar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 14(2).
- MKK, Merkezi Kayıt Kuruluşu. (2020). “Yerli Yabancı (Pay Senedi) Analizi”, <https://www.vap.org.tr/Saklama-Verileri/Sayfalar/Yerli-Yabanci-Pay-Piyasasi-Analizi.aspx>
- NAJAF, R., & NAJAF, K. (2016). “A Study of Exchange Rates Movement and Stock Market Volatility”. *Asian Journal of Management, Engineering & Computer Sciences*, 1(1), 32-38.
- ÖZER, A., KAYA, A., & ÖZER, N. (2011). “Hisse Senedi Fiyatları ile Makroekonomik Değişkenlerin Etkileşimi”. *Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 26(1).
- POLAT, M. (2018). “Döviz Kurunun Firmaların Piyasa Değerine Etkisi: OECD Ülkeleri Üzerine Eşbütünleşme ve Nedensellik Analizi”. *Ataturk University Journal of Economics & Administrative Sciences*, 32(2).
- POLAT, M. A. (2020). “Döviz Kuru ile Enflasyon Arasındaki Geçişkenlik: Türkiye Örneği”. *Malatya Turgut Özal Üniversitesi İşletme ve Yönetim Bilimleri Dergisi*, 1(2), 100-127.
- RAMASAMY, B., & YEUNG, M. C. (2005). “The Causality Between Stock Returns and Exchange Rates: Revisited”. *Australian Economic Papers*, 44(2), 162-169.
- RJOUB, H., TÜRSOY, T., & GÜNSEL, N. (2009). “The Effects of Macroeconomic Factors on Stock Returns: Istanbul Stock Market”. *Studies in Economics and Finance Vol. 26 No. 1, 2009 pp. 36-45*
- SAID, S. E., & DICKEY, D. A. (1984). “Testing for Unit Roots in Autoregressive-Moving Average Models of Unknown Order”. *Biometrika*, 71(3), 599-607.
- SMYTH, R., & NANDHA, M. (2003). “Bivariate Causality Between Exchange Rates and Stock Prices in South Asia”. *Applied Economics Letters*, 10(11), 699-704.
- SINGH, H. (2020). “Assessing the Positivity of Negative Interest Rates with Reference to the Euro-Area”. *The Arthniti*, 1(1), 58-64.
- ŞAHİN, E., E., & ÖZKAN, O. (2018). “Credit Default Swap, Exchange Rates and BİST 100 Index Relationship: Cointegration And Causality Analysis”, *Hitit University Journal of Social Sciences Institute*, 11(3),1939-1945. doi: 10.17218/hititsosbil.450178



- ŞAHİN, İ., & SEKMEN, F. (2013). “Türkiye’de Döviz Kuru Belirsizliğinin Hisse Senedi Getirilerine Etkisi”. *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, (36).
- SUI, L., & SUN, L. (2016). “Spillover Effects Between Exchange Rates And Stock Prices: Evidence From BRICS around the recent global financial crisis”. *Research in International Business and Finance*, 36, 459-471.
- SÜMER, A. L. (2020). “2008 Sonrası TCMB Faiz Kararlarının Makroekonomik Etkilerinin Analizi”. *Uluslararası Ekonomi Siyaset İnsan ve Toplum Bilimleri Dergisi*, 3(1), 49-74.
- TIAN, G. G., & MA, S. (2010). “The Relationship Between Stock Returns and the Foreign Exchange Rate: the ARDL Approach”. *Journal of the Asia Pacific economy*, 15(4), 490-508.
- TSAGKANOS, A., & SIRIOPOULOS, C. (2013). “A Long-Run Relationship Between Stock Price Index and Exchange Rate: A Structural Nonparametric Cointegrating Regression Approach”. *Journal of International Financial Markets, Institutions and Money*, 25, 106-118.
- TSAI, I. C. (2012). “The Relationship Between Stock Price Index and Exchange Rate in Asian Markets: A Quantile Regression Approach”. *Journal of International Financial Markets, Institutions and Money*, 22(3), 609-621.
- TURGUT, A. (2006). Finansal krizlerde imf'nin rolü ve önemi: 1997 Asya ve 2000-2001 Türkiye krizleri. *Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi Sosyal Ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 2006(1), 1-14.
- TÜRKİYE BANKALAR BİRLİĞİ. (2002). Kur Rejimi Tercihi ve Türkiye. Erişim Adresi: [https://www.tbb.org.tr/Dosyalar/Arastirma\\_ve\\_Raporlar/Kurrejimleri.doc](https://www.tbb.org.tr/Dosyalar/Arastirma_ve_Raporlar/Kurrejimleri.doc)
- TCMB, Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası. (2020). 1 Hafta Repo. Erişim Adresi: <https://www.tcmb.gov.tr/wps/wcm/connect/TR/TCMB+TR/Main+Menu/Temel+Faaliyetler/Para+Politikasi/Merkez+Bankasi+Faiz+Oranlari/1+Hafta+Repo>
- TUİK, Türkiye İstatistik Kurumu. (2020). Tüketici Fiyat Endeksi, Eylül 2020, Erişim adresi: <https://data.tuik.gov.tr/tr/display-bulletin/?bulletin=tuketici-fiyat-endeksi-eyul-2020-33870>
- TÜRSOY, T. (2017). “Causality Between Stock Prices and Exchange Rates in Turkey: Empirical Evidence From the ARDL Bounds Test and a Combined Cointegration Approach”. *International Journal of Financial Studies*, 5(1), 8.
- WALID, C., CHAKER, A., MASOOD, O., & FRY, J. (2011). “Stock Market Volatility and Exchange Rates İn Emerging Countries: A Markov-state Switching Approach”. *Emerging Markets Review*, 12(3), 272-292.
- XIE, Z., CHEN, S. W., & WU, A. C. (2020). “The Foreign Exchange and Stock Market Nexus: New International Evidence”. *International Review of Economics & Finance*, 67, 240-266.

# Engle-Granger Cointegration Analysis Between GARCH-Type Volatilities of Gold and Silver Returns

(Research Article)

*Altın ve Gümüş Getirilerinin GARCH Tipi Volatiliteleri Arasında Engle-Granger Koentegrasyon Analizi*

Doi: 10.29023/alanyaakademik.838284

**Yakup ARI**

*Department of Economics, Faculty of Economics and Administrative Sciences Alanya Alaaddin Keykubat University, Turkey*

*yakup.ari@alanya.edu.tr*

*Orcid:0000-0002-5666-5365*

**How to cite this article:** Ari, Y. (2021). "Engle-Granger Cointegration Analysis Between GARCH-Type Volatilities of Gold and Silver Returns." *Alanya Academic Review*, 5(2), pp.589-618.

## ABSTRACT

### Keywords:

GARCH-type  
Volatility, Engle-  
Granger  
Cointegration, ECM,  
Granger Causality,  
Gold, Silver

Received: 10.12.2020

Accepted: 25.03.2021

The aim of this study is to reveal the cointegration relationship between the volatility of silver and gold returns. For this purpose, the volatility of silver and gold returns is modeled with GARCH-type models. The volatility data of the returns are obtained from 10 different GARCH-type models and using 8 different probability distributions in these models. The most adequate fit models for the volatility of silver and gold returns are found as ALLGARCH (1,1) and AVGARCH (1,1), respectively, where innovations are normal inverse Gaussian distributed. Volatility data are obtained from these models and it is determined that they are not stationary at the level. Therefore, the long-run and short-run relationships between the two volatilities are tested by the two-step Engle-Granger Cointegration method. Furthermore, the volatility spillover from silver returns to gold returns is shown by using the squared standardized residuals of the volatility model of silver returns as an exogenous variable in the nig-AVGARCH (1,1) volatility model of gold returns. It is concluded that the volatilities of silver and gold returns are cointegrated and the deviation from long-run equilibrium is rebalanced within 20 days.

## 1. INTRODUCTION

Although the use of gold as an investment tool in the financial system is as old as human history, it has been utilized to serve different financial purposes with the end of handling gold as money. However, in today's world, gold has taken its place in the financial sector as a tool of asset protection, hedging, and portfolio diversification. Along with all these, speculative use of gold is also possible for the sole purpose of generating returns. Moreover, gold, which is an important reserve asset today, is in the reserves of many central banks and international institutions around the world. Finding gold in the reserves of many Central Banks of the world is a tradition remaining from the gold standard era. Gold has been the focal point of the international financial system, along with the dollar, and has continued to exist as an important

reserve tool. Nevertheless, as some European central banks started gold sales in the post-1980s, the importance of gold as a reserve instrument decreased relatively. As of 2020, a large part of the gold stocks is held by central banks of countries particularly the US (8133.53 tons), Germany (3362.47 tons), Italy (2451.86), France (2436.12 tons), Russian Federation (2298.67 tons), China (1948.32 tons), Switzerland (1040.01), Japan (765.22 tons), Turkey (691.01 tons), and India (668.25 tons) (Statista, 2020).

Another aspect that makes gold important is its physical properties. The most important feature of gold is its high resistance to external conditions. Being a good conductor of heat and electricity, gold is a very stable element that does not react easily, so it is not affected by many substances such as temperature, humidity and oxygen. Therefore, it never rusts, tarnishes, or becomes dull. One of the other features of gold is that it is an extremely soft and easily shaped material.

As it is mentioned before gold is considered an important investment asset among its other functions. It is one of the most preferred investment assets, especially in regions where financial markets are not sufficiently developed and therefore, financial product variety is limited. With the effect of gold prices, which have been on the rise in recent years, the use of gold as an investment tool has increased.

Silver has been the rival of gold for most of history. Along with gold, silver remains one of the precious metals in the commodity markets. In the 16th century, along with geographic discoveries, important silver resources were found in both Peru and Mexico, as well as new gold resources. For this reason, silver continued to be the main currency in Europe and America until the 19th century. Since gold coins were very valuable in many periods, it became compulsory to use two metals and the functioning of the money system was ensured. In this system, which is called the double metal mining standard, the value of the currencies is defined as gold and silver. However, towards the end of the 16th century, a serious competitor began to develop to compete with both precious metals. During this period, money in the form of paper issued by private institutions as debt instruments was put into use. Until the twentieth century, the use of gold as money continued, mostly in competition with silver coins (Menase, 2009).

In recent years, in addition to being the most conductive metal, it is considered among the metals that are highly demanded in the industry due to taking shape easily. Silver is among the most traded commodities in both the financial markets and the Forex market. Silver also provides the advantage of speculative transactions as it is considered among the reliable investment tools in uncertainty periods such as crisis and inflation. Today, gold and silver are subject to both spot and futures transactions in many different markets. Furthermore, gold and silver can also be preferred in order to protect against the risks brought by different variables. The main ones are exchange rates, inflation and interest rates. For instance, it is accepted that there is a positive relationship between inflation and gold prices and that the increase in gold prices is greater than the increase in inflation rates. Therefore, gold is used as an effective hedging tool against inflation. This situation, which is valid for prices formed in spot and physical markets, is also valid for future markets but does not show a similar feature for gold-based funds.

In this study, the relationship between the return volatility of these precious metals rather than the movement between gold and silver prices is examined. Volatility can be expressed as a

measure of the high increase or decrease of any variable relative to a certain average value. Price volatility is expressed as a sudden variation in the price of any security. Volatility creates uncertainty and affects the decision-making processes of investors in financial markets. For this purpose, volatilities are modeled with the generalised version of Engle's (1982) autoregressive conditional variance model and extensions of it. These models are called Generalized Autoregressive Conditional Heteroscedastic-type (GARCH-type) models. The cointegration tests of Engle and Granger (1987), Johansen (1991) and Paseran et al. (2001), which are used to reveal long-run and short-run relationships between variables, are widely used in the literature. The relationships between the volatility of variables are analyzed through multivariate GARCH models that one can see in the study Arı (2020a). However, in this study, after obtaining the volatilities of variables with GARCH-type models, the long and short-run relationship between volatilities are analyzed with the Engle-Granger cointegration approach. This method is similar to the Diebold-Yilmaz (2009, 2012) connectedness method and the Range-Based volatility spillover methods used in the study (Demiralay and Bayracı, 2015) to determine the transmission and propagation of volatility. Volatility spillover indicates the direction of information circulation and transmission structure between different industries and markets. Volatility spillover studies reveal the existence of the link between markets as well as measure the level of this link. In addition, in order to support the result obtained by the cointegration approach, the similar method in which Kanas (1998) determined volatility spillover using exponential GARCH models, is applied. The main contribution of this study is to include an alternative volatility spillover approach by using the volatility data obtained from 10 different GARCH-type models with 8 different probability distributions in the Engle-Granger cointegration test.

In light of all these, the volatilities of gold and silver returns are estimated using the GARCH model and its extensions. Afterward, the long-run relationship between the volatility of gold and silver returns is analyzed using the Engle-Granger cointegration method. For this purpose, there is a brief literature review in the second part of the study. Then, the volatility models and the cointegration method used in the methodology section are briefly explained. In the fourth section, the outputs of the volatility models and the results of the cointegration method are given. The last section includes a discussion of results and future work.

## **2. BRIEF LITERATURE REVIEW**

There are many studies in the literature on gold and silver returns, and the volatility of these returns. In addition, the short and long-run relationships between the prices of these two metals have been studied extensively. One can see the survey study of Vigne et al 2017) that provides an extensive review of the literature on the financial economics of silver, platinum and palladium. The study covers the findings on a wide variety of topics related to the White Precious Metals and their relationships with other assets. Some studies on gold and silver prices in the literature can be listed as follows.

Christie-David et al. (2000) tried to determine whether macroeconomic news bulletins affect gold and silver prices. In their work; they followed the news bulletins on macroeconomic variables for 23 months between January 1992 and December 1995. As a result; they found that all precious metals market instruments were strongly influenced by the news on capacity utilization. It has been revealed that silver prices are affected by the bulletins regarding the unemployment rate.

The long-run relationship between the prices of the gold and silver futures contracts traded on the Tokyo Commodity Exchange was examined in the study of Ciner (2001). In a conclusion, he finds that the long-run relationship between the price of contracts is disappeared opposite of the frequently cited long-run stable relationship. Therefore, the changes in the gold to silver ratio should not be used to predict prices in the future is concluded in the study. Moreover, Ciner (2001) concluded that these two markets should not be regarded as substitutes to hedge against similar types of risks and these two commodities have different economic uses.

Chatrath et al. (2001) examined the structure of both gold and silver futures markets using daily prices of between 1975 and 1995 in their study. The authors tested for a correlation dimension as the first step then build on this correlation integral to test the price series for nonlinearity and deterministic chaos. Finally, a Kolmogorov entropy showed the measurements of the degrees at which the time series movements are predictable. As a conclusion, nonlinear dependencies were observed in the silver series, but those were not consistent with chaos, therefore allowing for a certain degree of predictability.

Gil-Alana et al. (2015) analyzed the long-run memory behavior of the price of silver using annual silver price data between 1792 and 2013. As a result of the study, it was found that real silver prices were mean-reverting. They also showed that there is no long-run memory behavior between silver and inflation rate. This reveals that external shocks affect real silver prices less than gold prices.

In another study, cointegration and causality analyzes were conducted in order to determine the effect of silver prices and the Dow Jones Index on gold prices. In the study in which daily data from January 1, 1973 - June 16, 2013, were used, it was investigated whether there was a long-run relationship between the series, and the existence of a long-run relationship was determined. A two-way causality has been determined between gold prices and silver prices (Elmas et al., 2015).

Göçer et al. (2019) examined the effects of gold, silver, oil, dollar, and natural gas prices on foreign trade between the years 1997 and 2018 for Turkey and they obtained the result that there was no long-run relationship between silver and gold prices using Maki cointegration test.

Cochran et al (2012) examined the returns and the long-memory properties of the return volatilities of copper, gold, platinum, and silver including the effect of the VIX and dummy variable 2008 Global Financial Crisis. They used the daily returns of the mentioned metals in the period January 4, 1999, to March 10, 2009. They concluded that the interaction effect of VIX and a financial crisis dummy variable was also found to be significant. Further, another result of the study was FIGARCH (1,d,1) was an appropriate model to describe the long-memory features of the returns.

Charles et al. (2015) test poor form efficiency for the presence of conditional variable variance in their studies using daily spot price data for silver and platinum between 1977 and 2013. They found that both markets meet the adaptive market hypothesis criterion and that the markets gradually become more efficient within the time frame considered. Nadarajah et al. (2015) tested which GARCH models performed better when modeling returns on different commodities, including gold and silver. Batten et al. (2016) examined possible silver price manipulation. Using 5-minute tick data between the 1st of January 2010 and the 30th of April 2015 the authors applied a cluster analysis procedure to try and detected price manipulation. Regarding silver, results showed a large concentration of returns around the derivative expiry

date, suggesting possible manipulation. Furthermore, a three-component mixture model indicated abnormal market behaviour, which was also supported by a further method clustering the silver returns.

Küçükaksoy and Yalçın (2017) observed in their study that the shock in silver prices had no effect in the first period of gold prices. They observed that in the second period, the maximum response degree was realized as %0.34. They also stated that the effect of the shock disappeared after the third period. Among the precious metals, although silver is an important substitute for gold commodities, the effect of silver price shocks on the gold price is less than 1%. As a result of the study, they concluded that when there is a shock in silver commodities, investors turn to other investment instruments instead of gold.

The determinants of the gold price in Turkey were analyzed using cointegration tests using data between the period 2003.03- 2016.05. According to the test results, while the changes in the Istanbul Stock Exchange affect gold prices negatively, changes in the American Stock Exchange, oil prices and silver prices affect gold prices positively. However, it is found that changes in the consumer price index and real exchange rates have no effect on gold prices (Cicioğlu et al., 2018).

Dutta (2018) aims to investigate the implied volatility spillovers between gold and silver markets using two different forms of the bivariate VAR-GARCH mode. The findings of the study are that return and shocks significantly run from gold VIX (GVZ) to silver VIX (VXSLV), but not the other way around.

While a large number of studies estimate the cointegration and volatility spillover effects between gold and silver returns, the difference of this study can be said to apply GARCH-type models to find the best adequate volatility model.

### 3. METHODOLOGY

In this section, the GARCH model and its extensions and the Engle-Granger cointegration method are discussed respectively. The GARCH model and its extensions consist of 96 models in total according to their distributions of innovations. Therefore, only the model that best fits the volatility of gold returns according to the information criteria is considered in the GARCH model section.

#### 3.1. GARCH Model and Extensions

One can state the return of the financial time series  $X_t$  as

$$X_t = \mu_t + a_t \quad (3.1)$$

where  $\mu_t$  denotes conditional mean and  $a_t$  denotes residuals. The residuals of the conditional mean process can be expressed

$$a_t = \sigma_t \varepsilon_t \text{ and } \varepsilon_t \sim f_v(0,1) \quad (3.2)$$

where  $\sigma_t$  and  $\varepsilon_t$  represent the volatility process and innovation process respectively. Further, innovations follow  $f_v(0,1)$  that is the probability density function with zero mean and unit variance. If the distribution of the innovations is not normally distributed  $v$  represents additional distributional parameters for the scale and the shape of the distribution.

Bollerslev (1986) proposed the GARCH model in which conditional variance is dependent on the lag value of the squares of the error terms and its own lag values. GARCH (p,q) model can be expressed as

$$\sigma_t^2 = \alpha_0 + \sum_{i=1}^q \alpha_i a_{t-i}^2 + \sum_{i=1}^p \beta_i \sigma_{t-i}^2 \quad (3.3)$$

where  $p \geq 0$ ,  $q > 0$ ,  $\alpha_0 \geq 0$ ,  $\alpha_i \geq 0$  for  $i = 1, 2, \dots, q$  and  $\beta_i \geq 0$  for  $i = 1, 2, \dots, p$ . GARCH(p,q) process is covariance stationary with  $E(a_t) = 0$ ,  $\text{var}(a_t) = \alpha_0 / (1 - \sum_{i=1}^q \alpha_i - \sum_{i=1}^p \beta_i)$  and  $\text{cov}(a_t, a_s) = 0$  for  $t \neq s$  if and only if  $\sum_{i=1}^q \alpha_i + \sum_{i=1}^p \beta_i < 1$ .

Bollerslev (1986) utilized the Maximum Likelihood Estimation (MLE) Method for parameter estimation of the GARCH regression model. In the MLE method, the log-likelihood function that is maximized with respect to parameters is given below

$$L(\omega) = \ln \prod_t f_v(a_t, E(a_t|I_{t-1}), \sigma_t) \quad (3.4)$$

where  $E(a_t|I_{t-1})$  is the expected mean of residuals and  $\omega = (v, \alpha_0, \alpha_1, \dots, \alpha_p, \beta_1, \dots, \beta_q)$ .

In the literature, one can find various studies that show GARCH (1,1) is an adequate model to capture the volatility clustering, the study of Akgiray (1989) is one of the most important. Therefore, in this study, GARCH (1,1) model is used because of its ease of calculation, simplicity and success in capturing the volatility properties of time series. GARCH (1,1) model is as follows

$$\sigma_t^2 = \alpha_0 + \alpha_1 a_{t-1}^2 + \beta_1 \sigma_{t-1}^2 \quad (3.5)$$

where  $\alpha_0 \geq 0$ ,  $\alpha_1 \geq 0$ ,  $\beta_1 \geq 0$  and  $\alpha_1 + \beta_1 < 1$ .

Based on the GARCH (1,1) model, the features of the model can be listed as follows.

- The parameters  $\alpha_1$  and  $\beta_1$  in Equation (3.5) are considered ARCH term and GARCH term respectively. The ARCH term  $\alpha_1$  is a measure that shows the effect of the existing volatility of today on the volatility of tomorrow. Moreover, it shows the short-run persistence of the shocks on the return variance.
- $\beta_1$  shows the effect of the old shocks on the long-run persistence of volatility.  $(\alpha_1 + \beta_1)$  indicates volatility persistence and measures the rate of decay of the volatility feedback effect over time. The sum of  $(\alpha_1 + \beta_1)$  close to 1 indicates high persistence, meaning that volatility shocks will be felt even less in the future. Volatility persistence makes it able to predict future economic variables and the changes in the risk-return trade-off over business cycles.
- Another inference from a GARCH model is the half-life of volatility shocks that is defined as half of the required time to reverse back to the expected variance value. For the mentioned model, it can be calculated using  $h_{2l} = -\ln 2 / \ln(\alpha_1 + \beta_1)$ . The half-life calculation varies according to the extensions of the GARCH model.

In this study, the GARCH model and its extensions are not mentioned one by one. Only the best fitting model is briefly discussed. The models and the distributions of the innovations, which are used for volatility modeling, are given in the table below.

**Table 1. GARCH-type Models and The Distributions of Innovations**

Model	Distribution
1. Standard GARCH (Bollerslev, 1986)	1. Normal Distribution (Norm),
2. Integrated GARCH (Engle & Bollerslev, 1986)	2. Skew-Normal Distribution (Snorm),
3. Exponential GARCH (Nelson, 1991)	3. Student's T Distribution (Std),
4. GJR GARCH (Glosten et al.,1993)	4. Skew Student's Distribution (Sstd),
5. Asymmetric power ARCH (Ding et al.,1993)	5. Generalized Error Distribution (Ged),
6. Absolute Value GARCH (Taylor, 1986)(Scwert, 1990)	6. Skew Generalized Error Distribution (Sged),
7. Threshold GARCH (Zakoian, 1994)	7. Normal Inverse Gaussian Distribution (Nig)
8. All in the family Nesting symmetric and asymmetric GARCH – ALLGARCH (Hentschel, 1995)	8. Johnson's SU Distribution (Jsu)
9. Nonlinear GARCH (Higgins &Bera,1992)	
10. Nonlinear Asymmetric GARCH (Engle & Ng, 1993)	
11. Component sGARCH (Lee & Engle, 1999)	
12. Multiplicative Component sGARCH (Engle & Sokalska, 2012)	

One can see the studies of Ghalanos (2020b), Zang et al. (2017) and Chu et al. (2017) for details on on GARCH-type models. In this study, short definitions are made about the nig-ALLGARCH (1,1) and nig-AVGARCH (1,1) models, since they are found as the most adequate models for the volatility of gold and silver returns among 96 models. The estimation results of the mentioned models are given in the findings section.

The ALLGARCH (1, 1) model is

$$\sigma_t^\delta = \alpha_0 + \alpha_1 \sigma_{t-1}^\delta [ |a_{t-1} - \eta_2| - \eta_1(a_{t-1} - \eta_2) ]^\delta + \beta_1 \sigma_{t-1}^\delta \tag{3.6}$$

with Normal Inverse Gaussian (NIG) distributed innovations. The parameters for this model are respectively;  $\alpha_0$  is variance intercept parameter,  $\alpha_1$  is ARCH parameter,  $\beta_1$  is GARCH parameter,  $\eta_1$  and  $\eta_2$  that shows the rotation and shift on the news impact curve are the parameters of asymmetry, In this case,  $\delta$  is asymmetry power parameter that is equal to conditional sigma power parameter.

The persistence of ALLGARCH (1,1) volatility is equal to  $\beta_1 + \alpha_1 \kappa_1$  where  $\kappa_1$  is

$$\begin{aligned} \kappa_1 &= E[ |a_{t-1} - \eta_2| - \eta_1(a_{t-1} - \eta_2) ]^\delta \\ &= \int_{-\infty}^{\infty} [ |a_{t-1} - \eta_2| - \eta_1(a_{t-1} - \eta_2) ]^\delta f(a, 0, 1, \dots) da \end{aligned} \tag{3.7}$$

The ALLARCH model allows the decomposition of the residuals in the conditional variance equation to be driven by different powers for  $a_t$  and  $\sigma_t$  and also allowing for both shifts and rotations in the news impact curve, where the shift is the main source of asymmetry for small shocks while rotation is the main source of asymmetry for large shocks (Ghalanos, 2020b).

ALLGARCH (1,1) model is reduced to a AVGARCH (1, 1) model when  $\delta = 1$



$$\sigma_t = \alpha_0 + \alpha_1 \sigma_{t-1} [ |a_{t-1} - \eta_2| - \eta_1 (a_{t-1} - \eta_2) ] + \beta_1 \sigma_{t-1} \quad (3.8)$$

with NIG distributed innovations where the log likelihood function of the NIG distribution is

$$L = \ln(\underline{x}|\omega) = n \ln(\phi_1) - n \ln(\pi) - n \left( \tau_2 \sqrt{\phi_1^2 - \phi_2^2} - \phi_2 \tau_1 \right) - \frac{1}{2} \sum_{t=p+q+1}^T \ln f(a_t) + \sum_{t=p+q+1}^T \phi_2 a_t + \sum_{t=p+q+1}^T \ln K_1(\phi_1 \tau_1 \ln f(a_t)^2) \quad (3.9)$$

where  $\phi_1$  and  $\phi_2$  are shape parameters,  $\tau_1$  and  $\tau_2$  are scale parameters,  $K_1$  is the modified Bessel function of the third kind of the order  $r$  evaluated at  $a_t$  and the function  $f(a_t)$  is defined by  $f(a_t) = 1 + ((a_t - \tau_1)/\tau_2)^2$ . See (Kucharska, 2009).

### 3.2. Engle-Granger Cointegration

The concept of stationarity; it is defined as the time series data fluctuates around a zero mean and this fluctuation variance remains constant especially over time. Granger and Newbold (1974) discussed in their studies that non-stationary time series produce standard errors with deviation in the long run and therefore variables should have a stationary structure.

Engle and Granger (1987) cointegration test is used to reveal the long-run relationship between the two variables. According to the test; variables are assumed to be stationary at the same level. Both variables should have first-order stationarity. After creating a new regression with the variables whose stationarity is obtained, the stationarity of the residuals of this regression at the level value is tested. If it shows stationarity in level value, it is concluded that there is cointegration between variables.

In the Engle-Granger analysis based on mentioned idea, let  $Y_t$  and  $X_t$  be  $I(1)$  series which means that  $Y_t$  and  $X_t$  are not stationary at the level, but the first difference of the series are stationary. The regression model using  $Y_t$  and  $X_t$  series is as follows

$$Y_t = a_0 + a_1 X_t + u_t \quad (3.10)$$

where  $a_0, a_1 \in \mathbb{R}$  and  $u_t$  is error term. If  $u_t$  is  $I(0)$  or  $\Delta \hat{u}_t = \rho_1 \hat{u}_{t-1} + \sum_{i=0}^p \zeta_i \Delta \hat{u}_{t-i} + z_t$  where  $|\rho_1| < 1$  then  $Y_t$  and  $X_t$  are cointegrated.

If the series are cointegrated, there is at least one causal relationship between the series. In order for the series to be cointegrated, they must be stationary. The differencing process is applied to ensure stability. However, applying the differencing process causes a loss of long-run information. Therefore, these imbalances are tried to be eliminated by using the error correction model. If there is a long-run relationship between series, an error correction model, which is used to determine the short-run relationship, shows a deviation period from a long-run relationship. The following error correction model (ECM) is used to determine the possible causality relationship between the cointegrated series and to determine the direction.

$$\Delta Y_t = \theta_0 + \sum_{i=0}^p \theta_{1i} \Delta Y_{t-i} + \sum_{i=0}^q \theta_{2i} \Delta X_{t-i} + \theta_3 \hat{u}_{t-1} + \varepsilon_t \quad (3.11)$$

where  $\theta_0$  is a constant parameter,  $\theta_3$  is error correction parameter or adjustment parameter and  $-1 < \theta_3 < 0$  and  $\hat{u}_{t-1}$  is equilibrium error term or error correction term where  $\hat{u}_{t-1} = Y_{t-1} - a_0 - a_1 X_{t-1}$ .

The special case of ECM is

$$\Delta Y_t = \theta_0 + \theta_1 \Delta Y_{t-1} + \theta_2 \Delta X_{t-1} + \theta_3 \hat{u}_{t-1} + \varepsilon_t \quad (3.12)$$

ECM describes how Y and X behave in the short run consistent with a long run cointegrating relationship.

#### 4. DATA AND FINDINGS

The gold and silver prices data are downloaded from “finance.yahoo.com” via “quantmod” package (Ryan et al., 2020) in R. The time series plots of the price data and the returns of the gold and silver are given in Figure 1. The mentioned models are fitted the daily data between the period of 02-01-2018 and 09-30-2020. The descriptive statistics of data is given at Appendix-A in Table A1.

Looking at the time series plots below, it can be understood at first glance that the price data have a certain trend and are not stationary. Likewise, since it is seen that the return data have a mean-reverting structure that moves around zero, they can be said to be stationary. When all these cases are tested with Philip-Perron and Augmented Dickey-Fuller unit root tests, it is concluded that the price data are not stationary, besides, the return data are stationary. The outputs of the unit root tests are given at Appendix-A in Table A2.

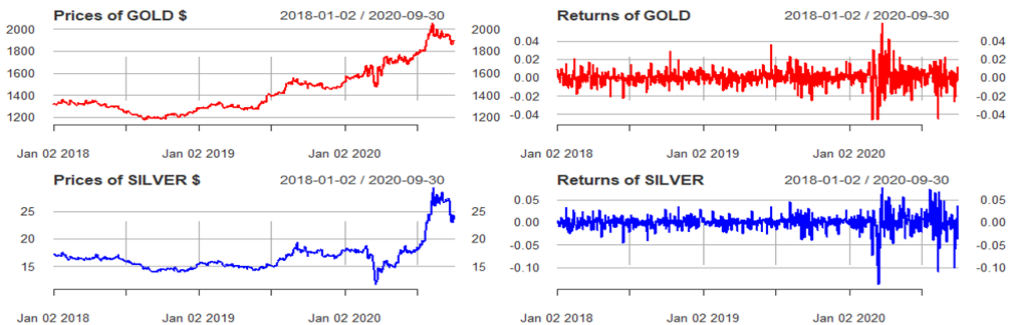


Figure 1. Time-series Plots of Gold and Silver Data

##### 4.1. The Outputs of GARCH-type Volatility Models

The GARCH-type volatility models are ranked based on the information criterions Akaike (AIC), Bayesian (BIC), Shibata (SIC) and Hannan–Quinn (HQ). Moreover, the likelihood value is used for model evaluation and ranking. The volatility model evaluation results for the gold returns and silver returns are given in Table B1 and Table D1 at Appendix-B and Appendix-D, respectively. According to the evaluation results, it is concluded that the nig-AVGARCH (1,1) model for gold returns and the nig-ALLGARCH (1,1) model for silver returns are determined as best fit volatility models. The parameters of the mentioned models

are estimated using MLE method via maximizing the log-likelihood function given in Equation 3.9 with respect to parameters of the volatility process. One can follow the studies of Ghalanos (2020a, 2020b) for the estimation and properties of GARCH-type models, and also see the study Ari (2020b) for the R codes used in this paper. The estimation results are given in Table 2 and Table 3.

**Table 2. The Parameter Estimation of nig-AVGARCH (1,1) Model for Gold Volatility**

Optimal Parameters				
parameter	estimate	Std.Error	t value	Pr(> t )
$\alpha_0$	0.000091	0.000008	11.1101	0
$\alpha_1$	0.088056	0.03482	2.5289	0.011443
$\beta_1$	0.912959	0.001133	805.7601	0
$\eta_1$	0.328551	0.191135	1.7189	0.085625
$\eta_2$	-1.032199	0.270611	-3.8143	0.000137
$\varphi_1$	-0.141552	0.064625	-2.1904	0.028498
$\varphi_2$	0.877951	0.245824	3.5715	0.000355

The persistence of nig-AVGARCH(1,1) volatility is equal to 0.9897062 that is calculated using to  $\beta_1 + \alpha_1\kappa_1$  where  $\kappa_1$  is given in Equation 3.7. The half-life is 66.98951 that is the number of days the volatility takes for half of the expected reversion back towards to the expected variance value. Except for the  $\eta_1$  parameter, all the estimated parameters seem to be statistically significant at the 0.05 confidence level where  $\varphi_1$  and  $\varphi_2$  are skew and shape parameters. The  $\eta_1$  parameter, which indicates that the source of asymmetry is rotation, is significant when the confidence level is accepted.

All parameters except the variance intercept parameter of the nig-ALLGARCH (1,1) process, which is the most suitable model for the volatility of silver returns, are statistically significant at the 0.05 confidence level. According to the model, the volatility persistence value is 0.9794035 and the half-life is 33.30586 days. In other words, the volatility that increases as a result of any shock is damped after a long period of time since the persistence effect is high and close to 1. Moreover, changes in returns increase volatility and because of the high volatility persistence, the volatility change decreases to an average level after approximately 33 days.

**Table 3. The Parameter Estimation of nig-ALLGARCH(1,1) Model for Silver Volatility**

Optimal Parameters				
parameter	estimate	Std.Error	t value	Pr(> t )
$\alpha_0$	0.00003	0.000027	1.1091	0.267368
$\alpha_1$	0.2037	0.014831	13.7353	0
$\beta_1$	0.82043	0.007346	111.68	0
$\eta_1$	0.72286	0.002664	271.3478	0
$\eta_2$	-2.87978	0.047257	-60.939	0
$\delta$	1.55279	0.197598	7.8583	0
$\varphi_1$	-0.15468	0.05881	-2.6301	0.008536

$\varphi_2$ 

0.68752

0.149502

4.5987

0.000004

The diagnostics tests of the models are given in Appendix-C and Appendix-E. Looking at the diagnostics tests for the estimated models, it is seen that all the assumptions except one are satisfied. According to the results of Weighted Ljung-Box Test on Standardized Residuals and Weighted Ljung-Box and Weighted ARCH Langrange Multiplier tests on Standardized Squared Residuals, there is no autocorrelation between error terms. The Sign Bias Test results show that there is no model specification error and there is no leverage effect on the residuals. It is seen that the conditional probability distributions of the models are statistically fit and correct from the Adjusted Pearson Goodness-of-Fit Test result. This inference is also supported by QQ-plots given in Figure 2. From the individual and joint test statistics values of the Nyblom Stability Test, it is understood that there is a structural break in the time series and the stability of the parameters over time cannot be achieved.

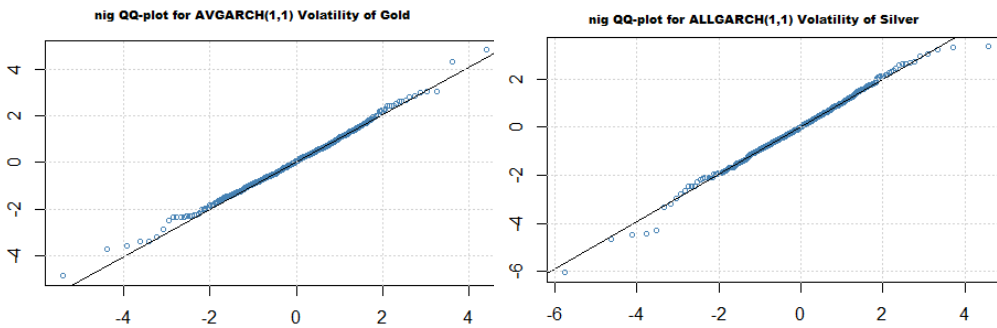
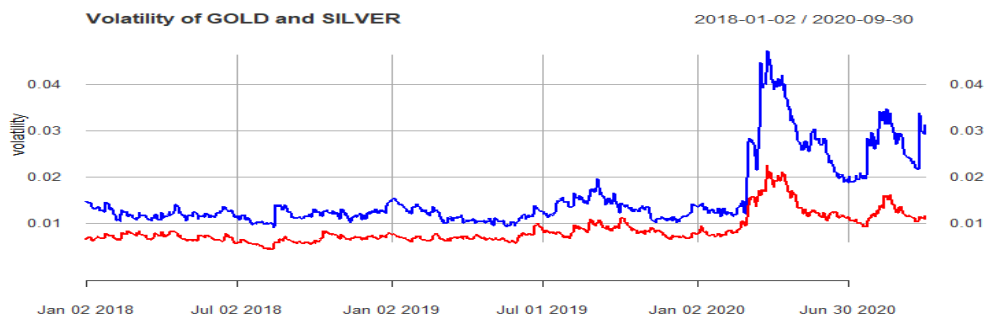


Figure 2. NIG QQ-Plots

#### 4.2. The Outputs of Engle-Granger Cointegration Analysis with Error Correction Model

In this section, the long and short-run relationship between the volatility data obtained from AVGARCH (1,1) and ALLGARCH (1,1) processes estimated for the volatility of gold and silver returns are analyzed. Descriptive statistics values related to the volatility data are given at Appendix-A in Table A1 and the time-series graph of the data in Figure 3.

As can be understood from the time-series graph, variables do not have a mean-reverting structure that moves around zero. At the same time, it is seen that they do not have a constant variance. Therefore, it can be said that the variables have a unit root and are not stationary. This has been supported by Philips-Perron and Augmented Dickey-Fuller unit root tests that are given at Appendix-A in Table A2. As a result, the variables GoldVol (volatility of gold returns) and SilverVol (volatility of silver returns) are I (1).



**Figure 3. Time-series Plots of Gold Volatility and Silver Volatility**

In the regression model that explains the long-run relationship in Engle-Granger cointegration analysis, GoldVol and SilverVol are accepted as the dependent variables, respectively. The coefficients of cointegration regressions are statistically significant. Standard errors and t-statistics of the coefficients are given in the below equations. The F-statistic value of the cointegration regression models is  $F(1,767) = 5889.958$ , which shows that the model is statistically significant. The R-square measure, which represents the percentage of the dependent variable variance that's explained by an independent variable in a regression model, is a high value such as 0.884782. The long-run equilibrium models are as follows.

$$\begin{aligned} \text{GoldVol}_t &= 0.00257291 + 0.383857\text{SilverVol}_t + u_{1t} & (4.1) \\ & \quad (8.86181e-05) \quad (0.00500166) \\ \text{t-stat} & \quad 29.03 \quad 76.75 \end{aligned}$$

When the regression model, which shows the long-run relationship, given in Equation 4.1, is analyzed, it is seen that a unit change in the volatility of silver returns causes a change of approximately 0.38 units in the volatility of gold returns. In other words, one standard deviation change in silver returns causes a 0.38 standard deviation change in gold returns.

$$\begin{aligned} \text{SilverVol}_t &= -0.00409028 + 2.30498\text{GoldVol}_t + u_{2t} & (4.2) \\ & \quad (0.000277795) \quad (0.0300338) \\ \text{t-stat} & \quad -14.72 \quad 76.75 \end{aligned}$$

However, according to Equation 4.2, the effect of the volatility of gold returns on the volatility of silver returns, in the long run, is greater. A standard deviation change in gold returns causes a 2.3 standard deviation change in silver returns. When the stationarity of the error terms obtained from both equations is tested with the non-constant Augmented Dickey-Fuller equation, the asymptotic p values are found to be 0.0006947 for  $u_{1t}$  and 0.01056 for  $u_{2t}$ , respectively. This shows that the error terms are  $I(0)$  and the variables are cointegrated.

In order to compare the models given above, when the log-likelihood values, information criteria and forecasting performances are examined, it is revealed that the model in which the dependent variable is GoldVol is more appropriate. Therefore, after this point, only the first equation is used to explain the long-run relationship between variables. The comparisons of cointegration regression models are given in Table 4.

**Table 4. The Comparison of cointegration regressions**

Dependent Variable	GoldVol	SilverVol
Equation	4.1	4.2
Sum of squared residuals	0.000868	0.005212
S.E. of regression	0.001064	0.002607
Log-likelihood	4174.356	3485.119
Schwarz criterion	-8335.421	-6956.947
Akaike criterion	-8344.712	-6966.237
Hannan-Quinn	-8341.136	-6962.662
Root Mean Squared Error	0.0010624	0.0026034
Mean Absolute Error	0.00081517	0.001965
Mean Percentage Error	-1.4609	-1.7379
Mean Absolute Percentage Error	9.6165	12.889
Theil's U	2.4084	2.233

When examining the short-run relationship between variables, only the equilibrium equation obtained from the cointegration regression given in Equation 4.1, in other words, the error terms obtained from the first equation is used in the Error Correction Model (ECM). The ECM is

$$\Delta GoldVol_t = 0.0000007 - 0.00869828\Delta SilverVol_{t-1} - 0.0185597\Delta GoldVol_{t-1} - 0.0629555\hat{u}_{t-1} + \varepsilon_t \quad (4.3)$$

	(1.75E-05)	(0.016528)	(0.0419265)	(0.0170618)
t-stat	0.3995	-0.5263	-0.4427	-3.690

where  $\hat{u}_{t-1}$  is error correction term that is obtained by  $\hat{u}_{t-1} = GoldVol_t - 0.0026 + 0.38SilverVol_t$ . The error correction parameter or adjustment parameter that is statistically significant is equal to -0.063. It means that the long-run equilibrium between the volatilities of the gold returns and silver returns is re-balanced in (1/0.063) days which is approximately 16. Moreover, according to the Granger causality test, the volatility of gold returns is the Granger cause of the volatility of silver returns with  $F(12, 732) = 2.43$  [p=0.0043]. At the same time, the volatility of silver returns is the Granger cause of the volatility of gold returns with  $F(12, 732) = 5.3827$  [p=0.0000].

The results of Engle-Granger cointegration and Granger causality show that there is mutual volatility spillover between the gold and silver returns. To support this situation, the study of Kanas (1998) is followed. The squared standardized residuals of nig-ALLGARCH (1,1), which is the volatility model of silver returns, is defined as an exogenous variable in the nig-AVGARCH (1,1) volatility model of gold returns. Thus, the model to be estimated is as follows

$$\sigma_t = \alpha_0 + \alpha_1\sigma_{t-1}[|a_{t-1} - \eta_2| - \eta_1(a_{t-1} - \eta_2)] + \beta_1\sigma_{t-1} + \psi\Gamma_{t-1}^2 \quad (4.4)$$

where  $\Gamma_{t-1}^2$  squared standardized residuals of nig-ALLGARCH (1,1) process. The estimation of the optimal parameters is given Table 5 and the diagnostics of the model can be found in Appendix-F.

**Table 5. The Parameter Estimation of nig-AVGARCH(1,1) Volatility Spillover Model with Exogenous Variable**

Optimal Parameters				
parameter	estimate	Std.Error	t value	Pr(> t )
$\alpha_0$	0.004054	0.000301	13.45237	0
$\alpha_1$	0.119143	0.043209	2.75734	0.005827
$\beta_1$	0.022156	0.034908	0.63469	0.525629
$\eta_1$	-0.38155	0.234167	-1.62938	0.103232
$\eta_2$	0.381517	0.096315	3.96115	0.000075
$\psi$	13.39991	1.610091	8.32245	0
$\varphi_1$	-0.13159	0.086568	-1.52012	0.128482
$\varphi_2$	4.272927	1.969696	2.16933	0.030057

The statistical significance of the volatility spillover coefficient  $\psi$  indicates that there is volatility spillover from silver returns to gold returns. This situation supports the findings obtained previously.

## 5. DISCUSSION AND CONCLUSION

In this study, the relationship between gold and silver returns is analyzed through the volatility of returns. The most appropriate volatility model is compared according to the information criteria and log-likelihood values of twelve different GARCH-type models in which innovations have eight different distributions. As a result, nig-AVGARCH model for gold returns and nig-ALLGARCH model for silver returns were found to be the best fitting volatility models. Later, by obtaining the volatility data that are predicted by the GARCH-type models, the long and short-run relationship between volatilities is analyzed using the Engle-Granger cointegration approach. In addition, short-run co-movements of these volatility data were analyzed by ECM. Subsequently, the Granger causality test was applied and mutual causality between variables was found. In this case, it shows that there are a volatility transition and spillover between gold and silver volatilities. To support this result, the volatility spillover was tested using a gold volatility model and volatility spillover from silver returns to gold returns was found. However, the volatility spillover from gold returns to silver returns was not made using both the cointegration analysis and the silver volatility model. It can be said as the deficiency of the study is not to compare with the volatility propagation methods using multivariate GARCH models. When comparing GARCH-type models, they can be compared according to their prediction performance as well as information criteria and log-likelihood values. At the same time, according to the results of diagnostics tests, the model that best satisfies the theory can be selected. Another shortcoming is that the cointegration regressions showing the long-run relationship and the ECM model do not provide the assumptions. This shows that other variables are needed in the analysis. Especially the presence of structural break reveals the need for dummy variables, and even the need to differentiate the methods used. The R codes, the results of the volatility spillover from gold returns to silver returns and the assumption tests of the cointegration regressions and the ECM model are available upon

request. Finally, to mention the contribution of the study, it can be listed as obtaining the volatility data included in Engle-Granger cointegration analysis from 10 different GARCH-type models and using 8 different probability distributions in these models. At the same time, obtaining the volatility spillover similar to the Diebold-Yılmaz (2012) approach can be considered as a separate contribution. Based on this, modeling the volatility transmission and spillover between precious metal markets with Niebold-Yılmaz approach can be stated as a suggestion for future studies.

## REFERENCES

- AKGIRAY, V. (1989). "Conditional heteroscedasticity in time series of stock returns: Evidence and forecasts." *Journal of Business*, 62:55–80.
- ARI, Y. (2020a). Volatility Transmission Model Using Dcc-Garch Representation. Book Chapter in: *Studies at the Crossroads of Management & Economics*, pp.237-250. ISBN: 978-1-912503-92-6 IJOPEC Publication.
- ARI, Y. (2020b). From Discrete to Continuous GARCH Volatility Modelling With R. Available at <https://math-stat.net/garch-and-cogarch-modelling.htm>
- BATTEN, J. A., LUCEY, B. M. & PEAT, M. (2016). "Gold and silver manipulation: What can be empirically verified?" *Economic Modelling*, 56:168–176
- BOLLERSLEV, T. P. (1986). "Generalized autoregressive conditional heteroscedasticity", *Journal of Econometrics*, 31, pp. 307-327.
- CHARLES, A., DARN\_E, O. & KIM, J. H. (2015). "Will precious metals shine? A market efficiency perspective." *International Review of Financial Analysis*, 41:284-291.
- CHATRATH, A., ADRANGI, B. & SHANK, T. (2001). "Nonlinear Dependence in Gold and Silver Futures: Is It Chaos?" *The American Economist*, 45(2):25–32.
- CHRISTIE-DAVID, R. A., CHAUDHRY, M., AND KOCH, T. W. (2000). "Do macroeconomics news releases affect gold and silver prices?" *Journal of Economics and Business*, 52(5):405–421.
- CICIOĞLU, Ş., ERASLAN, B., & TORUN, P. (2018). "Türkiye’de Altın Fiyatlarını Belirleyen Faktörler." *Journal of Human Sciences*, 15(3), 1551-1560. doi:10.14687/jhs.v15i3.47181553
- CINER, C. (2001). "On the long run relationship between gold and silver prices: A note." *Global Finance Journal*, 12(2):299-303.
- COCHRAN, S. J., MANSUR, I., & ODUSAMI, B. (2012). "Volatility persistence in metal returns: A FIGARCH approach." *Journal of Economics and Business*, 64(4):287-305.
- DEMİRALAY, S. & BAYRACI, S. (2015). "Central and Eastern European Stock Exchanges under Stress: A Range-Based Volatility Spillover Framework." *Czech Journal of Economics and Finance (Finance a uver)*, vol. 65(5), pages 411-430, October.
- DING Z., ENGLE R.F. & GRANGER C.W.J. (1993). "A long memory property of stock market return and a new model," *Journal of Empirical Finance* 1(1), 83-106.



- DIEBOLD, F.X. & YILMAZ, K. (2009). "Measuring Financial Asset Return and Volatility Spillovers, With Application to Global Equity Markets." *Economic Journal*, 119, 158-171.
- DUTTA, A. (2018). "A note on the implied volatility spillovers between gold and silver markets." *Resources Policy*, vol. 55(C), pages 192-195.
- DIEBOLD, F.X. & YILMAZ, K. (2012), "Better to Give than to Receive: Forecast-Based Measurement of Volatility Spillovers." *International Journal of Forecasting*, 28(1), 57-66.
- ELMAS, B., & POLAT, M. (2015). "Gümüş Fiyatları ve Dow Jones Endeksi'nin Altın Fiyatlarına Etkisi Üzerine Eşbütünleşme ve Nedensellik Analizi." *Bingöl Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 3 (6), 33-48. Retrieved from <http://busbed.bingol.edu.tr/pub/issue/29510/402039>
- ENGLE, R. F. (1982). "Autoregressive Conditional Heteroskedasticity with Estimates of the Variance of United Kingdom Inflation." *Econometrica*, 50:4, pp. 987–1007
- ENGLE, R. F., & BOLLERSLEV T., (1986). "Modelling the persistence of conditional variances." *Econometric Reviews* 5: 1–50.
- ENGLE, R. VE GRANGER, J. (1987). "Co-Integration and Error Correction: Representation, Estimation, and Testing". *Econometrica*, Vol. 55, No. 2., pp. 251-276.
- ENGLE, R. F., & SOKALSKA M. E. (2012). "Forecasting intraday volatility in the us equity market. multiplicative component garch." *Journal of Financial Econometrics*, 10(1):54-83. doi: 10.1093/jj\_nec/nbr005.
- ENGLE, R. F., & VICTOR K. NG. 1993. "Measuring and testing the impact of news on volatility." *Journal of Finance* 48: 1749–78.
- GHALANOS, A. (2020a). rugarch: Univariate GARCH models. R package version 1.4-2. Available at: <https://cran.r-project.org/web/packages/rugarch/rugarch.pdf>
- GHALANOS, A. (2020b). Introduction to the rugarch package. Technical Report Available at: [https://cran.r-project.org/web/packages/rugarch/vignettes/Introduction\\_to\\_the\\_rugarch\\_package.Pdf](https://cran.r-project.org/web/packages/rugarch/vignettes/Introduction_to_the_rugarch_package.Pdf)
- GIL-ALANA, L. A., AYE, G. C. & GUPTA, R. (2015a). "Trends and cycles in historical gold and silver prices." *Journal of International Money and Finance*, 58:98–109
- GLOSTEN, L.R, JAGANNATHAN R. & RUNKLE, D.E. (1993). "Relationship between the expected value and the volatility of the nominal excess return on stocks." *The Journal of Finance*, 48(5), 1779-1801.
- GRANGER, J. (1969). "Investigating Causal Relations by Econometric Models and Cross-spectral Methods". *Econometrica*, Vol. 37, No. 3. pp. 424-438.
- GÖÇER, Ş., BULUT DENİZ, M., & BURSAL, M. (2019). "Türkiye’de Dış Ticaret Hadlerinin Altın, Gümüş, Dolar, Petrol ve Doğalgaz Fiyatları ile İlişkisi: Eş Bütünleşme Analizi." *Bartın Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 10 (20), 191-203 . Retrieved from <https://dergipark.org.tr/en/pub/bartiniibf/issue/50408/601636>
- HENTSCHEL, L. (1995). "All in the family nesting symmetric and asymmetric GARCH models." *Journal of Financial Economics* 39: 71–104.

- HIGGINS, M. L. & BERA A. K. (1992). “A class of nonlinear arch models.” *International Economic Review* 33: 137–58.
- JOHANSEN, S. (1991). “Estimation and Hypothesis Testing of Cointegration Vectors in Gaussian Vector Autoregressive Models.” *Econometrica*. **59** (6): 1551–1580
- KANAS, A. (1998). “Volatility Spillovers Across Equity Markets: European Evidence.” *Applied Financial Economics*, 8: 245-256
- KUCHARSKA, M. & PIELASZKIEWICZ, J. (2009). NIG Distribution in Modelling Stock Returns with Assumption About Stochastic Volatility: Estimation of Parameters and Application to VaR and ETL. Retrieved from: <https://www.diva-portal.org/smash/get/diva2:240092/FULLTEXT01.pdf>. Master’s Thesis in Halmstad University.
- KÜÇÜKAKSOY, İ. & YALÇIN, D. (2017). “Altın Fiyatlarını Etkileyebilecek Faktörlerin İncelenmesi.” *Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 13 1-20. Retrieved from <https://dergipark.org.tr/tr/pub/esad/issue/38974/456284>
- LEE, G.J. & ENGLE, R.F. (1999). A permanent and transitory component model of stock return volatility. In Cointegration Causality and Forecasting A Festschrift in Honor of Clive WJ Granger, pages 475-497. *Oxford University Press*.
- MENASE, M. (2009). Altın Piyasası ve Türkiye’de Altın Fiyatlarını Etkileyen Faktörlerin Analizi (Master Thesis). Retrieved from <https://tez.yok.gov.tr/UlusalTezMerkezi/tezSorguSonucYeni.jsp>
- NADARAJAH, S., AFUECHETA, E., & CHAN, S. (2015). “GARCH modeling of five popular commodities.” *Empirical Economics*, 48(4):1691-1712.
- NELSON, D. B. (1991). “Conditional heteroskedasticity in asset returns: A new approach.” *Econometrica* 59: 347-370.
- PESARAN, M. H., SHIN, Y. & SMITH, R. J. (2001). “Bounds testing approaches to the analysis of level relationships.” *Journal of Applied Econometrics* 16(3), 289–326.
- RYAN, J. A. & ULRICH, J.M. (2020). Quantmod: Quantitative Financial Modelling Framework. R package version 0.4.17. <https://CRAN.R-project.org/package=quantmod>
- VIGNE, S. A., LUCEY, B.M., O’CONNOR, F.A. & YAROVAYA, L. (2017). “The financial economics of white precious metals — A survey.” *International Review of Financial Analysis*, Volume 52: 292-308, <https://doi.org/10.1016/j.irfa.2017.04.006>.
- SCHWERT, G. W. (1990). “Stock volatility and the crash of ’87.” *Review of Financial Studies* 3: 103–6.
- STATISTA. (2020, November 05). Gold reserves by country 2019. Retrieved November 09, 2020, from <https://www.statista.com/statistics/267998/countries-with-the-largest-gold-reserves/>
- ZAKOIAN, J.-M. (1994). “Threshold heteroskedastic models.” *Journal of Economic Dynamics and Control*, 18: 931–55.

ZHANG, Y., DENG, Z., SHI, J., ZHANG, Y., & LIU, H. (2017). "Sea clutter modeling using an autoregressive generalized nonlinear-asymmetric GARCH model." *Digital Signal Processing*, 62, 52-64. doi:10.1016/j.dsp.2016.11.003

## Appendix A. Philips-Perron and Augmented Dickey-Fuller Unit Root Tests

Table A1. Descriptive Statistics

	Gold Price	Gold Returns	Gold Volatility	Silver Price	Silver Returns	Silver Volatility
Mean	1451.4	0.0005257	0.0087038	16.894	0.00050022	0.015972
Median	1354.4	0.00085564	0.007545	16.362	0.0011108	0.012711
Range	875.3	0.105787	0.0181503	17.514	0.212947	0.0383522
Std. Dev.	214.73	0.0092819	0.0031319	2.9253	0.017901	0.0076746
C.V.	0.14794	17.656	0.35983	0.17316	35.785	0.48051
Skewness	0.90572	0.12003	1.8077	2.3195	-0.97267	1.875
Ex. kurtosis	-0.13016	6.2221	3.3139	5.6605	10.341	2.7937
5% perc.	1203.5	-0.014824	0.0057798	14.264	-0.024434	0.01022
95% perc.	1931.8	0.014213	0.015806	24.53	0.02782	0.032932
IQ range	277.75	0.0083464	0.0030928	2.487	0.013687	0.0041716

Table A2. Unit Root Test Table

PHILIPS-PERRON UNIT ROOT TEST TABLE							
		GOLD CLOSING PRICE	GOLD RETURNS	GOLD VOLATILITY	SILVER CLOSING PRICE	SILVER RETURNS	SILVER VOLATILITY
With Constant	t-Statistic	0.4913	-28.9299	-2.1218	-1.0789	-26.3424	-1.8448
	<i>Prob.</i>	<b>0.9864</b>	<b>0.0000</b>	<b>0.2362</b>	<b>0.7258</b>	<b>0.0000</b>	<b>0.3588</b>
With Constant & Trend	t-Statistic	-1.9779	-29.3955	-2.9806	-2.0106	-26.3879	-3.0279
	<i>Prob.</i>	<b>0.6119</b>	<b>0.0000</b>	<b>0.1384</b>	<b>0.5941</b>	<b>0.0000</b>	<b>0.1252</b>
Without Constant & Trend	t-Statistic	1.8510	-28.6166	-0.3535	0.4342	-26.3478	-0.3427
	<i>Prob.</i>	<b>0.9850</b>	<b>0.0000</b>	<b>0.5575</b>	<b>0.8073</b>	<b>0.0000</b>	<b>0.5616</b>
AUGMENTED DICKEY-FULLER UNIT ROOT TEST TABLE							
		GOLD CLOSING PRICE	GOLD RETURNS	GOLD VOLATILITY	SILVER CLOSING PRICE	SILVER RETURNS	SILVER VOLATILITY
With Constant	t-Statistic	0.4916	-6.9740	-2.6034	-2.0039	-6.2782	-2.0079
	<i>Prob.</i>	<b>0.9864</b>	<b>0.0000</b>	<b>0.0927</b>	<b>0.2853</b>	<b>0.0000</b>	<b>0.2835</b>
With Constant & Trend	t-Statistic	-2.0197	-9.0967	-3.9741	-2.8002	-6.3299	-3.2978
	<i>Prob.</i>	<b>0.5891</b>	<b>0.0000</b>	<b>0.0099</b>	<b>0.1976</b>	<b>0.0000</b>	<b>0.0674</b>
Without Constant & Trend	t-Statistic	1.7472	-6.7660	-0.5740	0.0795	-6.2576	-0.3231
	<i>Prob.</i>	<b>0.9809</b>	<b>0.0000</b>	<b>0.4686</b>	<b>0.7078</b>	<b>0.0000</b>	<b>0.5690</b>

**Appendix B. GARCH-type Volatility Modeling of Gold**  
**Table B1. GARCH Model Comparison for Gold Returns**

No	Model	Akaike	Bayes	Shibata	Hannan-Quinn	Likelihood
1	nig avgarch11	-6.874684703	-6.832401691	-6.874848439	-6.858411235	2650.316268
2	jsu avgarch11	-6.874098385	-6.831815372	-6.87426212	-6.857824916	2650.090829
3	jsu nagarch11	-6.872174928	-6.835932346	-6.872295429	-6.858226241	2648.35126
4	nig nagarch11	-6.872100582	-6.835858	-6.872221083	-6.858151895	2648.322674
5	nig tgarch11	-6.871286291	-6.835043709	-6.871406792	-6.857337604	2648.009579
6	jsu tgarch11	-6.871195065	-6.834952483	-6.871315566	-6.857246378	2647.974502
7	jsu allgarch11	-6.869997352	-6.821673909	-6.870210846	-6.851399102	2649.513982
8	std allgarch11	-6.869466953	-6.827183941	-6.869630689	-6.853193485	2648.310044
9	sstd allgarch11	-6.869466953	-6.827183941	-6.869630689	-6.853193485	2648.310044
10	sged avgarch11	-6.869146182	-6.826863169	-6.869309917	-6.852872713	2648.186707
11	jsu egarch11	-6.869001909	-6.832759327	-6.86912241	-6.855053222	2647.131234
12	std avgarch11	-6.868835751	-6.832593169	-6.868956252	-6.854887064	2647.067346
13	sstd avgarch11	-6.868835751	-6.832593169	-6.868956252	-6.854887064	2647.067346
14	nig egarch11	-6.868789718	-6.832547135	-6.868910219	-6.85484103	2647.049646
15	nig aparch11	-6.868735551	-6.826452538	-6.868899286	-6.852462082	2648.028819
16	jsu aparch11	-6.868620538	-6.826337525	-6.868784273	-6.85234707	2647.984597
17	jsu igarch11	-6.86835344	-6.844191718	-6.86840718	-6.859054315	2644.881898
18	nig igarch11	-6.867406316	-6.843244594	-6.867460056	-6.858107191	2644.517729
19	std nagarch11	-6.867122434	-6.836920282	-6.867206258	-6.855498527	2645.408576
20	sstd nagarch11	-6.867122434	-6.836920282	-6.867206258	-6.855498527	2645.408576
21	std tgarch11	-6.866701984	-6.836499832	-6.866785808	-6.855078077	2645.246913
22	sstd tgarch11	-6.866701984	-6.836499832	-6.866785808	-6.855078077	2645.246913
23	jsu GARCH11	-6.866316347	-6.836114195	-6.866400172	-6.854692441	2645.098635
24	jsu mcsgarch11	-6.866315993	-6.836113841	-6.866399818	-6.854692087	2645.098499
25	nig mcsgarch11	-6.865972735	-6.835770583	-6.86605656	-6.854348829	2644.966517
26	nig GARCH11	-6.865969154	-6.835767002	-6.866052979	-6.854345248	2644.96514
27	sged nagarch11	-6.865969005	-6.829726422	-6.866089506	-6.852020317	2645.965082
28	jsu gjrgarch11	-6.865563865	-6.829321283	-6.865684366	-6.851615178	2645.809306
29	sged tgarch11	-6.865477862	-6.82923528	-6.865598364	-6.851529175	2645.776238
30	nig gjrgarch11	-6.865303304	-6.829060721	-6.865423805	-6.851354616	2645.70912
31	std egarch11	-6.864323581	-6.834121429	-6.864407406	-6.852699675	2644.332417
32	sstd egarch11	-6.864323581	-6.834121429	-6.864407406	-6.852699675	2644.332417
33	std aparch11	-6.864192332	-6.82794975	-6.864312833	-6.850243645	2645.281952
34	sstd aparch11	-6.864192332	-6.82794975	-6.864312833	-6.850243645	2645.281952
35	std igarch11	-6.863373475	-6.845252183	-6.863403755	-6.856399131	2641.967101
36	sstd igarch11	-6.863373475	-6.845252183	-6.863403755	-6.856399131	2641.967101
37	sged egarch11	-6.862945872	-6.82670329	-6.863066373	-6.848997185	2644.802688
38	sged allgarch11	-6.861613595	-6.813290152	-6.861827088	-6.843015345	2646.290427
39	std GARCH11	-6.861199513	-6.837037791	-6.861253253	-6.851900388	2642.131213
40	sstd GARCH11	-6.861199513	-6.837037791	-6.861253253	-6.851900388	2642.131213
41	std mcsgarch11	-6.861199232	-6.837037511	-6.861252972	-6.851900107	2642.131105
42	sstd mcsgarch11	-6.861199232	-6.837037511	-6.861252972	-6.851900107	2642.131105
43	jsu csgarch11	-6.86056285	-6.818279837	-6.860726585	-6.844289381	2644.886416

44	ged avgarch11	-6.860480833	-6.824238251	-6.860601334	-6.846532146	2643.85488
45	nig csgarch11	-6.86041568	-6.818132668	-6.860579416	-6.844142212	2644.829829
46	std gjrgarch11	-6.860279361	-6.830077209	-6.860363186	-6.848655455	2642.777414
47	sstd gjrgarch11	-6.860279361	-6.830077209	-6.860363186	-6.848655455	2642.777414
48	sged GARCH11	-6.860174174	-6.829972022	-6.860257999	-6.848550268	2642.73697
49	sged mcsgarch11	-6.860163901	-6.829961749	-6.860247725	-6.848539995	2642.73302
50	sged igarch11	-6.85980379	-6.835642068	-6.85985753	-6.850504665	2641.594557
51	sged gjrgarch11	-6.859447368	-6.823204785	-6.859567869	-6.84549868	2643.457513
52	jsu ngarch11	-6.858202734	-6.821960152	-6.858323235	-6.844254047	2642.978951
53	nig ngarch11	-6.85814762	-6.821905038	-6.858268121	-6.844198933	2642.95776
54	ged nagarch11	-6.856584165	-6.826382013	-6.85666799	-6.844960259	2641.356611
55	ged tgarch11	-6.85632304	-6.826120888	-6.856406865	-6.844699134	2641.256209
56	std csgarch11	-6.855517988	-6.819275405	-6.855638489	-6.8415693	2641.946666
57	sstd csgarch11	-6.855517988	-6.819275405	-6.855638489	-6.8415693	2641.946666
58	sged csgarch11	-6.854697899	-6.812414886	-6.854861634	-6.83842443	2642.631342
59	ged aparch11	-6.853784657	-6.817542074	-6.853905158	-6.839835969	2641.2802
60	std ngarch11	-6.852938241	-6.822736089	-6.853022065	-6.841314334	2639.954753
61	sstd ngarch11	-6.852938241	-6.822736089	-6.853022065	-6.841314334	2639.954753
62	ged egarch11	-6.852852972	-6.82265082	-6.852936797	-6.841229066	2639.921968
63	ged allgarch11	-6.852460588	-6.810177575	-6.852624323	-6.836187119	2641.771096
64	sged aparch11	-6.851788231	-6.809505219	-6.851951967	-6.835514763	2641.512575
65	sged ngarch11	-6.851750356	-6.815507773	-6.851870857	-6.837801668	2640.498012
66	ged GARCH11	-6.85038352	-6.826221798	-6.85043726	-6.841084395	2637.972463
67	ged mcsgarch11	-6.850383518	-6.826221796	-6.850437258	-6.841084393	2637.972463
68	ged gjrgarch11	-6.849620998	-6.819418846	-6.849704823	-6.837997092	2638.679274
69	ged igarch11	-6.848872752	-6.830751461	-6.848903033	-6.841898408	2636.391573
70	ged csgarch11	-6.844740232	-6.80849765	-6.844860733	-6.830791545	2637.802619
71	ged ngarch11	-6.84192018	-6.811718028	-6.842004004	-6.830296274	2635.718309
72	norm avgarch11	-6.774843914	-6.744641762	-6.774927739	-6.763220008	2609.927485
73	snorm avgarch11	-6.77428095	-6.738038367	-6.774401451	-6.760332262	2610.711025
74	norm nagarch11	-6.762393369	-6.738231648	-6.76244711	-6.753094245	2604.140251
75	snorm nagarch11	-6.762096138	-6.731893986	-6.762179962	-6.750472231	2605.025965
76	norm tgarch11	-6.759323354	-6.735161632	-6.759377094	-6.750024229	2602.95983
77	snorm allgarch11	-6.758568903	-6.71628589	-6.758732638	-6.742295434	2605.669743
78	snorm tgarch11	-6.758207955	-6.728005803	-6.75829178	-6.746584049	2603.530959
79	norm allgarch11	-6.757720837	-6.721478254	-6.757841338	-6.743772149	2604.343662
80	norm egarch11	-6.752145914	-6.727984192	-6.752199654	-6.742846789	2600.200104
81	norm mcsgarch11	-6.751839474	-6.733718183	-6.751869755	-6.74486513	2599.082278
82	norm GARCH11	-6.75183691	-6.733715619	-6.751867191	-6.744862567	2599.081292
83	snorm GARCH11	-6.751657301	-6.727495579	-6.751711041	-6.742358176	2600.012232
84	snorm mcsgarch11	-6.751657145	-6.727495423	-6.751710885	-6.74235802	2600.012172
85	snorm egarch11	-6.751170232	-6.72096808	-6.751254057	-6.739546326	2600.824954
86	norm gjrgarch11	-6.751111918	-6.726950196	-6.751165658	-6.741812793	2599.802532
87	snorm gjrgarch11	-6.750907587	-6.720705435	-6.750991412	-6.739283681	2600.723967
88	norm csgarch11	-6.742694395	-6.712492243	-6.742778219	-6.731070488	2597.565995
89	snorm csgarch11	-6.742459242	-6.70621666	-6.742579743	-6.728510555	2598.475579
90	snorm ngarch11	-6.740166911	-6.709964759	-6.740250736	-6.728543005	2596.594177

---

<b>91</b>	norm ngarch11	-6.739959419	-6.715797697	-6.740013159	-6.730660294	2595.514397
<b>92</b>	norm igarch11	-6.739295687	-6.727214826	-6.739309168	-6.734646124	2593.259192
<b>93</b>	snorm aparch11	-6.738759897	-6.702517314	-6.738880398	-6.724811209	2597.05318
<b>94</b>	norm aparch11	-6.738560431	-6.708358279	-6.738644255	-6.726936525	2595.976486
<b>95</b>	snorm igarch11	-6.738439641	-6.72031835	-6.738469922	-6.731465298	2593.930042
<b>96</b>	nig allgarch11	-4.79236525	-4.740755285	-4.792617528	-4.772424142	na

---

**Appendix C. NIG-AVGARCH(1,1) Diagnostics for Gold Volatility****Table C1. Weighted Ljung-Box Test on Standardized Residuals**

Weighted Ljung-Box Test on Standardized Residuals		
	statistic	p-value
Lag[1]	3.119	0.07737
Lag[2*(p+q)+(p+q)-1][2]	4.141	0.06911
Lag[4*(p+q)+(p+q)-1][5]	6.216	0.07996

**Table C2. Weighted Ljung-Box Test on Standardized Squared Residuals**

Weighted Ljung-Box Test on Standardized Squared Residuals			
	statistic	p-value	df
Lag[1]	0.2708	0.6028	2
Lag[2*(p+q)+(p+q)-1][5]	1.0737	0.8428	
Lag[4*(p+q)+(p+q)-1][9]	2.4919	0.8389	

**Table C3. Weighted ARCH LM Tests**

Weighted ARCH LM Tests					
		Statistic	Shape	Scale	P-Value
ARCH	Lag[3]	0.0954	0.5	2	0.7574
ARCH	Lag[5]	1.3588	1.44	1.667	0.6302
ARCH	Lag[7]	1.8599	2.315	1.543	0.747

**Table C4. Sign Bias Test**

Sign Bias Test		
	t-value	prob sig
Sign Bias	0.463036	0.6435
Negative Sign Bias	0.001231	0.999
Positive Sign Bias	0.313265	0.7542
Joint Effect	0.290307	0.9618

**Table C5. Adjusted Pearson Goodness-of-Fit Test**

Adjusted Pearson Goodness-of-Fit Test			
	group	statistic	p-value(g-1)
1	20	12.46	0.8652
2	30	25.86	0.6328
3	40	27.83	0.9088
4	50	47.06	0.5521



**Table C6. Nyblom stability test**

Nyblom stability test					
Parameters	Individual Stats:				
alpha0	0.04814				
alpha1	0.07889	Asymptotic Values	Critical	10%	5%
beta1	0.05388	Joint Stat:		1.89	2.11
eta1	0.06703	Individual Stat:		0.35	0.47
eta2	0.04863				
skew	0.51887				
shape	0.24989				
Joint Stat:	2.2815				

**Appendix D. GARCH-type Volatility Modeling of Silver**  
**Table D1. GARCH Model Comparison for Silver Returns**

No	Model	Akaike	Bayes	Shibata	Hannan-Quinn	Likelihood
1	nig allgarch11	-5.760820256	-5.712496813	-5.76103375	-5.742222006	2223.035389
2	nig nagarch11	-5.759395283	-5.7231527	-5.759515784	-5.745446595	2220.487486
3	jsu allgarch11	-5.759359476	-5.711036033	-5.759572969	-5.740761226	2222.473718
4	nig tgarch11	-5.759328331	-5.723085749	-5.759448832	-5.745379644	2220.461743
5	nig igarch11	-5.759079011	-5.73491729	-5.759132751	-5.749779886	2218.36588
6	jsu igarch11	-5.758579438	-5.734417717	-5.758633178	-5.749280313	2218.173794
7	jsu nagarch11	-5.758476919	-5.722234337	-5.758597421	-5.744528232	2220.134376
8	jsu tgarch11	-5.758451734	-5.722209152	-5.758572235	-5.744503046	2220.124692
9	nig gjrgarch11	-5.758076506	-5.721833923	-5.758197007	-5.744127818	2219.980416
10	nig ngarch11	-5.757464309	-5.721221726	-5.75758481	-5.743515621	2219.745027
11	jsu gjrgarch11	-5.757454363	-5.721211781	-5.757574864	-5.743505676	2219.741203
12	nig aparch11	-5.757097934	-5.714814921	-5.757261669	-5.740824465	2220.604156
13	nig csgarch11	-5.757012587	-5.714729574	-5.757176322	-5.740739118	2220.57134
14	nig GARCH11	-5.756951062	-5.72674891	-5.757034886	-5.745327155	2218.547683
15	nig mcsrgarch11	-5.756951061	-5.726748909	-5.757034886	-5.745327155	2218.547683
16	jsu ngarch11	-5.756490981	-5.720248399	-5.756611483	-5.742542294	2219.370782
17	jsu aparch11	-5.756345785	-5.714062773	-5.756509521	-5.740072317	2220.314955
18	jsu mcsrgarch11	-5.756095407	-5.725893255	-5.756179232	-5.744471501	2218.218684
19	jsu GARCH11	-5.756095371	-5.725893219	-5.756179196	-5.744471465	2218.21867
20	nig egarch11	-5.756071565	-5.719828982	-5.756192066	-5.742122877	2219.209517
21	nig avgarch11	-5.756043219	-5.713760207	-5.756206955	-5.739769751	2220.198618
22	jsu avgarch11	-5.755914602	-5.713631589	-5.756078337	-5.739641133	2220.149164
23	jsu egarch11	-5.755105822	-5.71886324	-5.755226323	-5.741157135	2218.838189
24	jsu csgarch11	-5.754364518	-5.712081506	-5.754528254	-5.73809105	2219.553157
25	std allgarch11	-5.752749965	-5.710466952	-5.7529137	-5.736476496	2218.932362
26	sstd allgarch11	-5.752749965	-5.710466952	-5.7529137	-5.736476496	2218.932362
27	std igarch11	-5.751254284	-5.733132993	-5.751284565	-5.74427994	2214.357272
28	sstd igarch11	-5.751254284	-5.733132993	-5.751284565	-5.74427994	2214.357272
29	std nagarch11	-5.751199941	-5.720997789	-5.751283766	-5.739576035	2216.336377
30	sstd nagarch11	-5.751199941	-5.720997789	-5.751283766	-5.739576035	2216.336377
31	std tgarch11	-5.750715296	-5.720513144	-5.750799121	-5.73909139	2216.150031
32	sstd tgarch11	-5.750715296	-5.720513144	-5.750799121	-5.73909139	2216.150031
33	std gjrgarch11	-5.749836706	-5.719634554	-5.74992053	-5.738212799	2215.812213
34	sstd gjrgarch11	-5.749836706	-5.719634554	-5.74992053	-5.738212799	2215.812213
35	std aparch11	-5.748747188	-5.712504605	-5.748867689	-5.7347985	2216.393294
36	sstd aparch11	-5.748747188	-5.712504605	-5.748867689	-5.7347985	2216.393294
37	std ngarch11	-5.748728531	-5.718526379	-5.748812356	-5.737104625	2215.38612
38	sstd ngarch11	-5.748728531	-5.718526379	-5.748812356	-5.737104625	2215.38612
39	std mcsrgarch11	-5.748639819	-5.724478097	-5.748693559	-5.739340694	2214.35201
40	sstd mcsrgarch11	-5.748639819	-5.724478097	-5.748693559	-5.739340694	2214.35201
41	std GARCH11	-5.74863981	-5.724478089	-5.74869355	-5.739340685	2214.352007
42	sstd GARCH11	-5.74863981	-5.724478089	-5.74869355	-5.739340685	2214.352007
43	std avgarch11	-5.747599336	-5.711356754	-5.747719837	-5.733650649	2215.951945
44	sstd avgarch11	-5.747599336	-5.711356754	-5.747719837	-5.733650649	2215.951945

45	sged tgarch11	-5.747464347	-5.711221764	-5.747584848	-5.733515659	2215.900041
46	std egarch11	-5.747416651	-5.717214499	-5.747500475	-5.735792744	2214.881702
47	sstd egarch11	-5.747416651	-5.717214499	-5.747500475	-5.735792744	2214.881702
48	sged csgarch11	-5.747307441	-5.705024428	-5.747471176	-5.731033972	2216.839711
49	sged nagarch11	-5.746899407	-5.710656825	-5.747019908	-5.73295072	2215.682822
50	sged igarch11	-5.746439543	-5.722277822	-5.746493283	-5.737140418	2213.506004
51	sged ngarch11	-5.746295749	-5.710053167	-5.74641625	-5.732347062	2215.450715
52	std csgarch11	-5.745642999	-5.709400417	-5.7457635	-5.731694312	2215.199733
53	sstd csgarch11	-5.745642999	-5.709400417	-5.7457635	-5.731694312	2215.199733
54	sged mcsgarch11	-5.745066565	-5.714864413	-5.74515039	-5.733442659	2213.978094
55	sged GARCH11	-5.745066049	-5.714863897	-5.745149874	-5.733442143	2213.977896
56	sged gjrgarch11	-5.745013786	-5.708771204	-5.745134288	-5.731065099	2214.957801
57	sged aparch11	-5.744925108	-5.702642095	-5.745088843	-5.728651639	2215.923704
58	sged allgarch11	-5.744583894	-5.696260451	-5.744797388	-5.725985645	2216.792507
59	sged avgarch11	-5.744554576	-5.702271563	-5.744718311	-5.728281107	2215.781234
60	sged egarch11	-5.743926649	-5.707684067	-5.74404715	-5.729977962	2214.539797
61	ged csgarch11	-5.740147601	-5.703905018	-5.740268102	-5.726198913	2213.086752
62	ged tgarch11	-5.737919422	-5.70771727	-5.738003247	-5.726295516	2211.230018
63	ged nagarch11	-5.737902322	-5.70770017	-5.737986147	-5.726278416	2211.223443
64	ged igarch11	-5.737563131	-5.71944184	-5.737593412	-5.730588787	2209.093024
65	ged ngarch11	-5.73710719	-5.706905038	-5.737191015	-5.725483284	2210.917715
66	ged allgarch11	-5.736782204	-5.694499191	-5.736945939	-5.720508735	2212.792757
67	ged GARCH11	-5.736665014	-5.712503293	-5.736718755	-5.72736589	2209.747698
68	ged mcsgarch11	-5.736664881	-5.712503159	-5.736718621	-5.727365756	2209.747647
69	ged gjrgarch11	-5.735844141	-5.705641989	-5.735927966	-5.724220235	2210.432072
70	ged avgarch11	-5.735796371	-5.699553789	-5.735916872	-5.721847684	2211.413705
71	ged aparch11	-5.735441811	-5.699199228	-5.735562312	-5.721493123	2211.277376
72	ged egarch11	-5.734535335	-5.704333183	-5.734619159	-5.722911429	2209.928836
73	snorm csgarch11	-5.619562214	-5.583319632	-5.619682715	-5.605613526	2166.721671
74	norm csgarch11	-5.616243846	-5.586041694	-5.616327671	-5.60461994	2164.445759
75	snorm allgarch11	-5.610811812	-5.5685288	-5.610975547	-5.594538344	2164.357142
76	snorm nagarch11	-5.608300691	-5.578098539	-5.608384515	-5.596676784	2161.391616
77	snorm avgarch11	-5.607483281	-5.571240699	-5.607603782	-5.593534594	2162.077322
78	snorm tgarch11	-5.607427773	-5.577225621	-5.607511598	-5.595803867	2161.055979
79	snorm ngarch11	-5.606873997	-5.576671845	-5.606957822	-5.595250091	2160.843052
80	norm allgarch11	-5.605682209	-5.569439627	-5.60580271	-5.591733522	2161.384809
81	snorm igarch11	-5.605050336	-5.586929045	-5.605080617	-5.598075993	2158.141854
82	snorm aparch11	-5.604835241	-5.568592659	-5.604955742	-5.590886554	2161.05915
83	norm avgarch11	-5.604777569	-5.574575417	-5.604861394	-5.593153663	2160.036975
84	snorm GARCH11	-5.604439513	-5.580277792	-5.604493253	-5.595140388	2158.906993
85	snorm mcsgarch11	-5.604439329	-5.580277608	-5.604493069	-5.595140204	2158.906922
86	snorm egarch11	-5.604082174	-5.573880022	-5.604165999	-5.592458268	2159.769596
87	snorm gjrgarch11	-5.603435766	-5.573233614	-5.603519591	-5.59181186	2159.521052
88	norm tgarch11	-5.602303598	-5.578141876	-5.602357338	-5.593004473	2158.085733
89	norm ngarch11	-5.602214302	-5.57805258	-5.602268042	-5.592915177	2158.051399
90	norm nagarch11	-5.601742345	-5.577580623	-5.601796085	-5.59244322	2157.869932
91	norm igarch11	-5.601124934	-5.589044073	-5.601138415	-5.596475372	2155.632537

---

<b>92</b>	norm mcsqarch11	-5.600124129	-5.582002838	-5.60015441	-5.593149786	2156.247728
<b>93</b>	norm GARCH11	-5.600124071	-5.582002779	-5.600154352	-5.593149727	2156.247705
<b>94</b>	norm aparch11	-5.599721498	-5.569519346	-5.599805323	-5.588097592	2158.092916
<b>95</b>	norm egarch11	-5.598207815	-5.574046094	-5.598261555	-5.58890869	2156.510905
<b>96</b>	norm gjrgarch11	-5.598139716	-5.573977994	-5.598193456	-5.588840591	2156.484721

---

### Appendix E. NIG-ALLGARCH(1,1) Diagnostics for Silver Volatility

**Table E1. Weighted Ljung-Box Test on Standardized Residuals**

Weighted Ljung-Box Test on Standardized Residuals		
	statistic	p-value
Lag[1]	1.614	0.20392
Lag[2*(p+q)+(p+q)-1][2]	4.072	0.07213
Lag[4*(p+q)+(p+q)-1][5]	6.352	0.07423

**Table E2. Weighted Ljung-Box Test on Standardized Squared Residuals**

Weighted Ljung-Box Test on Standardized Squared Residuals			
	statistic	p-value	df
Lag[1]	5.737	0.01661	2
Lag[2*(p+q)+(p+q)-1][5]	8.331	0.02438	
Lag[4*(p+q)+(p+q)-1][9]	9.868	0.05353	

**Table E3. Weighted ARCH LM Tests**

Weighted ARCH LM Tests					
		Statistic	Shape	Scale	P-Value
ARCH	Lag[3]	0.4448	0.5	2	0.5048
ARCH	Lag[5]	2.3257	1.44	1.667	0.4036
ARCH	Lag[7]	2.8661	2.315	1.543	0.5392

**Table E4. Sign Bias Test**

Sign Bias Test		
	t-value	prob sig
Sign Bias	0.1979	0.84319
Negative Sign Bias	2.5816	0.01002
Positive Sign Bias	0.9322	0.35151
Joint Effect	8.8015	0.03205

**Table E5. Adjusted Pearson Goodness-of-Fit Test**

Adjusted Pearson Goodness-of-Fit Test			
	group	statistic	p-value(g-1)
1	20	15.73	0.675
2	30	19.62	0.9043
3	40	30.64	0.8284
4	50	39.65	0.8274

**Table E6. Nyblom stability test**

Nyblom stability test					
Parameters		Individual Stats:			
alpha0	0.2031	Asymptotic Values	Critical	10%	5%
alpha1	0.1597	Joint Stat:		1.89	2.11
beta1	0.152	Individual Stat:		0.35	0.47
eta1	0.1606				
eta2	0.1585				
lambda	0.2012				
skew	0.6292				
shape	0.1497				
Joint Stat:	2.8601				

**Appendix F. NIG-AVGARCH(1,1) Diagnostics for Volatility Spillover Model****Table F1. Weighted Ljung-Box Test on Standardized Residuals**

Weighted Ljung-Box Test on Standardized Residuals		
	statistic	p-value
Lag[1]	6.585	0.01028
Lag[2*(p+q)+(p+q)-1][2]	6.597	0.01525
Lag[4*(p+q)+(p+q)-1][5]	8.869	0.01786

**Table F2. Weighted Ljung-Box Test on Standardized Squared Residuals**

Weighted Ljung-Box Test on Standardized Squared Residuals			
	statistic	p-value	df
Lag[1]	0.7078	0.4002	2
Lag[2*(p+q)+(p+q)-1][5]	4.1496	0.236	
Lag[4*(p+q)+(p+q)-1][9]	5.7249	0.3311	

**Table F3. Weighted ARCH LM Tests**

Weighted ARCH LM Tests					
		Statistic	Shape	Scale	P-Value
ARCH	Lag[3]	0.09536	0.5	2	0.7575
ARCH	Lag[5]	0.33494	1.44	1.667	0.9308
ARCH	Lag[7]	1.18573	2.315	1.543	0.8816

**Table F4. Sign Bias Test**

Sign Bias Test	

	t-value	prob sig
Sign Bias	0.1759	0.8604
Negative Sign Bias	0.1526	0.8788
Positive Sign Bias	0.4723	0.6368
Joint Effect	0.2709	0.9654

**Table F5. Adjusted Pearson Goodness-of-Fit Test**

Adjusted Pearson Goodness-of-Fit Test			
	group	statistic	p-value(g-1)
1	20	24.06	0.19402
2	30	41.16	0.06674
3	40	40.21	0.41658
4	50	58.24	0.17179

**Table F6. Nyblom stability test**

Nyblom stability test					
Parameters	Individual Stats:				
alpha0	2.07904	Asymptotic	Critical	10%	5%
		Values			
alpha1	1.66905	Joint Stat:		1.89	2.11
beta1	1.52041	Individual Stat:		0.35	0.47
eta1	0.33366				
eta2	0.08266				
psi	1.12546				
skew	0.241				
shape	0.09025				
Joint Stat:	7.5582				

# Etik Liderlik ile Bilgi Paylaşımı Arasındaki İlişki: Sistemik Bir İnceleme (Derleme)

*The Relationship Between Ethical Leadership and Knowledge Sharing: A  
Systematic Review*

Doi: 10.29023/alanyaakademik.806259

**Yavuz Selim DÜĞER**

Dr. Öğr. Üyesi, Kütahya Dumlupınar Üniversitesi, İİBF, Uluslararası Ticaret ve Finans  
yselim.duger@dpu.edu.tr

Orcid No: 0000-0003-3523-9671

**Bu makaleye atıfta bulunmak için:** Düğer, Y. S. (2021). "Etik Liderlik ile Bilgi Paylaşımı Arasındaki İlişki: Sistemik Bir İnceleme", Alanya Akademik Bakış, 5(2), Sayfa No.619-645.

## Anahtar kelimeler:

Etik Liderlik, Bilgi  
Paylaşımı, Sistemik  
İnceleme

Makale Geliş Tarihi:

06.10.2020

Kabul Tarihi:

05.04.2021

## ÖZET

Bu çalışmada, etik liderliğin çalışanların bilgi paylaşımına olan etkisini kavramsal olarak ortaya koymak amaçlanmaktadır. Bu bağlamda, sistemik literatür incelemesi yapılmıştır. İncelemeler sonucunda, çalışanların bilgi paylaşımı davranışı sergilemesinde etik liderliğin güçlü etkilerinin olduğu belirlenmiştir. Ayrıca, detaylı literatür taraması sonucuna göre; lider-üye değişimi, örgütsel vatandaşlık davranışı, iş tatmini, öz-yeterlilik, lidere olan güven, algılanan örgütsel destek, içsel motivasyon, örgütsel bağlılık ve örgütsel özdeşleşme gibi bazı faktörlerin hem etik liderliğin çıktısı hem de bilgi paylaşımının öncülleri olduğu anlaşılmaktadır. Belirlenen bu ortak faktörler çerçevesinde literatürde yeterince ilişki kurulmadığı sonucuna ulaşılmıştır. Etik liderlik ile bilgi paylaşımı arasındaki ilişki, sosyal değişim teorisi, rol model teorisi, karşılıklılık teorisi, sosyal öğrenme teorisi vb. teoriler çerçevesinde ele alınmadığı gözlemlenmektedir. Bununla birlikte, kültürel farklılıkların etik liderlik ile bilgi paylaşım davranışı arasındaki ilişkiye olan muhtemel etkileri araştırmacılar tarafından incelenmediği de görülmektedir.

## ABSTRACT

In this study, it is aimed to reveal conceptually the effect of ethical leadership on knowledge sharing of employees. In this context, a systematic literature review has been conducted. As a result of the examination, it was determined that ethical leadership has strong effects on the formation of knowledge sharing. Also, according to the detailed literature review; it is come up that some factors such as leader-member exchange, organizational citizenship behavior, job satisfaction, self-efficacy, trust in the leader, perceived organizational support, intrinsic motivation, organizational commitment, and organizational identification are both the outcome of ethical leadership and the antecedents of knowledge sharing. It has been concluded that a sufficient correlation has not been established in the literature within the framework of these common factors. It is observed that the relationship between ethical leadership and knowledge sharing is not handled within the framework of such theories as social change theory, role model theory, reciprocity theory,

## Keywords:

Ethical Leadership,  
Knowledge Sharing,  
Systematic Review



*social learning theory, etc. Moreover, it is seen that the possible effects of cultural differences on the relationship between ethical leadership and knowledge sharing behavior have not been investigated by researchers.*

---

## 1. GİRİŞ

“Post-Modern Toplum”, “Bilgi Toplumu”, “Enformasyon Toplumu” veya “Dijital Toplum” gibi farklı kavramlarla adlandırılan günümüz bilgi çağı, toplumsal yaşam ve iş hayatında köklü değişikliklerin meydana geldiği bir dönemdir. Bu değişimin sonucunda üretim, yönetim, pazarlama ve liderlik anlayışları, gelişen bilgiye bağlı olarak sürekli yenilenmektedir. İşletmelerin bu ortamda hayatta kalabilmeleri, yeni fırsatları yakalayabilmeleri ve rekabet avantajı elde edebilmeleri ancak bilgiyi yöneterek güncel kalmalarına bağlıdır. Bilgi yönetiminin başarısı ise büyük ölçüde çalışanların bilgi paylaşımına katılma motivasyonuna bağlıdır (Gagne, 2009: 572).

Bir işletmede bilgi akışının çok önemli olduğu bilinmesine rağmen, çalışanlar bilgiyi saklama eğilimindedir (Connelly vd., 2012: 64). Bu durum, organizasyonun genel başarısını olumsuz yönde etkilemektedir. Lin (2007a), çalışanların bilgiyi iş arkadaşlarıyla paylaşmayı reddetmelerinin, bir işletmenin sürdürülebilirliği ve rekabet gücü gibi temel çıkarlarını tehdit ettiğini belirtmiş ve bu durumu ahlaki normların ihlali olarak değerlendirmiştir. Ayrıca, çalışanların bilgi paylaşımına eğilimli olmamaları, bir örgütün sosyal dokusuna, çalışanların ve işletmenin üretkenliği ve performansı üzerinde yıkıcı etkilere neden olabilmektedir (Zhao ve Xia, 2019: 357). Çalışanlar arasında bilgi paylaşımının yeterli düzeyde olmaması, kişiler arası güven ve ilişki dinamiklerini bozmakta, çalışanların öğrenme sürecini ve yaratıcılığını geliştirme stratejilerini tehlikeye atabilmektedir (Connelly vd, 2012: 65).

Liderler sahip oldukları vizyon ve değerler ile işletmenin örgütsel yapısını şekillendirir, çalışanlara rehberlik eder ve rol model olurlar. Liderin sergilemiş olduğu yaklaşımlar, alınan kararları, sahip olunan gücün kullanımını, işletmeyi ve çalışanları etkilemektedir. Özellikle liderlerin çalışanların tutum ve davranışlarını şekillendirme noktasında önemli bir etkisi vardır. Ayrıca, liderlerin çalışanların sahip olduğu bilgilerin paylaşımı ve akışını gerçekleştirebilecek bir örgüt kültürü oluşturulması ve bu bilgilerin örgütsel karar verme süreçlerine entegre edilmesi noktasında da önemli bir rolü vardır (Doğan ve Kılıç, 2009: 88). Bu nedenle, tüm çalışanlara eşit yaklaşan, dürüstlük, adalet, tarafsızlık gibi evrensel değerleri benimseyen bir liderlik davranışı, çalışanların olumlu tutum ve davranışlar sergilemesinde önemli katkısı olacaktır. Etik liderlik, diğer liderlik tarzlarına göre (karizmatik, dönüştürücü, otantik, hizmetkâr liderlik vb.) daha fazla ahlaki ve etik değerlere odaklanması nedeniyle ön plana çıkmaktadır (Fry ve Kriger, 2009: 1678).

Literatürde liderlik stilleri ile çalışanların bilgi paylaşımı arasındaki ilişkiye dair çoğu çalışma, dönüştürücü liderlik çerçevesinde ele alınmıştır. Bununla birlikte, son zamanlarda etik liderliğin çalışanların bilgi paylaşımına olan etkilerini ampirik olarak inceleyen çalışmalarında yapıldığı görülmektedir (Bavik vd., 2018; Bhatti vd., 2020; Le ve Lei, 2018; Ma vd. 2013; Masood, 2020; Shafique vd., 2019; Tang vd., 2015). Yerli literatürde ise etik liderlik davranışı ile çalışanların bilgi paylaşımı arasındaki ilişkiyi doğrudan konu alan herhangi bir çalışmaya rastlanılmamıştır. Bu çalışmanın amacı, yerli literatürdeki boşluğu doldurmak adına, kavramsal olarak etik liderlik davranışı ile çalışanların bilgi paylaşımı arasındaki ilişkiyi açıklamaktır.

## 2. YÖNTEM

Bu çalışmada, araştırmaya konu olan kavramlar sistematik olarak incelenmiştir. İlk olarak etik liderliğin öncülleri araştırılmış, sonrasında etik liderliğin örgütsel davranışlara olan etkileri incelenmiş, daha sonra bilgi paylaşımının öncülleri ortaya konmuş ve son olarak etik liderlik ile bilgi paylaşımı arasındaki ilişkiyi konu alan araştırmalar sistematik olarak incelenerek sentezleme yapılmıştır. Literatür incelemesinde, Brown vd. (2005) geliştirdiği etik liderlik modeli ve Connelly vd. (2012), Hsu vd. (2007), van den Hooff ve de Ridder (2004), Wang ve Wang (2012) geliştirdiği bilgi paylaşım modelleri doğrultusunda araştırma yapılmıştır.

Literatür taramasında, Moher vd. (2009) tarafından geliştirilen PRISMA (Preferred Reporting Items for Systematic Reviews and Meta-Analyses) klavuzu temel hatlarıyla kullanılmıştır. Bu bağlamda, arama stratejisi, dâhil etme ve hariç tutma ölçütleri, çalışmaların seçimi, verilerin çıkartılması ve veri analizi/sentezi aşamaları kullanılmıştır.

**Arama stratejisi:** İlgili makalelere ulaşabilmek için “impact of ethical leadership, effect of ethical leadership, outcomes of ethical leadership, antecedents of ethical leadership, consequences of ethical leadership, antecedents of knowledge sharing, knowledge sharing” terimleri kullanılmıştır.

Google Scholar, EBSCOhost, Emerald, ScienceDirect, Wiley ve Springer veri tabanlarında ilgili terimler kullanılarak araştırma için gerekli çalışmalara ulaşılmıştır. Herhangi bir süre kısıtlaması kullanılmamış, kronolojik sıralama yapılmamış ve yalnızca İngilizce dilinde yayınlanan çalışmalar dikkate alınmıştır.

**Dâhil etme ve hariç tutma ölçütleri:** Araştırmaya kanıt sağlayacak çalışmaların belirlenmesi gerekmektedir. Literatürde çok sayıda ve çeşitlilikte çalışmanın yapılmış olması birtakım kıstasların belirlenmesini zorunlu kılmaktadır. Bu doğrultuda, dâhil etme ve hariç tutmaya yönelik birtakım kriterler belirlenmiştir. Bu kriterlerden bazıları aşağıdaki gibidir:

- Yönetim ve insan kaynakları alanında yapılmış, özel sektör çalışanlarına odaklanan araştırma, derleme ve meta analizi makaleler incelemeye dâhil edilecektir.
- Etik liderliğin öncüllerini konu alan çalışmalar ve etik liderliğin bireysel ve örgütsel düzeyde etkilerini konu alan çalışmalar incelenecektir.
- Bilgi paylaşımının öncüllerini konu alan çalışmalar dikkate alınacaktır.
- Etik liderlik ile bilgi paylaşımı arasındaki ilişkiyi konu alan çalışmalar araştırmaya dâhil edilecektir.
- Bilgi paylaşımını, çalışanların karşılıklı bilgi, tavsiye ve uzmanlık alışverişinde bulunması olarak ele alan çalışmalar dikkate alınacaktır.
- Yetersiz örneklem ve analize sahip çalışmalar araştırmadan çıkartılacaktır.
- Tam metnine ulaşamayan çalışmalar araştırmadan çıkartılacaktır.
- Kitap bölümü, kitap kritiği, editöre mektup, vaka analizi, tez vb. çalışmalar araştırmadan çıkartılacaktır.

Kitchenham (2004) sistematik bir incelemeye dâhil edilecek çalışmaların kalitesini analiz etmek büyük önem taşıdığını ifade etmektedir. Ayrıca, çalışmanın kalitesini ölçmeye yönelik genel kabul gören kesin kriterlerin olmaması, çalışmaların kalitesini değerlendirmeyi çok zorlaştırdığını belirtmektedir.

**Çalışmaların seçimi ve verilerin çıkartılması:** Veri tabanlarında ilgili terimlerin taranması sonucunda 2.000'in üzerinde makaleye ulaşılmıştır. İlk olarak, belirlenen seçim kriterleri uygulanmıştır, başlıklar ve özetler incelenerek gerekli kıstasları taşımayan makaleler araştırmadan çıkartılmıştır. Sonrasında ise birbirini tekrar eden çalışmalar araştırmadan çıkartılmıştır. Toplamda tam metin incelemesi için 107 makaleye ulaşılmıştır. Elde edilen makalelerin detaylı okuması yapıldıktan sonra ilgisiz olduğu düşünülen 56 makale daha araştırmadan çıkartılmıştır. Araştırma örnekleme 51 makaleden oluşmaktadır. Ayrıca, kavramsal literatürü güçlendirmek için ilave 63 makaleden daha yararlanılmıştır.

**Veri analizi/sentezi:** Makalelerin analiz ve sentezi noktasında veriler üç kategoride incelenmiştir. İlk kategoride etik liderlin tanımları ve önemi, etik liderliğin öncülleri ve etkileri, etik liderliğin örgütsel açıdan değerlendirilmesi yer almaktadır. İkinci kategoride, bilgi paylaşımının tanımları ve önemi, bilgi paylaşımını etkileyen faktörler yer almaktadır. Üçüncü kategoride ise etik liderlik ile bilgi paylaşımı arasındaki ilişki yer almaktadır.

### 3. ETİK LİDERLİK

#### 3.1 Etik Liderliğin Tanımı ve Önemi

Liderlik, ortak hedeflere ulaşmak için bir grup bireyi etkileme süreci olarak tanımlanır. Lider, işletmenin amaç ve hedeflerine ulaşması noktasında çalışanları etkiler ve yönlendirir. Liderler, örgütsel amaçların gerçekleştirilmesi için çalışanları etkilemesi ve yönlendirilmesi sürecinde birçok eylemde bulunma ve karar verme durumunda kalırlar. Liderler verdikleri karar ve eylemlerle çalışanları, örgütü, müşterileri ve diğer paydaşları etkilerler. Bu süreçte, tüm kararların ve eylemlerin etik değerlere uygun olması işletmenin başarıya ulaşması noktasında önemlidir. Bu nedenle, birçok araştırmacı, liderliği etik açıdan ele alarak örgüte olan sonuçlarını araştırmışlardır.

Etik olmak konusu “doğru” ve “iyi”nin farkına varıp buna uygun şekilde davranmanın yanı sıra başkalarının iyiliğini düşünmek, davranışlarının sonucunu hesaplayarak hareket etmek ve adaletli olmayı da gerektirmektedir. Bu bağlamda, liderler, etik davranışlar sergileyerek bu hususta çalışanlar için önemli bir kaynak olmalı ve bunun yanında örgütün ahlaki açıdan gelişiminden de sorumlu olmalıdır (Mihalic vd., 2010: 31). Etik liderliğin iki temel özelliği vardır; ahlaklı bir kişilik ve ahlaklı bir yöneticilik. Ahlaklı kişilik, özellikler açısından doğruluk, dürüstlük ve güvenilirlik; davranışsal açıdan, doğru şeyi yapma, açık olmak, kişisel ahlaka dikkat etme; karar verme açısından, değerleri dikkate alma, objektif ve adil olma, toplumu düşünme, etik kararlara uyum gibi birçok özelliği taşımaktadır. Etik yöneticilik ise davranışsal olarak rol model olma, ödüllendirme ve disipline önem verme, etik ve değerler hakkında bilgilendirme gibi özellikleri taşımaktadır (Trevino ve Brown, 2004: 76; Trevino vd., 2000: 136-137). Etik bir lider, mükemmel karar verici olan, görevlerini samimiyetle yerine getiren, kararlarını etkin bir şekilde alan ve karamsar olmayan kişilik özelliklerine sahip bir yöneticidir (Brown ve Trevino, 2006: 602). Ayrıca, Northouse (2007) etik liderin, başkalarına saygı gösteren, başkalarına hizmet eden, tutum ve davranışları ile dürüstlük sergileyen, örgütte adil ve eşit davranan kişilik özelliklerine de sahip olduğunu belirtmiştir.

Trevino vd. (2000) etik liderliğe yönelik kişilik ve yöneticilik bağlamında bir matris önermiştir. Bu matriste, etik olmayan lider (zayıf ahlaklı kişi, zayıf ahlaklı yönetici), ikiyüzlü liderlik (zayıf ahlaklı kişi, güçlü ahlaklı yönetici), etik lider (güçlü ahlaklı kişi, güçlü ahlaklı yönetici) ve etik olarak “sessiz” veya “tarafsız” liderlik (zayıf / güçlü ahlaklı kişi, zayıf ahlaklı yönetici). Bu

doğrultuda, liderler çalışanları için örnek oluşturacak ahlaki standartları ve etik kriterleri oluşturmalı ve etik konusunda çalışanları bilgilendirmelidir. Bunun sonucunda, liderin söyledikleri ve yaptıkları arasında bir tutarlılık söz konusu olur ve böylelikle çalışanlara güven aşılayabilir (Bello, 2012: 229).

Literatürde etik liderlik kavramı, felsefe ve sosyal bilimler açılarından iki farklı perspektifte ele alınmıştır. Etik liderliği, belirlenen standart değerler çerçevesinde ele alan felsefeciler, liderin nasıl olması gerektiğini ortaya koymaya çalışmışlardır. Sosyal bilimler alanında ise etik liderliği oluşturan faktörler ve etik liderlik davranışının sonucunda oluşan etkileri ele alınmıştır (Brown ve Trevino, 2006: 596). Freeman ve Stewart (2006) etik lideri, çalışanlar için örnek oluşturan “doğru değerlere” ve “güçlü karaktere” sahip kişi olarak tanımlar. Brown vd. (2005) ise etik liderliği “*kişisel eylemler ve kişiler arası ilişkiler yoluyla normatif olarak uygun davranışın gösterilmesi ve bu tür davranışların iki yönlü iletişim, güçlendirme ve karar verme yoluyla takipçilerin teşvik edilmesi*” olarak tanımlamıştır. Ayrıca, Piccolo vd. (2010) etik liderliği, çalışanların olumlu davranışlar sergilemesi noktasında onlara rol model olan, örgütsel bağlılığı arttıran, örgütsel adaleti tesis eden, çalışanların motivasyon ve performansının artmasını sağlayan ve ortak değerleri vurgulayan liderlik biçimi olarak tanımlamaktadır.

Johnson (2005), etik liderliğin dört bileşen çerçevesinde açıklamıştır. Bunlar; amaç, bilgi, otorite ve güvendir. Amaç bileşeni, etik liderin örgütsel amaçlara ulaşmak için kararlı ve tutarlı olması gerekliliğidir. Etik liderliğin bilgi bileşeni, işletmenin yakın ve uzak çevresine ait bilgiyi araştırmasını ve yargılamasını kapsamaktadır. Otorite, etik liderin, karar verme ve buna göre hareket etme gücünü açıklamaktadır. Güven ise, diğer tüm bileşenleri birbirine bağlayan en önemli bileşendir. Etik lider, örgüt içinde ve dışındaki paydaşlara karşı güven tesis eder. Güvenilir yönetici otoritesini kullanmaktan korkmaz, örgütsel amaçlara ulaşmak için çaba sarf eder ve gerekli bilgileri toplar ve kullanır.

### 3.2 Etik Liderliğin Öncülleri ve Etkileri

Literatürde etik liderlik öncülleri ve etkileri açısından birçok değişkenle birlikte incelenmiştir. Etik liderliğin öncülleri olarak kültürel etkiler (Resick vd., 2011), bireysel etik tutumlar (Rahaman vd., 2019), rol modelleme (Brown ve Trevino, 2014), sosyal sorumluluk anlayışı (De Hoogh ve Den Hartog, 2008), liderin bilişsel ahlaki gelişimi (Jordan vd., 2013), güçlendirici liderlik (Hassan vd., 2013), kişilik özellikleri (Brown ve Trevino, 2006; Walumbwa ve Schaubroeck, 2009), temel iş özellikleri (Piccolo vd., 2010) unsurlarının etik liderlik davranışına olan etkileri araştırılmıştır. Ayrıca, Sharma vd. (2019) etik liderlin öncüllerini belirlemeye yönelik geliştirdiği modelde, dönüşümcü, ruhani ve otantik liderliğin, değerler ve idealler, dürüstlük ve doğruluk, insan odaklılık ve sorumluluk, karar verme ve iletişim gibi faktörlerin etik liderliğin oluşumunda etkili olduğunu ortaya koymaktadır.

Etik liderliğin, çalışanların iş ortamındaki davranışlarına olumlu etkisini konu alan birçok araştırma bulunmaktadır. Bunlardan bazıları; lider-üye etkileşimi (Qian vd., 2017), çalışan performansı (Bello, 2012; Walumbwa vd., 2011), çalışan sesliliği davranışı (Walumbwa ve Schaubroeck, 2009), bilgi paylaşımı (Le ve Lei, 2018), çalışanların başarı potansiyeli (Dust vd., 2018), içsel motivasyon (Shafique vd., 2019), yenilikçi davranış (Özsungur, 2019), yaratıcı performans (Ahmad vd., 2019), yaratıcılık (Javed vd., 2018) ekstra rol performansı (Tu ve Lu, 2016) duygusal bağlılık, iş tatmini (Neubert vd., 2009), psikolojik güçlendirme (Javed vd., 2017) işe bağlılık (Engelbrecht vd., 2014), yardımcı olma davranışı, inisiyatif kullanma

(Kalshoven vd., 2013), öz yeterlilik, etik davranışlar (Bedi vd., 2016), görev önemi, özerklik (Piccolo vd., 2010), iş stresi (Zhou vd., 2015), üretkenlik karşıtı iş davranışları (Bouzari vd., 2020), işten ayrılma niyeti (Elçi vd., 2012) ve bilgi saklamadır (Men vd., 2018).

Brown ve Trevino (2006) uyumlu, dürüst ve vicdanlı kişilik özelliklerinin etik liderliğin önemli öncülleri olduğunu belirtmiştir. Bununla birlikte, kararsız, kaygılı, saldırgan ve makyavelist kişilik özellikleri ise etik liderliği olumsuz yönde etkilediğini ortaya koymaktadır. Ayrıca, Brown ve Mitchell (2010) kişilerin rol model olma özelliğinin de etik liderliğin öncüsü olduğunu ifade etmiştir. Bununla birlikte, Brown ve Trevino (2014) bir kişinin kariyeri boyunca etik bir rol modele sahip olması durumunda, etik liderlik eğilimi göstereceğini savunmuştur. Etik liderler, sergilediği tutum ve davranışlar ile çalışanlara etik ve değerlere yönelik mesajlar iletirler. Kasıtlı ve davranışsal olarak gerçekleştirilen bu yaklaşım, çalışanların dikkatini çeker ve etik davranışlarına model oluştururlar. Bu noktada, etik liderler çalışanların etik ve etik olmayan davranışlarını etkilemeye yönelik proaktif çabalar sarf eder (Trevino vd., 2000: 133-134; Trevino vd., 2003: 28). Wright ve Quick (2011) ise liderin sahip olduğu karakterin etik liderliğin önemli belirleyicisi olduğunu savunmaktadır. Etik bir liderin karakteri, çalışanları ve toplumu önemseyen, kişisel ve mesleki hayatında etik, adil ve ilkeli karar veren nitelikte olması gerekmektedir (Brown ve Trevino, 2006: 597). Elçi vd. (2013) cinsiyet farklılığının da etik liderlik davranışı üzerinde etkilerinin olduğunu belirtmektedir. Ayrıca, Trevino ve Brown (2004) liderin içinde bulunduğu koşulların, liderin etik davranışlar sergileme noktasında önemli bir belirleyici olduğunu savunmaktadır. De Hoogh ve Den Hartog (2008) liderlerin sosyal sorumluluk algısının etik liderlik davranışını olumlu yönde etkilediğini belirtmiştir. Liderin sosyal sorumluluk anlayışının göstergeleri; ahlaki-yasal davranış anlayışı, vicdani yükümlülük, başkaları için endişelenme, hareketlerin sonuçları hakkında endişelenme ve kişinin kendi kendini yargılamasıdır. Eisenbeiss (2012) din olgusu bakımından etik liderliğin açıklanmasında dört temel normatif ilkesinin olduğunu belirtmiştir. Bunlar; insancıl yönelim, adalet yönelimi, sorumluluk ve sürdürülebilirlik yönelimi ve ılımlı olma yönelimidir. Ayrıca, sosyal bilimler alanında etik liderlik üzerine yapılan araştırmalarda daha çok insancıl ve adalet yönelimlerine odaklanıldığını ve diğer iki yönelimin ihmal edildiğini savunmaktadır.

Sosyal öğrenme teorisi, çalışanların lideri etik bir lider olarak algılamaları noktasında, liderlerin bireysel özelliklerini ve durumsal etkilerini açıklamaya çalışır. Bu bağlamda, sosyal öğrenme teorisi etik liderliğin öncüllerini ve sonuçlarını açıklamak için önemli bir yaklaşımdır. Sosyal öğrenme teorisi açısından bakıldığında, lider etik davranışlarıyla ilgi çekici ve güvenilir bir rol model olarak çalışanların benzer davranışlar sergilemesi noktasında ilham kaynağı olur. Böylelikle, çalışanlar kendilerinden hangi davranışların beklenildiğini, hangi davranışların da ödüllendirildiğini ve cezalandırıldığını öğrenebilirler (Brown vd., 2005: 119). Sosyal öğrenme yaklaşımının yanı sıra, sosyal değişim teorisi de etik liderlik davranışının açıklanmasında teorik temel olarak kullanılmıştır (Mayer vd., 2009: 3). Cropanzano ve Mitchell (2005) etik liderliği sosyal değişim teori çerçevesinde karşılıklı ilkesi açısından ele alırken, Mayer vd. (2009) ise çalışanların olumlu davranışlar sergileyerek karşılık vermesinin liderin adil ve dürüst davranışlar sergilemesine bağlı olduğuna değinmektedir.

Resick vd. (2006) karakterin ve dürüstlüğün, bir liderin inançlarına, kararlarına ve eylemlerine rehberlik eden kişisel özelliklerin temelini oluşturduğunu belirtmektedir. Bass ve Avolio (1993), bir liderin dürüst olarak güven vermesi, çalışanların liderin vizyonunu kabul etmeleri açısından kritik öneme sahip olduğunu ortaya koymaktadır. Buradan hareketle, Brown vd. (2005), liderin dürüst tutum ve davranışlar sergileyerek çalışanlara güven vermesi, etik liderin

taşınması gereken önemli bir kişilik özelliği olarak değerlendirmektedir. Kanungo ve Mendonca (1996), fedakârlığın liderliğin etik temelini oluşturduğunu ileri sürmektedir. Herhangi bir ödül beklemeden veya kişilerin refahına saygı göstererek başkalarına yardım etmeyi amaçlayan fedakârlık davranışı da etik liderliğin önemli bir kişilik özelliğidir (Resick vd., 2006: 347). Ayrıca, Trevino vd. (2003) etik liderlerin etik farkındalığa sahip olması gerektiğinden bahsetmekte ve etik farkındalığı da dört başlıkta ele almaktadır; çalışanların ortak iyiliği, araçların ve amaçların etkisi, kısa ve uzun vadeli bakış açısı ve diğer paydaşların bakış açısı ve çıkarlarıdır.

Rahaman vd. (2019) etik liderlik yaklaşımına planlı davranış teorisi açısından ele alarak açıklamıştır. Planlı davranış teorisi, bireylerin davranışlarının, davranışsal niyetlerine göre yönlendirildiğini ileri sürmektedir. Gerçek davranıştan önce gelen bu davranışsal niyet, “insanların davranışı gerçekleştirmek için ne kadar çaba göstermeyi planladıklarını, ne kadar denemeye istekli olduklarını” gösterir. Fishbein ve Ajzen (2010) planlı davranış teorisine göre, tutum olarak davranışsal inançların, bireyin belirli bir davranışı gerçekleştirme ya da gerçekleştirilmeye ilişkin kararlarını yönlendireceğini belirtmiştir. Planlı davranış teorisine göre, etik davranışlar gerçekleştirmeye yönelik olumlu tutumlara sahip bir lider büyük olasılıkla iş ortamında da etik davranışlar sergileme niyetinde olacaktır. Etik tutumlar, doğru olanı savunmak, çalışanlarına karşı saygılı ve güvenilir olmayı gerektirir. Bu durum sonuç olarak, liderlerin etik liderlik davranışlarının göstergesini oluşturmaktadır. Diğer bir ifadeyle, planlı davranış teorisinden hareketle, liderlerin etik davranışlar sergileme noktasında olumlu tutumlara sahip olmaları durumunda, liderin etik davranışlar sergilemesi beklenmektedir (Rahaman vd., 2019: 737).

Bununla birlikte, etik davranışlar sergileyen bir lider olmak zordur. Üst yönetimin baskısı, çalışanların ihtiyaçları, kişilikleri, tutum ve davranışları, müşteri talep ve beklentileri, rakiplerin stratejileri gibi birçok faktörden dolayı, liderin iş ortamında normatif standartları koruyarak etik kararlar vermesi ve etik davranışlar sergilemesi ahlaki cesaret isteyen bir durumdur (Tanner vd., 2010: 226).

### 3.3 Etik Liderliğin Örgütsel Açından Değerlendirilmesi

Liderlerin etik açıdan hatalı davranış ve karar vermeleri sonucunda, Enron ve Worldcom skandallarında görüldüğü gibi işletmelerin itibar ve maddi kayba uğramasına, hatta yok olmasına neden olmuştur (Rahaman vd., 2019: 735). Aynı şekilde, liderlerin sorumsuz, etik olmayan tutum ve davranışlarla hareket etmesi sonucunda, dünyada birçok örgütsel skandallar da patlak vermiştir. Bu bağlamda, işletmelerin başarısı ve performansı liderin etik tutum, davranış ve kararlarıyla yakından ilişkilidir (Sharma vd., 2019: 712).

Etik olmayan lider, çıkarıcı ve bencil olma, çalışanların taleplerine ve endişelerine duyarlı kalma, sahip olduğu gücü kendi menfaati doğrultusunda kullanma eğilimindedir (Özdaşlı ve Derya, 2011: 71). Etik liderler ise, çalışanların kendilerini ifade etme (fikirlerini söyleme) ve endişelerini dile getirme noktasında onlara fırsat sunmaktadır. Ayrıca, çalışanlara güvene dayalı özerklik vermekte ve karar verme sürecine katılmalarını sağlamaktadır (Brown vd., 2005: 120; De Hoogh ve Den Hartog, 2008: 298). Resick vd. (2006) güç paylaşımı olarak adlandırılan etik liderin bu özelliğinin, çalışanların işleri üzerinde daha fazla kontrol sağlamasını ve liderlerine daha az bağımlı hale gelmelerini desteklediğini belirtmektedir. Güç paylaşımı etik liderliğin güçlendirici yönünü ifade etmekte ve çalışanların işlerini daha anlamlı hale getirmesini sağlamaktadır. Buradan hareketle De Hoogh ve Den Hartog (2008) ahlak,

adalet, etik rolü netleştirme ve güç paylaşımı işyerinde etik liderliğin bileşenleri olduğunu ifade etmektedir.

Örgüt içerisinde saygı ve güvene dayalı kaliteli ilişkiler, örgütsel başarının en önemli belirleyicileridir. Bu bağlamda, etik liderlerin, örgüt içerisinde, çalışanlar arasında ilişki kalitesinin artması adına doğruluk, dürüstlük, adalet, eşitlik ve merhamet gibi temel ilkeleri tesis etmesi gerekmektedir (Bello, 2012: 230). Ayrıca, etik liderler, karar vermede ahlaki değerlere ve adalete odaklanan, örgütsel kararların dış paydaşlar üzerindeki etkisini dikkate alan bir tutum sergilemelidir. İşletmenin genel hedeflerine ulaşması adına, çalışanların iş ortamında olumlu tutum ve davranışlarda bulunmalarını sağlamalıdır (Piccolo vd., 2010: 261). Etik lider, etik değerler çerçevesinde, örgütün amacını, vizyonunu ve değerlerini somutlaştırır. Aynı zamanda, örgütsel hedefleri, çalışanların ve dış paydaşların hedefleriyle uyumlaştırır. Etik lider doğruluk, dürüstlük, adalet ve eşitlik değerleri çerçevesinde oluşturduğu çalışma ortamında, belirsizlik ve stres seviyesini düşürmeye yardımcı olmaktadır. Bu durum, çalışanlar açısından huzurlu bir çalışma ortamının oluşmasına ve verimliliğin artmasına yol açmaktadır. Böylelikle, etik liderlik davranışı örgütsel amaçlara ulaşılması noktasında önemli katkılar sunmaktadır (Bello, 2012: 230).

Çalışanlarını önemseyen, adil, doğruluk ve dürüstlük ilkesini benimsemiş, vicdanlı bir lider olarak nitelendirilen etik lider, sergilediği davranışlarla, çalışanların örgütsel bağlılık ve özdeşleşmenin (Sharma vd., 2019; Walumbwa vd., 2011), algılanan örgütsel desteğin (Tan vd., 2019), örgütsel yeniliğin (Shafique vd., 2019) ve algılanan örgütsel uyumun ve örgütsel vatandaşlık davranışlarının (DeConinck, 2015) artmasına, etik iklim (Neubert vd., 2009), etik kültürün (Schaubroeck vd., 2012) ve güvenin (Zhu vd., 2004) oluşmasına, formal iş tanımlarının ötesinde çaba sarf etmesine (Ahmad vd., 2019), yüksek iş performansı (Madenoglu vd., 2014: 47) ve yenilikçi iş davranışları (Düger, 2020) sergilemesine yol açmaktadır. Ayrıca, etik lider çalışanların sahip olduğu bilgiyi örgüte katkı sağlamak adına yöneticileri ve diğer çalışanlarla paylaşması için desteklemektedir (Abdullah vd., 2019: 1; Le ve Lei, 2018: 183). Bununla birlikte, liderlerin etik davranışlar sergilemesi çalışanların iş ortamında maruz kaldığı stresin (Zhou vd., 2015: 176), örgütsel sinizm (Qian ve Jian, 2020: 207) ve üretkenlik karşıtı iş davranışlarının (Brown ve Trevino, 2006: 595) ve çalışanların işten ayrılma eğilimlerinin azalmasına yol açmaktadır (Elçi vd., 2012: 289). Sonuç olarak, etik liderlik çalışanların örgüt içerisinde olumlu davranışlar sergilemesini ve çalışanların örgüte ve işe karşı sergilediği olumsuz davranışların azalmasını sağlayan önemli bir faktördür. Bu bağlamda, etik liderliğin çalışanların bilgi paylaşımına olumlu etkisinin olduğu düşünülmektedir. Etik liderliğin bireysel ve örgütsel düzeyde etkilerini konu alan çalışmalar ayrıca Tablo 1’de verilmektedir.

**Tablo 1. Etik Liderliği Etkilerini Konu Alan Çalışmalar**

Yazar(lar)	Etik Liderliğin Etkileri	Aracı Faktör(ler)	Düzenleyici Faktör(ler)	Örneklem Sayısı
Qian vd. (2017)	Lider-üye değişimi	-	Duygusal zekâ ve birim iş yapısı	265
Walumbwa vd. (2011)	Çalışan performansı	Örgütsel özdeşleşme, lider-üye değişimi	-	273

<b>Walumbwa ve Schaubroeck (2009)</b>	Çalışan sesliliği davranışı	Psikolojik güven	-	222
<b>Dust vd. (2018)</b>	Çalışanların başarı potansiyeli	Psikolojik güçlendirme	-	508
<b>Özşungur (2019)</b>	Çalışanların yenilikçi davranışı	Psikolojik sermaye	-	376
<b>Ahmad vd. (2019)</b>	Yaratıcı performans, örgütsel vatandaşlık davranışı	Psikolojik sözleşmenin yerine getirilmesi	-	248
<b>Neubert vd. (2009)</b>	Duygusal bağlılık, iş tatmini	Etik iklim	-	250
<b>Zhou vd. (2015)</b>	İş stresi	Lider-üye değişimi	-	203
<b>Bouzari vd. (2020)</b>	Üretkenlik karşıtı iş davranışları	Kişi-iş uyumu, kişi-örgüt uyumu	-	192
<b>Elçi vd. (2012)</b>	İşten ayrılma niyetidir	İşle ilgili stres	-	1093
<b>Elçi vd. (2013)</b>	Çalışanların anti-sosyal davranışları	Etik iklim	-	468
<b>Men vd. (2018)</b>	Bilgi saklama	Psikolojik güven	-	436
<b>Qian ve Jian (2020)</b>	Örgütsel sinizm	Lider-üye değişimi, örgütsel özdeşleşme	-	167
<b>Bedi vd., 2016</b>	Öz yeterlilik, etik davranış	-	-	Meta-Analizi
<b>Engelbrecht vd. (2014)</b>	İşe bağlılık, güven	-	-	204
<b>Kalshoven vd. (2013)</b>	Yardımcı olma davranışı, inisiyatif kullanma	Sorumluluk ve iş özerkliği	-	147
<b>Tu ve Lu (2016)</b>	Ekstra rol performansı	Öz yeterlilik	İçsel motivasyon	208
<b>Javed vd. (2018)</b>	Yaratıcılık	Güven	-	205
<b>Javed vd. (2017)</b>	Psikolojik güçlendirme	-	-	183
<b>Tan vd. (2019)</b>	Algılanan örgütsel destek	-	-	294
<b>DeConinck (2015)</b>	Algılanan örgütsel uyum, örgütsel özdeşleşme, örgütsel vatandaşlık davranışı	-	-	331
<b>Zhu vd. (2004)</b>	Örgütsel bağlılık, güven	Psikolojik güçlendirme	-	Derleme
<b>Sharma vd. (2019)</b>	Örgütsel bağlılık, örgütsel özdeşleşme	-	Güven	Derleme
<b>Shafique vd. (2019)</b>	Bilgi paylaşımı, içsel motivasyon, psikolojik güçlendirme	-	-	322



<b>Ma vd. (2013)</b>	Bilgi paylaşımı	-	-	309
<b>Bavik vd. (2018)</b>	Bilgi paylaşımı	Çalışan ahlaki kimliği, bilgi paylaşım motivasyonu	-	337
<b>Le ve Lei (2018)</b>	Bilgi paylaşımı	Lidere güven	-	355
<b>Masood (2020)</b>	Bilgi paylaşımı, bilgi saklama	Örgütsel vatandaşlık davranışı	Prosedürel adalet	Derleme
<b>Bhatti vd. (2020)</b>	Bilgi paylaşımı	Öznel iyi oluş, sosyal medya	-	406
<b>Tang vd. (2015)</b>	Bilgi paylaşımı, bilgi saklama	Psikolojik bağlılık	-	300

## 4. BİLGİ PAYLAŞIMI

### 4.1 Bilgi Paylaşımının Tanımı ve Önemi

Bireyin zihninde bilişsel bir olgu olarak kabul edilen ‘bilgi’, literatürde çeşitli açılardan ele alınmıştır. Lam (2000), bireysel anlamda bilgiyi “*bir organizasyona ait bilginin bireyin beyninde ve bedensel becerilerinde bulunan bölümü*” olarak tanımlamaktadır. Davenport ve Prusak (1998) ise organizasyon açısından bilgiyi “*deneyim, değerler, bağlamsal bilgiler ve uzman görüşlerinin bileşeni*” olarak tanımlamaktadır. Ayrıca, Barutçugil (2002) bilgiyi, “*bireyin hayatı boyunca deneyimleri ve öğrendiklerinin sonucunda zihninde var olanların toplamı*” olarak tanımlamaktadır.

Nonaka’ya (1994) göre, bilgi “örtük” ve “açık” bilgi olmak üzere iki kısma ayrılmaktadır. Örtük bilgi, bireyin sahip olduğu bilişsel ve teknik unsurları içermektedir. Bilişsel unsurlar paradigmlar, inançlar ve bakış açılarını içerirken, teknik unsurlar ise somut bilgi birikimi, yetenek ve becerileri kapsamaktadır. Bununla birlikte, örtük bilginin örgüte kazandırılması, bilginin yaratılmasında kilit bir faktör olarak görülmektedir. Açık bilgi ise belirli bir kişiye ait olmamakla birlikte, kaydedilebilen, ulaşılabilen, anlaşılabilen ve gerektiğinde arşivlenebilen bir bilgidir. Bununla birlikte, Lowendahl vd. (2001), bireysel düzeyde organizasyonlarda değer yaratan üç tür bilgiden bahsetmektedir; teknik bilgi (know-how), iş ya da görev bilgisi (know-what) ve eğilimsel bilgi (dispositional knowledge). Teknik bilgi, öznel ve zımnî olan tecrübeye dayalı bilgiyi içermektedir. İş ya da görev bilgisi, doğası gereği kişiye özgü olan görevle ilgili bilgiyi içermektedir. Eğilimsel bilgi ise doğuştan gelen yetenek, öz-beceri ve kabiliyeti içeren kişisel bilgiyi içermektedir.

Ortak bir hedef doğrultusunda çalışanların sinerjik iş birliğini ifade eden bilgi paylaşımı, van den Hooff ve de Ridder (2004) tarafından, “*bireylerin karşılıklı olarak bilgi alışverişi ve ortaklaşa yeni bilgi oluşturma süreci*” olarak tanımlanmaktadır. Ipe (2003) bilgi paylaşımını “*bilgiye sahip olan bireyin bilinçli eylemleri çerçevesinde organizasyon içinde başkalarına bilgiyi ulaştırması, bilginin diğer bireyler tarafından anlaşılabilir, özümsemlenebilir ve kullanılabilir bir forma dönüştürülme süreci*” olarak tanımlamaktadır. Bir diğer tanımda ise Lin (2007) bilgi paylaşımını, “*organizasyon içerisinde çalışanların sahip olduğu bilgi, deneyim ve becerilerin karşılıklı değişimini içeren sosyal bir etkileşim kültürü olarak*” ifade etmektedir. Çalışanların bilgi gizleme davranışlarının nedenlerinin anlaşılması durumunda, bilgi

paylaşımının arttırılabileceğini belirten Connelly vd. (2012), bilgi gizleme davranışını “*bir kişinin başka bir kişi tarafından talep edilen bilgiyi saklamaya veya gizlemeye yönelik kasıtlı bir girişi*” olarak tanımlamaktadır.

Goswami ve Agrawal (2018) literatürde yapılan çalışmaların bilgi paylaşımına dört ana konuda odaklandığını belirtmektedir. Bunlar; (1) bilgi paylaşım davranışı odaklı perspektif, (2) bilgi paylaşımının anlaşılması, çerçevesi ve modelleri, (3) bilgi paylaşımında teknoloji odaklı perspektif ve (4) bilgi paylaşımına yönelik engellerdir.

Örgütlerde bilgi paylaşımı, hem resmi (formal) hem de gayri resmi (informal) kanallardan gerçekleşebilir. Resmi bilgi paylaşım kanalları, eğitim programları, planlı çalışma ekipleri ve teknoloji tabanlı iletişim sistemlerini içermektedir. Bu kanallar daha çok “resmi etkileşimler” ya da “amaca yönelik öğrenme kanalları” olarak adlandırılmaktadır. Gayri resmi bilgi paylaşım kanalları ise daha çok öğrenmeyi ve bilgi paylaşımını kolaylaştıran kişisel ilişkileri ve sosyal ağları içermektedir. Bu gayri resmi kanallar ise “ilişkisel öğrenme kanalları” olarak adlandırılmaktadır. Resmi bilgi paylaşım kanalları, çalışanlara bilgiyi paylaşılabilecekleri yapılandırılmış bir ortam ve gerekli araçları sağlamaktadır (Bartol ve Srivastava, 2002: 64-65). Böylelikle, çalışanlar tarafından açık ve net bir bilginin paylaşılması ve paylaşılan bilginin hızlı bir şekilde yayılmasına olanak sağlanmaktadır. Bununla birlikte, gayri resmi bilgi paylaşım kanalları çalışanlar arasında iletişimi kolaylaştırmakta ve güveni arttırmaktadır. Bireylerin davranışlarını etkileyen saygı ve arkadaşlığın geliştirilmesine yardımcı olmaktadır. Bunun sonucunda, bireyler arasında etkin bir bilgi paylaşımı gerçekleşmektedir (Ipe, 2003: 349).

Bilgi paylaşımı bireysel ve organizasyonel seviyelerde gerçekleşmektedir. Bireysel açıdan bilgi paylaşımı, çalışanların bir işi daha iyi, daha hızlı veya daha verimli yapmalarına yardımcı olmak adına, diğer çalışanlarla etkileşime girmelerini kapsamaktadır. Organizasyon açısından bilgi paylaşımı ise bilgiyi diğer çalışanlar için kullanılabilir hale getirme noktasında, örgüt içinde bulunan deneyime dayalı bilgileri yakalamak, düzenlemek, yeniden kullanmak ve aktarmayı kapsamaktadır (Lin, 2007: 316). Bilgi paylaşım türlerini ve bilginin dönüşümünü açıklamak için Nonaka (1994) bir model önermektedir. Bu model, bilgi paylaşımını açık ve örtük bilgi paylaşımı olmak üzere iki sınıfa ayırmakta ve arasındaki dönüşümü açıklayabilmek için sosyalleşme, dışsallaştırma, kombinasyon ve içselleştirme kavramlarını ortaya koymaktadır. Ayrıca, bu model dört farklı dönüşümden oluşmaktadır: (1) örtük bilgiden örtük bilgiye, (2) açık bilgiden açık bilgiye, (3) örtük bilgiden açık bilgiye ve (4) açık bilgiden örtük bilgiye. Bu modelde, bilgi paylaşım süreci örgütsel bilgiyi, içselleştirme ve sosyalleşme süreciyle birlikte, bireysel veya grup bilgisine dönüştürülür. Sonrasında bilgi paylaşımı, bireysel ve grup bilgisini dışsallaştırma ve kombinasyon sürecine dayalı olarak, organizasyonel bilgiye dönüştürülmektedir. Açık bilgi paylaşımı, örgüt içerisinde kurumsallaşmış tüm bilgi paylaşım biçimlerini kapsamakta ve daha yaygın olarak görülmektedir. Bunun nedeni, açık bilgi kolaylıkla yakalanabilir, düzenlenebilir ve aktarılabilir olmasıdır. Buna karşılık, örtük bilgi paylaşımının en etkili yolu yüz yüze etkileşimdir. Örtük bilgi paylaşımında, bireylerin sahip oldukları kapasite, bildiklerini paylaşma ve öğrendiklerini kullanma istekliliği önemli birer etkidir (Wang ve Wang, 2012: 8900).

İşletmelerin belirsizlikten kurtulması ve rekabetçi olabilmesinin yolu, yeni bilgi yaratması ve bilgiyi yönetmesinden geçmektedir. İşletmeler etkin bir şekilde bilgiyi yöneterek; “*çalışanların ayrılması sonucunda entelektüel sermaye kayıplarını en aza indirmek, tüm çalışanların gerektiğinde bilgiye kolayca erişmesini sağlayarak iş performansını iyileştirmek, başkalarından bilgi edinme karşılığında ödül sistemini kullanmak ve böylelikle çalışan*

*memnuniyetini artırmak, daha iyi ürün ve hizmetler sağlamak ve daha iyi kararlar almaya” çalışmaktadırlar (Yang, 2008: 345). Günümüz şartlarında işletmelerin rekabet üstünlüğü sağlaması, her geçen gün örgütsel öğrenmeye daha fazla bağlı hale gelmektedir. Bu bağlamda, çalışanların yeni bilgileri öğrenmesi, öğrendiği ya da mevcut bilgileri örgüt içerisinde paylaşması, örgütsel öğrenmeyi ve dolayısıyla işletmenin rekabetçi bir konum elde etmesini sağlamaktadır (Gagne, 2009: 571). Bununla birlikte, örgüt içerisinde paylaşılan bilginin doğru, geçerli, eksiksiz olması ve bir değer taşıması gerekmektedir. Paylaşılan bilginin taşıdığı değer, örgütün karar alma mekanizmasını doğrudan etkilemektedir. Bu doğrultuda, etkin bilgi paylaşımı örgütsel karar alma sürecinin sağlıklı bir şekilde yönetilmesinde önemli bir unsur olarak ortaya çıkmaktadır (Işık, 2018: 642). Ayrıca, Song (2001) işletmede etkili bilgi paylaşımının tesis edilmesi, verimliliğin artırılabilmesini, eğitim maliyetlerinin düşürülebilmesini ve belirsizlikten kaynaklanan risklerin azaltılabilmesini sağlayacağını belirtmektedir.*

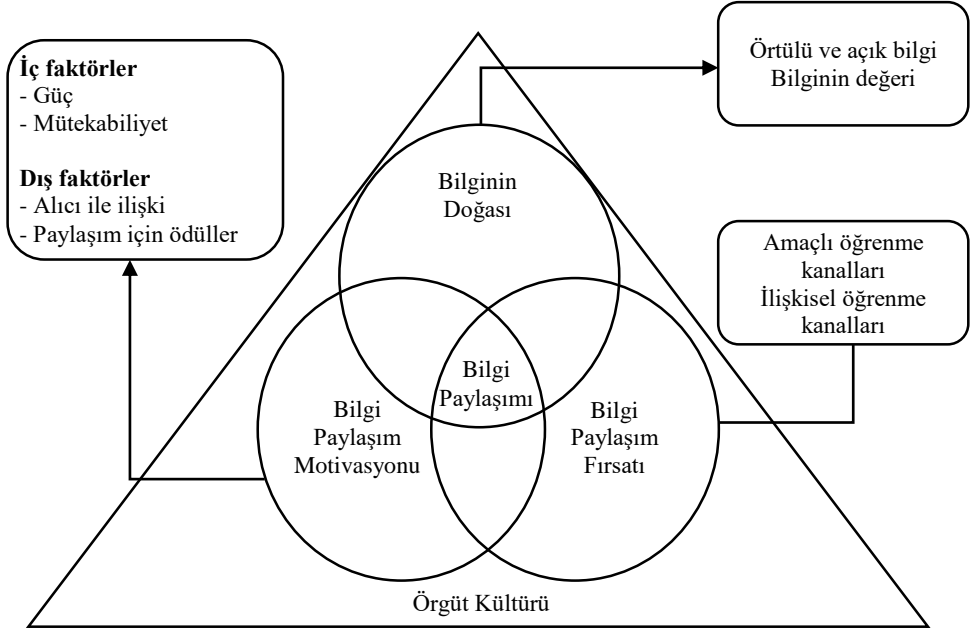
İşletmelerin varlığını devam ettirebilmesi ve rekabetçi avantaj elde etmesi için yenilikçi olması gerekmektedir. İşletmelerin yenilikçi olabilmesi noktasında ise örtük bilgilerden (beceriler veya deneyimler) yararlanmak ve işletmede var olan açık bilgileri (kurumsallaştırılmış yaklaşımlar veya uygulamalar) kullanmak zorundadır. Diğer bir ifadeyle, örgütlerde bilgi paylaşım uygulamalarının hem açık hem de örtük bilgi paylaşımını içermesi, inovasyonun başarısı için önemlidir. Bu nedenle, bilgi paylaşımını destekleyen bir işletme, yeni fikirler üreterek yeni iş fırsatları geliştirebilir ve böylelikle yenilik faaliyetlerinde bulunabilir (Wang ve Wang, 2012: 8900). Ayrıca, Lin (2007b) ve Lin (2007) bilgi paylaşımının bir organizasyonda öğrenme faaliyetlerinin ayrılmaz bir parçası olduğunu ve yenilik faaliyetlerinde de iyileştirmelere yol açtığını belirtmektedir.

#### **4.2 Bilgi Paylaşımını Etkileyen Faktörler**

Literatürde bilgi paylaşımını etkileyen faktörler genel olarak bireysel ve örgütsel düzeyde ele alınmaktadır. Bilgi paylaşımının öncüllerinden bazıları; örgütsel bağlılık (Chiang vd., 2011), örgütsel vatandaşlık davranışı (Lin, 2008), örgütsel iklim, lidere olan güven (Jain vd., 2015), ödüllendirme, örgüt yapısı (Al-Alawi vd., 2007), algılanan örgütsel destek (Yang vd., 2020), örgütsel özdeşleşme (Subba, 2019), örgüt kültürü, yönetim desteği (Wang ve Noe, 2010), örgütsel iklim (Bock vd., 2005), dönüşümcü liderlik (Han vd., 2016), otantik liderlik (Zeb vd., 2019), güçlendirici liderlik (Srivastava vd., 2006), işlemsel liderlik (Masa'deh vd., 2016), lider-üye değişimi (Sharifkhani vd., 2016), iş tatmini, işi benimseme (Teh ve Sun, 2012), bilgi paylaşma niyeti (Amin vd., 2011), karşılıklılık, kişilerarası güven, öz-yeterlik ve algılanan avantajdır (Chen ve Hung, 2010).

Örgütsel vatandaşlık davranışını etkileyen faktörlerin bilgi paylaşımı davranışını da etkileyeceğini vurgulayan Gagne (2009), bu bağlamda, bilgi paylaşımını etkileyen üç temel faktörün olduğunu belirtmektedir. Bunlar; bireysel faktörler (güven, güç kaybı korkusu, sosyal ağlar, kişilik özellikleri, bilgi paylaşma motivasyonu vb.), organizasyonel faktörler (liderlik yaklaşımları, yönetim eksikliği, ödül sistemi, paylaşım fırsatları vb.) ve teknolojik faktörler (bilgi teknolojisi ve alt yapı, bilgi teknoloji sistemleri ile ilgili eğitimler vb.). Wang ve Noe (2010) ise bilgi paylaşımına etki eden faktörleri altı başlık altında toplamıştır. Bunlar; 1) örgütsel bağlam (örgüt yapısı, örgüt kültürü, yönetim desteği, ödüller ve teşvikler), 2) kişiler ve ekip özellikleri (ekip özellikleri ve süreçleri, çalışan çeşitliliği, cinsiyet, medeni durum, eğitim ve sosyal ağlar), 3) kültürel özellikler (kültürel boyutlar, ulusal kültür ve diller), 4)

bireysel özellikler (bireysel kişilik özellikleri, iş deneyimi ve uzmanlıklar), 5) motivasyon faktörleri (kişilerarası güven ve adalet, bireysel tutumlar, algılanan fayda ve maliyetler), 6) bilgi paylaşımına ilişkin algılar. Bununla birlikte, Ipe (2003) bilgi paylaşımını etkileyen faktörleri içsel ve dışsal faktörler olmak üzere iki gruba ayırmaktadır. İçsel faktörler, bilgiye bağlı algılanan güç ve paylaşımından kaynaklanan karşılıklılığı içermektedir. Dışsal faktörler ise kişiler arasındaki ilişki ve paylaşımına yönelik ödülleri içermektedir. Ayrıca, Ipe (2003) bilgi paylaşımına yönelik fırsatların varlığı da bilgi paylaşımını etkileyen faktörler arasında yer aldığını belirtmektedir. Ipe'e (2003) göre örgüt bağlamında bilgi paylaşımını etkileyen faktörler Şekil 1'de verilmektedir.



**Şekil 1. Örgütlerde Bireyler Arası Bilgi Paylaşımını Etkileyen Faktörler**

*Kaynak: Ipe, 2003: 352.*

Çalışanların sahip olduğu kişisel bilgileri, örgüt ile paylaşmaları noktasında iradeleri dışında zorlanması fayda getirmeyecektir. Aksine, çalışanların bilgi paylaşım davranışlarını kurumsallaştırmak adına, teşvik edici faaliyetlerde bulunulması gerekmektedir. Bu bağlamda, birçok araştırmacı çalışanların bilgi paylaşımını destekleyen faktörleri ortaya çıkarmak için çeşitli araştırmalar yapmıştır. Srivastava vd. (2006) yaptığı çalışmada, bilgi paylaşımı noktasında güçlendirici liderlik yaklaşımının önemli etkisinin olduğunu ortaya koymaktadır. Connelly ve Kelloway (2003) yürüttüğü çalışmada, olumlu sosyal etkileşim kültürü ve yönetim desteğinin bilgi paylaşımını olumlu yönde etkilediğini ve kadınların erkeklere göre bilgi paylaşımında daha hassas davrandıklarını belirtmektedir. Bock vd. (2005) çalışmasında sunduğu modelde, adalet, yenilikçilik ve bağlılık ile karakterize edilen örgütsel iklimin, bireylerin bilgi paylaşımına yönelik tutumlarının ve bireyin sahip olduğu değer yargısı ve inançlarının bilgi paylaşımını etkilediğini ortaya koymaktadır. Park vd. (2004) çalışanları destekleyen, ekip çalışmasını ve özerkliği teşvik eden bir örgüt kültürünün, çalışanlar arasında

bilgi paylaşımını teşvik ettiğini, çalışanları zorlayan kural odaklı bir örgüt kültürünün ise çalışanların bilgi paylaşımını olumsuz yönde etkilediğini belirtmektedir. Ayrıca, çalışanların sahip olduğu prososyal tutumlar ve bilgiye sahip olma anlayışı somut bilgi paylaşma olasılığını arttırırken, iş ortamındaki arkadaşlık ve kişisel ilişkiler de soyut bilgi paylaşma olasılıklarını arttırmaktadır (Connelly ve Kelloway, 2003: 296). Gagne (2009) önerdiği modelde iş tasarımı, ücretlendirme sistemleri, yönetim tarzları, eğitim ve geliştirme gibi psikolojik ihtiyaçların tatminini etkileyen insan kaynakları uygulamaları, bilgi paylaşımı motivasyonunu etkilediğini belirtmektedir. Ayrıca, içsel olarak motive olmuş çalışanların talep edilmediğinde bile, çalışmaları hakkında konuşma eğiliminde olacağından, bilgi paylaşma davranışları sergileyeceğini ileri sürmektedir. Buna karşın, ödüllendirme gibi dışsal motivasyon araçlarının bilgi paylaşımını içsel motivasyona göre daha az etkilemekte (Andreeva ve Sergeeva, 2016: 167), içsel motivasyon ile bilgi paylaşımı arasındaki ilişkiyi zayıflatmakta (Zhao vd. 2016: 89), hatta dışsal motivasyon aracı olarak ödüllendirmenin, insanların bilgi paylaşımına yönelik tutumlarını olumsuz yönde etkilemektedir (Bock vd., 2005: 88).

Bavik vd. (2018) sosyal sermaye çerçevesinde, bilgi paylaşımını etkilen faktörlerin üç kategoriden oluştuğunu belirtmektedir; ilişkisel, yapısal ve bilişsel faktörler. İlişkisel faktörler, sosyal ilişki türü ve gücü, kişiler arasında karşılıklı güven ve algılanan yönetim desteğini kapsamaktadır. Yapısal faktörler, örgütlerin yapısal çeşitlilik düzeyi, sosyal ağ türleri, örgütsel iletişim sistemi, teşvik sistemi ve bilgi yönetim sistemini kapsamaktadır. Bilişsel faktörler ise bireylerin karşılıklılık normları, örgütsel kültür ve performans hedeflerini kapsamaktadır. Ayrıca, Gagne (2009) bilgi paylaşımını sosyal değişim teorisi (Social Exchange Theory) açısından incelediğinde; örgüt içerisinde etkin bir ödüllendirme sisteminin, çalışanların bilgi paylaşma davranışını olumlu yönde etkileyeceğini belirtmekte ve beceriye dayalı rekabetçi bir ödüllendirme sisteminin geliştirilmesinin, bilgi paylaşımını destekleyici nitelikte olacağını ileri sürmektedir. Bununla birlikte, somut ödüllendirmenin bilgi paylaşma motivasyonu açısından çoğu zaman yetersiz olduğunu, fakat örgüt içerisinde tanınmanın somut ödüllendirmelerden daha fazla çalışanları bilgi paylaşımına teşvik edeceğini belirtmektedir. Bir diğer teori olan mantıklı eylem teorisine (Theory of Reasoned Action) göre, kişinin bir davranışta bulunma niyeti, o davranışa yönelik tutumlar ve sosyal normların algılanmasıyla belirlenmektedir. Tutumlar, davranışın sonuçlarına ilişkin inançlara göre oluşmaktadır. Bireylerin bilgiyi paylaşmaya yönelik niyetinin oluşması için, önce paylaşmaya yönelik tutumları ve paylaşım normlarına ilişkin algıları etkileyen faktörlerin belirlenmesi gerekmektedir (Cabrera ve Cabrera, 2005: 721).

Çalışanların sergilediği tutum ve sahip olduğu yetkinlikler bazen bilginin paylaşılması noktasında engel teşkil edebilir. Çalışanların bilgiyi paylaşmanın ve aktarmanın önemini idrak edememesi, kişisel güvensizlikten dolayı cahil olarak görülme korkusu, iş geliştirme için uygun olmama korkusu tutumsal olarak bilgi paylaşma isteksizliğine yol açabilmektedir. Aynı şekilde, çalışanların “bilgi güçtür” anlayışına sahip olması ve bilgi paylaşımı sonrasında üstünlüğünü kaybedeceğinden korkması da bilgi paylaşma isteksizliğini arttırabilmektedir (Yang, 2008: 347). Ayrıca, çalışanlar örgüt içerisinde hiyerarşi ya da güç dengesizliği hissettiğinde, bilgi paylaşma eğiliminde bulunmamaktadırlar (Connelly ve Kelloway, 2003: 295). Bilgi paylaşımının öncüllerini bireysel ve örgütsel düzeyde ele alan çalışmalar Tablo 2’de verilmektedir.

**Tablo 2. Bilgi Paylaşımının Öncüllerini Konu Alan Çalışmalar**

Yazar(lar)	Bilgi Paylaşımının Öncülleri	Aracı Faktör(ler)	Düzenleyici Faktör(ler)	Örneklem Sayısı
<b>Gagne vd. (2019)</b>	Bilgi paylaşma motivasyonu	-	-	394
<b>Andreeva ve Sergeeva (2016)</b>	İçsel ve dışsal motivasyon	-	-	329
<b>Srivastava vd. (2006)</b>	Güçlendirici liderlik	-	-	389
<b>Bock vd. (2005)</b>	Örgütsel iklim, bireyin değer yargısı ve inançlar, bilgi paylaşımına yönelik tutumlar	-	-	154
<b>Chiang vd. (2011)</b>	Örgütsel bağlılık	-	-	198
<b>Lin (2008)</b>	Örgütsel vatandaşlık davranışı	-	Cinsiyet	314
<b>Bartol ve Srivastava (2002)</b>	Ödüllendirme sistemi	-	-	Derleme
<b>Ipe (2003)</b>	Bilginin doğası, bilgi paylaşım fırsatı, bilgi paylaşma motivasyonu	-	-	Derleme
<b>Jain vd. (2015)</b>	Örgütsel iklim, lidere olan güven	-	-	231
<b>Al-Alawi vd. (2007)</b>	Güven, iletişim, bilgi sistemleri, ödüllendirme, örgüt yapısı	-	-	231
<b>Chen ve Hung (2010)</b>	Karşılıklılık, kişilerarası güven, öz-yeterlik, algılanan avantaj	-	-	323
<b>Han vd. (2016)</b>	Dönüşümcü liderlik	Örgütsel vatandaşlık davranışı	-	395
<b>Teh ve Sun (2012)</b>	İş tatmini, işi benimseme	Örgütsel vatandaşlık davranışı	-	116
<b>Lin (2007)</b>	Başkalarına yardım etmekten zevk alma, öz-yeterlik, üst yönetim desteği	-	-	172
<b>Wang ve Noe (2010)</b>	Örgüt yapısı, örgüt kültürü, yönetim desteği, ödüller ve teşvikler, ekip özellikleri ve süreçleri, çalışan çeşitliliği, cinsiyet, medeni durum, eğitim, sosyal ağlar, kültürel boyutlar, ulusal kültür ve diller, kişilik özellikleri, iş deneyimi, uzmanlıklar, kişilerarası güven ve adalet, bireysel tutumlar, algılanan fayda ve maliyetler, bilgi paylaşımına ilişkin algılar	-	-	Derleme
<b>Yang vd. (2020)</b>	Algılanan örgütsel destek	-	Öz-benlik	145
<b>Zeb vd. (2019)</b>	Otantik liderlik	-	-	300
<b>Sharifkhani vd. (2016)</b>	Lider-üye değişimi	-	-	116

<b>Masa'deh vd. (2016)</b>	İşlemsel liderlik	-	-	179
<b>Amin vd. (2011)</b>	Bilgi paylaşma niyeti		İş deneyimi, cinsiyet, eğitim	186
<b>Subba (2019)</b>	Örgütsel özdeşleşme	-	-	246

## 5. ETİK LİDERLİK İLE BİLGİ PAYLAŞIMI ARASINDAKİ İLİŞKİ

Bilgi paylaşımı cömert ve etik bir bağış eylemi olarak kabul edilirken, bilgiyi saklayarak kişinin kendi çıkarını ve pazarlık gücünü arttırmaya çalışması ise istenmeyen bir davranış olmakla birlikte, işletmeye de zarar verebilmektedir. Bu nedenle, Bavik vd. (2018) örgütün gelişimi için gerekli olan bilginin saklanması ahlaki bir ihlal olarak kabul edildiğini belirtmektedir. Örgütsel bağlamda ise, açık veya örtük bilgi paylaşım normlarının ihlal edilmesi, istenmeyen sonuçlara yol açabileceğinden dolayı, kişilerin niyetine bakılmaksızın etik olmayan davranış olarak kabul edilmektedir (Bavik vd., 2018: 323). Bu nedenle, bilgi paylaşımının büyük bir ahlaki öneminin olduğu söylenebilir. Bilgi paylaşımının, çalışanların örgüte olan ahlaki bir sorumluluğu olarak değerlendirilmesi (Lin, 2007a: 411-412), bilgi paylaşım davranışını etik açısından incelenmesi gerekliliğini ortaya koymaktadır. Bununla birlikte, çalışanların bilgi paylaşımını etkileyen en önemli faktörlerden biri olan yönetim anlayışının da etik çerçevede ele alınması gerekmektedir. Bu bağlamda, etik liderlik davranışı ve çalışanların bilgi paylaşma davranışı yukarıdaki bölümlerde ayrı ayrı ele alınmaktadır. Bu bölümde, etik liderin sergilediği tutum ve davranışların, çalışanların bilgi paylaşma davranışında bulunması noktasındaki etkileri incelenmektedir.

Lider örgüt içerisinde sergilediği tutum ve davranışlar ile çalışanları birçok açıdan etkilemektedir. Liderin olumlu tutum ve davranış sergilemesi, çalışanların da işletmeye katkı sağlaması noktasında ekstra rol davranışı sergilemesine yol açmaktadır. Bunun tam tersi durumda ise çalışan işletmeye katkı sağlamak yerine işletmeye doğrudan ya da dolaylı olarak zarar verebilmektedir. Bu bağlamda, lider sergilediği etik davranışlar ile çalışanlarına güven verirken, aynı zamanda onlara rol model olabilir. Bu durumda ise çalışanların, liderin davranışlarına karşılıkta bulunması beklenmektedir. İster karşılıklılık ilkesi gereği ister rol model davranışı gereği liderin çalışanlar ile bilgi paylaşımında bulunması, örgüt içerisinde bilgi oluşumunu ve bilgi paylaşımını kolaylaştıracak bir ortamın oluşmasını ve aynı zamanda çalışanların çeşitli bilgileri öğrenmesi ve öğrendiği bilgileri diğer çalışanlarla paylaşmasını sağlayacaktır (Nonaka vd., 2006: 1190; O'Neill ve Adya, 2007: 419). Ayrıca, Connelly ve Kelloway (2003) yönetimin çalışanları desteklemesi, iş ortamında bilgi paylaşım kültürünün oluşmasını sağlayacağını belirtmektedir. Bunu destekler nitelikte, Chiu vd. (2006) yaptıkları çalışmada yöneticilerin ve ortak bir vizyona sahip olmanın, çalışanların bilgi paylaşımı davranışında bulunmasını olumlu yönde etkilediğini ortaya koymaktadır. Srivastava vd. (2006) ise çalışmada, güçlendirici liderlik davranışının çalışanların bilgi paylaşımında bulunmasında önemli bir etkisinin olduğu sonucuna ulaşmaktadır.

Bilgi paylaşımının ahlaki önemi göz önüne alındığında, etik liderlik davranışının bilgi paylaşımını teşvik edeceği öngörülmektedir. Brown ve Trevino (2006) etik liderliği, bilgi paylaşımını destekleyen adalet, açıklık ve güvenilirlik gibi temel unsurlar çerçevesinde, ahlaki açıdan arzu edilen özelliklerle karakterize etmektedir. Etik liderliğin davranışsal özellikleri açısından bakıldığında; örgüt içerisinde algılanan adalet çalışanların bilgi paylaşımını olumlu

yönde etkilemektedir. Çalışanlar organizasyonel kararların adil ve hakkaniyetli olduğunu hissettiğinde, yönetime ve örgüte karşı daha yüksek güven duyacaktır. Bu durum ise çalışanların bildiklerini çalışma arkadaşları ve yöneticileri ile paylaşmasını desteklemektir (Cabrera ve Cabrera, 2005: 730). Flood vd. (2001) adalet algısının yanı sıra eşitlik algısının da çalışanların beklentileri karşılması adına, işgörenlerin örgüte katkıda bulunma yükümlülüğü duygusuna olumlu bir etkisinin olduğunu belirtmektedir. Bu bağlamda, eşitlik algısının çalışanların bilgi paylaşımına olumlu yönde etkisinin olacağı söylenebilir. Lin (2007b) çalışanların karar verme sürecine katılmalarının bilgi paylaşımı davranışına olumlu etkisinin olduğunu, geniş katılım ile karar vermenin (özerkliği etkileyen) olumlu yönde bilgi paylaşımıyla ilişkili olduğunu, Quigley vd. (2007) ise güvenin ve bireysel öz-yeterliğin bilgi paylaşımı davranışını olumlu yönde etkilediğini belirtmektedir. Hsu vd. (2007) güvenin, çalışanların bilgi paylaşımında önemli bir kaldıraç olduğunu belirtmektedir. Karşılıklı güven ortamında, çalışanlar arasındaki bağlar daha güçlü olmakta, karşılıklı ilişkinin kapsamı genişlemekte ve çalışanlar arasında sorunsuz bir iş birliği sağlanmaktadır. Bu durum, çalışanların bilgilerini diğer çalışanlarla paylaşma noktasında daha fazla istekli olmalarına yol açmaktadır (Hsu vd., 2007: 166). Ayrıca, Piccolo vd. (2010) etik bir liderin şeffaf olduğunu ve çalışanlara görevleri hakkında yapıcı fikirler sağlayarak, bilgi paylaşımını teşvik ettiğini ortaya koymaktadır.

Etik liderler, çalışanların bilgilerini paylaşması noktasında onları motive etmekte ve onlara gerekli fırsatı sunmaktadır. Liderler, etik kodlar, etik karar verme süreçleri, adil ödül sistemi ve etkili bir iletişim sayesinde, bilgi paylaşımını kısıtlayan fiziksel engelleri azaltmakta ve çalışanları bilgi paylaşımı noktasında motive etmektedirler. Ayrıca, etik liderler bilgi paylaşımında yapısal engelleri azaltmak için de kişisel olarak güven, dostluk, adalet gibi örgütsel değerleri çalışanlara yansıtmaktadır. Böylelikle, etik liderler iş ortamında güvene dayalı ilişkilerin oluşumunu desteklemekte ve çalışanların bilgi paylaşımında bulunmasını teşvik etmektedirler. Ayrıca, etik liderlerin sahip olduğu ahlaki yöneticilik yönü, çalışanlar arasında bilgi paylaşımı için bir motivasyon kaynağı olmakta ve çalışanlar arasında bilgi paylaşımını olumlu yönde etkilemektedir (Bavik vd., 2018: 324).

Ahlaklı bir kişi olarak etik lider, bireylerin iş ortamındaki istenmeyen davranışlarını değiştirebilmektedir. Zhu vd. (2011), etik liderin çalışanların ahlaki kimliğini ve ahlaki benlik anlayışını dönüştürebileceğini veya şekillendirebileceğini belirtmektedir. Etik liderler sunduğu değer ve sergilediği davranışlar ile rol model olarak, çalışanlara tutum ve davranışlarına referans olmaktadır (Schaubroeck vd., 2012: 1056). Bu bağlamda, Wang (2004) ahlaki açıdan arzu edilen bir davranış olarak, bireylerin bilgi paylaşımını ahlaki bir yükümlülük olarak algılayacağını ve dolayısıyla ahlaki bir kişinin yapması gerektiği gibi bilgi paylaşımında bulunacağını belirtmektedir. Böylelikle, bilgi paylaşımı davranışları sergileyen çalışanlar, muhtemelen bir etik lider tarafından ödüllendirilecektir (Tang vd., 2015: 72).

Organizasyon içinde bilgi paylaşımına yönelik güçlü normların olması, bilgi paylaşımı için yeterli olduğu anlamına gelmez, ayrıca bilgi paylaşımını güven ve iş birliği çerçevesinde teşvik edici olan bir 'şefkat' kültürünün oluşturulması gerekmektedir (Lengnick-Hall ve Lengnick-Hall, 2003: 93). Cabrera ve Cabrera (2005) göre bilgi paylaşımını etkileyen en önemli faktörlerden ikisi; güven ve karşılıklılık beklentisidir. Bu bağlamda, açık ve güvenilir bir örgütsel kültürde, çalışanların bildiklerini paylaşmaya daha istekli olmaları beklenilmektedir. Bu kültürün oluşmasında açık iletişim, eşitlik, karar alma süreçlerinde adalet, algılanan örgütsel destek çok önemlidir (Cabrera ve Cabrera, 2005: 729). Bu noktada, etik liderliğin sergilediği



tutum ve davranışlar ile ‘şefkat’ kültürünün ya da açık ve güvenilir bir örgüt kültürünün oluşmasında önemli bir etken olduğu söylenebilir.

## 6. SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

Dinamik ve küreselleşen dünya ekonomisinde, bilgi işletmeler tarafından önemli stratejik bir güç ve rekabet noktasında önemli bir kaynak olarak görülmektedir. Rekabet üstünlüğünün birincil kaynağı olarak görülen bilgi, aynı zamanda işletmelerin uzun dönemde sürdürülebilirliği ve başarısı için kritik bir önem taşımaktadır. Diğer bir ifadeyle, işletmelerin başarılı olması, karlılığını arttırması ve ticari rekabet gücü kazanması giderek daha fazla kurumsal bilgiyi yaratma ve kullanma becerisine dayanmaktadır. Bir kuruluşun bilgiyi etkin bir şekilde kullanma becerisi, bilgiyi oluşturan, paylaşan ve kullanan çalışanlarına büyük ölçüde bağlıdır. Bilgiden yararlanmanın yolu ise çalışanların bilgilerini geliştirmeleri ve sahip oldukları bilgileri paylaşmaları ile mümkün olmaktadır.

Bilgi paylaşımı ile bilginin diğer kişilere aktarılması bilgiyi tüketmez, aksine örgütün bilgiyi etkin bir şekilde kullanma kapasitesini arttırarak, yeni bilgilerin oluşturulmasına olanak sunmaktadır. Le ve Lei (2018) bilginin değerinin artması için paylaşılması gerektiğini vurgulamakta, Göksel ve Aydın (2017) ise kullanılmayan bilginin bir değerinin olmadığını belirtmektedir. Bilgi paylaşımı ile bilgi aktarımı birbirlerinden iki farklı kavramdır. Bilgi aktarımı, bilginin bir kişi tarafından paylaşılmasını ve alıcının bilgi edinmesini kapsamaktadır. Bilgi paylaşımı ise bireylerin sahip olduğu göreve yönelik bilgilerini ve bilgi birikimini, kişilerin başkalarına yardım etmesi, yeni fikirler geliştirmesi ve iş birliğini teşvik etmesi için sunduğu bir süreç olarak ifade edilmektedir.

Bilgi paylaşımı, bilgiyi örgüt içerisinde diğerlerine ulaştırma eylemi olarak kabul edilmekte olup, bu davranışın meydana gelmesinde ise birçok etken bulunmaktadır. Bilgi paylaşımı bir örgütte kendiliğinden ortaya çıkmaz, bunun için gerekli faktörlerin var olması ve şartların oluşması gerekmektedir. Bu noktada lider, bilgi paylaşımının oluşumunu etkileyen ve derecesini belirleyen güçlü bir faktör olarak karşımıza çıkmaktadır (Srivastava vd., 2006: 1241). Lider, bilginin önemini yansıtan bir örgüt kültürünün oluşturulmasında, bilginin yaratılması ve paylaşılmasının özendirilmesinde, bilgi yönetim stratejilerinin geliştirilmesinde ve vizyonunun belirlenmesinde kilit rol oynamaktadır (Doğan ve Kılıç, 2009: 107). Bu bağlamda, etkili bir liderlik stili olarak kabul edilen etik liderliğin, çalışanların bilgi paylaşımı davranışı sergilemesinde olumlu etkisinin olduğu kabul edilmektedir. Etik liderliğin güven, adalet, eşitlik, şeffaflık gibi önemli faktörlere dayanan davranışları, çalışanları olumlu bir şekilde etkilemekte ve bunun sonucunda çalışanlar bilgi paylaşımı noktasında olumlu davranışlar sergilemektedirler. Araştırmacılar tarafından yapılan birkaç ampirik çalışma bunu kanıtlamaktadır (Bavik vd., 2017; Bhatti vd., 2020; Le ve Lei, 2018; Masood, 2020; Tang vd., 2015). Etik liderlik ile çalışanların bilgi paylaşımı arasındaki ilişkide, Bavik vd. (2017) çalışanların ahlaki kimliği ve bilgi paylaşım motivasyonu, Le ve Lei (2018) lidere olan güven, Bhatti vd. (2020) öznel iyi oluş ve sosyal medya, Masood (2020) örgütsel vatandaşlık davranışı ve prosedürel adalet, Tang vd. (2015) ise psikolojik bağlılık değişkenleri ile birlikte ele alınmıştır. Yapılan bu çalışmalarda, etik liderlik ile çalışanların bilgi paylaşımı arasındaki ilişki sınırlı olarak incelendiği görülmektedir. Ayrıca, detaylı literatür taraması sonucuna göre; etik liderliğin bazı çıktılarının aynı zamanda bilgi paylaşımının öncülleri olduğu anlaşılmaktadır. Bu ortak faktörler; lider-üye değişimi, örgütsel vatandaşlık davranışı, iş tatmini, öz-yeterlilik, lidere olan güven, algılanan örgütsel destek, içsel motivasyon, örgütsel bağlılık ve örgütsel özdeşleşmedir. Belirlenen bu ortak faktörler çerçevesinde literatürde yeterince ilişki

kurulmadığı sonucuna ulaşılmıştır. Etik liderlik ile bilgi paylaşımı arasındaki ilişki, sosyal değişim teorisi, rol model teorisi, karşılıklılık teorisi, sosyal öğrenme teorisi vb. teoriler çerçevesinde ele alınmadığı gözlemlenmektedir. Bununla birlikte, kültürel farklılıkların etik liderlik ile bilgi paylaşım davranışı arasındaki ilişkiye olan muhtemel etkileri araştırmacılar tarafından incelenmediği de görülmektedir.

Bilgi paylaşımı davranışının öncülleri çerçevesinde yapılacak olan çalışmalar, gerçek manada etik liderliğin etkisini ortaya koyabilir. Bu bağlamda, çalışanların ve liderin kişilik özellikleri, örgüt kültürü, örgüt iklimi, ücretlendirme ve ödül sistemi, eğitim ve geliştirme faaliyetleri, işyeri arkadaşlığı, örgüt içi iletişim vb. unsurları da kapsayacak olan çalışmaların yapılması araştırmacılara önerilmektedir.

## KAYNAKÇA

- ABDULLAH, M. I., DECHUN, H., ALI, M. & USMAN, M. (2019). "Ethical Leadership and Knowledge Hiding: A Moderated Mediation Model of Relational Social Capital, and Instrumental Thinking". *Frontiers in Psychology*, 10(2403): 1-14.
- AHMAD, I., DONIA, M. B. L., KHAN, A. & WARIS, M. (2019). "Do as I say and do as I do? The mediating role of psychological contract fulfillment in the relationship between ethical leadership and employee extra-role performance". *Personnel Review*, 48(1): 98-117.
- AI-ALAWI, A. L., AI-MARZOOQI, N.Y. & MOHAMMED, Y. F. (2007). "Organizational culture and knowledge sharing: critical success factors". *Journal of Knowledge Management*, 11(2), 22-42.
- AMIN, A., HASSAN, M. F., ARIFFIN, M. B. M. & REHMAN, M. (2011). "Knowledge sharing: two-dimensional motivation perspective and the role of demographic variables". *Journal of Information & Knowledge Management*, 10(2): 135-149.
- ANDREEVA, T. & SERGEEVA, A. (2016). "The more the better ... or is it? The contradictory effects of HR practices on knowledge-sharing motivation and behaviour". *Human Resource Management Journal*, 26(2): 151-171.
- BARTOL, K. M. & SRIVASTAVA, A. (2002). "Encouraging knowledge sharing: The role of organizational reward systems". *Journal of Leadership & Organizational Studies*, 9(1): 64-77.
- BARUTÇUGİL, İ. (2002), *Bilgi Yönetimi, Kariyer Yayıncılık, İstanbul*.
- BASS, B. M. & AVOLIO, B. J. (1993). *Transformational Leadership: A Response to Critiques*, Chemers & Ayman (eds.), *Leadership Theory and Research Perspectives and Qualitys*, Academic Press, San Diego.
- BAVIK, Y. L., TANG, P. M., SHAO, R. & LAM, L. M. (2018). "Ethical leadership and employee knowledge sharing: Exploring dual-mediation paths". *The Leadership Quarterly*, 29(2): 322-332.
- BEDI, A., ALPASLAN, C.M. & GREEN, S. (2016). "A Meta-analytic review of ethical leadership outcomes and moderators". *Journal of Business Ethics*, 139(3): 517-536.

- BELLO, S. M. (2012). "Impact of Ethical Leadership on Employee Job Performance". *International Journal of Business and Social Science*, 3(11): 228-236.
- BHATTI, M. H., AKRAM, U., BHATTI, M. H., RASOOL, H. & SU, X. (2020). "Unraveling the effects of ethical leadership on knowledge sharing: the mediating roles of subjective well-being and social media in the hotel industry". *Sustainability*, 12(20): 1-20.
- BOCK, G. W., ZMUD, R. W., KIM, Y.-G. & LEE, J. N. (2005). "Behavioral intention formation in knowledge sharing: Examining the roles of extrinsic motivators, social-psychological forces, and organizational climate". *MIS Quarterly*, 29: 87-111.
- BOUZARI, M., SAFAVI, H.P. & VATANKHAH, S. (2020). "The impact of ethical leadership on counterproductivity among cabin crews". *European Journal of Tourism Research* 25(2507): 1-20.
- BROWN, M. E. & MITCHELL, M. S. (2010). "Ethical and Unethical Leadership: Exploring New Avenues for Future Research". *Business Ethics Quarterly*, 20(4): 583-616.
- BROWN, M. E. & TREVINO, L. K. (2006). "Ethical leadership: a review and future directions". *The Leadership Quarterly*, 17(6): 595-616.
- BROWN, M. E. & TREVINO, L. K. (2014). "Do Role Models Matter? An Investigation of Role Modeling as an Antecedent of Perceived Ethical Leadership". *Journal of Business Ethics*, 122: 587-598.
- BROWN, M. E., TREVINO, L. K. & HARRISON, D. A. (2005). "Ethical Leadership: A Social Learning Perspective for Construct Development and Testing". *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 97: 117-134.
- CABRERA, E. F. & CABRERA, A. (2005). "Fostering knowledge sharing through people management practices". *International Journal of Human Resource Management*, 16(5): 720-735.
- CHEN, C. J. & HUNG, S. W. (2010). "To give or to receive? Factors influencing members' knowledge sharing and community promotion in professional virtual communities". *Information & Management*, 47(4): 226-236.
- CHIANG, H., HAN, T. & CHUANG, J. (2011). "The relationship between high-commitment HRM and knowledge-sharing behavior and its mediators". *International Journal of Manpower*, 32(5/6): 604-622.
- CHIU, C. M., HSU, M. H. & WANG, E. T. G. (2006). "Understanding knowledge sharing in virtual communities: An integration of social capital and social cognitive theories". *Decision Support Systems*, 42(3): 1872-1888.
- CONNELLY, C. E. & KELLOWAY, E. K. (2003). "Predictors of employees' perceptions of knowledge sharing culture". *Leadership and Organization Development Journal*, 24(5/6): 294-301.
- CONNELLY, C. E., ZWEIG, D., WEBSTER, J. & TROUGAKOS, J. P. (2012). "Knowledge hiding in organizations". *Journal of Organizational Behavior*, 33(1): 64-88.

- CROPANZANO, R. & MITCHELL, M. S. (2005). "Social exchange theory: An interdisciplinary review". *Journal of Management*, 31: 874-900.
- DAVENPORT, T. & PRUSAK, L. (1998). *Working knowledge: How organizations manage what they know*, Harvard Business School Press, Boston.
- De HOOGH, A. H. B. & Den HARTOG, D. N. (2008). "Ethical and despotic leadership, relationships with leader's social responsibility, top management team effectiveness and subordinates' optimism: A multi-method study". *The Leadership Quarterly*, 19(3): 297-311.
- DECONINCK, J. B. (2015). "Outcomes of ethical leadership among salespeople". *Journal of Business Research*, 68(5): 1086-1093.
- DOĞAN, S. & KILIÇ, S. (2009). "Bilgi yönetiminde liderliğin rolü üzerine kavramsal bir inceleme". *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 14: 87-111.
- DUST, S. B., RESICK, C. J., MARGOLIS, J. A., MAWRITZ, M. B. & GREENBAUM, R. L. (2018). "Ethical leadership and employee success: Examining the roles of psychological empowerment and emotional exhaustion". *The Leadership Quarterly*, 29(5): 570-583.
- DÜĞER, Y. S. (2020). "Etik Liderlik ve Çalışanların Yenilikçi Davranışı: Lider-Üye Etkileşimi ve Duygusal Zekânın Düzenleyici Aracılık Modeli". *Ahi Evran Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 6(3): 706-725.
- EISENBEISS, S. A. (2012). "Re-thinking ethical leadership: An interdisciplinary integrative approach". *Leadership Quarterly*, 23(5): 791-808.
- ELÇİ, M., ŞENER, İ. & ALPKAN, L. (2013). "The impacts of ethical leadership on the antisocial behavior of employees: the mediating role of ethical climate". *Journal of Global Strategic Management*, 14: 57-66.
- ELÇİ, M., ŞENER, İ., AKSOY, S. & ALPKAN, L. (2012). "The impact of ethical leadership and leadership effectiveness on employees' turnover intention: The mediating role of work related stress". *Procedia Social & Behavioral Sciences*, 58: 289-297.
- ENGELBRECHT, A.S, HEINE, G. & MAHEMBE, B. (2014). "The influence of ethical leadership on trust and work engagement: An exploratory study". *SA Journal of Industrial Psychology/SA Tydskrif vir Bedryfsielkunde*, 40(1): 1-9.
- FISHBEIN, M. & AJZEN, I. (2010). *Predicting and Changing Behavior: The Reasoned Action Approach*, Psychology Press, Taylor and Francis, New York.
- FLOOD, P. C., TURNER, T., RAMAMOORTHY, N. & PEARSON, J. (2001). "Causes and Consequences of Psychological Contracts among Knowledge Workers in the High Technology and Financial Services Industries". *International Journal of Human Resource Management*, 12(7): 1152-1165.
- FREEMAN, R. E. & STEWART, L. (2006). "Developing Ethical Leadership". *Bridge Papers. Business Roundtable Institute for Corporate Ethics*.  
<http://www.inexlibris.com/Articles/download/eacdb623-1da5-42c6-a02a-00bfacabd48b/>, 25.08.2020.

- FRY, L. & KRIGER, M. (2009). "Towards a theory of being-centered leadership: Multiple levels of being as context for effective leadership". *Human Relations*, 62(11): 1667-1696.
- GAGNE, M. (2009). "A model of knowledge-sharing motivation". *Human Resource Management*, 48(4): 571-589.
- GOSWAMI, A.K. & AGRAWAL, R.K. (2018). "A reflection on knowledge sharing research: patterns and trends". *VINE Journal of Information and Knowledge Management Systems*, 48(3): 352-372.
- GÖKSEL, A. & AYDINTAN, B. (2017). "How can tacit knowledge be shared more in organizations? A multidimensional approach to the role of social capital and locus of control". *Knowledge Management Research & Practice*, 15(1): 34-44.
- HAN, S. H., SEO, G., YOON, S. W. & YOON, D. Y. (2016). "Transformational leadership and knowledge sharing: Mediating roles of employee's empowerment, commitment, and citizenship behaviors". *Journal of Workplace Learning*, 28(3): 130-149.
- HASSAN, S., MAHSUD, R., YUKL, G. & PRUSSIA, G. E. (2013). "Ethical and empowering leadership and leader effectiveness". *Journal of Managerial Psychology*, 28(2): 133-146.
- HSU, M. H., JU, T. L., YEN, C. H. & CHANG, C. M. (2007). "Knowledge sharing behavior in virtual communities: The relationship between trust, self-efficacy, and outcome expectations". *International Journal of Human-Computer Studies*, 65(2): 153-169.
- IPE, M. (2003). "Knowledge sharing in organizations: A conceptual framework". *HRM Development Review*, 2: 337-359.
- IŞIK, M. (2018). "Bilgi paylaşımını etkileyen faktörler ve bilgi paylaşım sürecinin yenilikçi iş davranışına etkisi". *Uluslararası İktisadi ve İdari İncelemeler Dergisi*, 17. ÜİK Özel Sayısı, 641-656.
- JAIN, K. K., SANDHU, M. S. & GOH, S. K. (2015). "Organizational climate, trust and knowledge sharing: insights from Malaysia". *Journal of Asia Business Studies*, 9(1): 54-77.
- JAVED, B., KHAN, A. A., BASHIR, S. & ARJOON, S. (2017). "Impact of ethical leadership on creativity: the role of psychological empowerment". *Current Issues in Tourism*, 20(8): 839-851.
- JAVED, B., RAWWAS, M., KHANDAI, S., SHAHID, K., & TAYYEB, H. (2018). "Ethical leadership, trust in leader and creativity: The mediated mechanism and an interacting effect". *Journal of Management & Organization*, 24(3): 388-405.
- JOHNSON, K. W. (2005). "The role of leadership in organizational integrity and five modes of ethical leadership". *Ethical Leadership*, EPIC-Online.net, 1-9.
- JORDAN, J., BROWN, M. E., TREVINO, L. K. & FINKELSTEIN, S. (2013). "Someone to look up to: Executive-follower ethical reasoning and perceptions of ethical leadership". *Journal of Management*, 39(3), 660-683.

- KALSHOVEN, K., Den HARTOG, D. N. & De HOOGH, A. H. B. (2013). "Ethical leadership and followers' helping and initiative: The role of demonstrated responsibility and job autonomy". *European Journal of Work and Organizational Psychology*, 22(2): 165-181.
- KANUNGO, R. N. & MENDONCA, M. (1996). *Ethical Dimensions of Leadership*, Sage Publications, Series in Business Ethics, Thousand Oaks.
- KITCHENHAM, B. (2004). "Procedures for performing systematic reviews". *Keele University, Newcastle*, 33: 1-26.
- LAM, A. (2000). "Tacit knowledge, organizational learning and societal institutions: An integrated framework". *Organization Studies*, 21(3): 487-513.
- LE, P. B. & LEI, H. (2018). "Fostering knowledge sharing behaviours through ethical leadership practice: the mediating roles of disclosure-based trust and reliance-based trust in leadership". *Knowledge Management Research & Practice*, 16(2): 183-195.
- LENGNICK-HALL, M. L. & LENGNICK-HALL, C. A. (2003). *Human Resource Management in the Knowledge Economy: New Challenges, New Roles, New Capabilities*, Berrett-Koehler, San Francisco, CA.
- LIN, C. P. (2007a). "To Share or Not to Share: Modeling Tacit Knowledge Sharing, Its Mediators and Antecedents". *Journal of Business Ethics*, 70: 411-428.
- LIN, C. P. (2007b). "To share or not to share: Modeling knowledge sharing using exchange ideology as a moderator". *Personnel Review*, 36(3): 457-475.
- LIN, C. P. (2008). "Clarifying the relationship between organizational citizenship behaviors, gender, and knowledge sharing in workplace organizations in taiwan. *Journal of Business and Psychology*, 22: 241-250.
- LIN, H. F. (2007). "Knowledge sharing and firm innovation capability: An empirical study". *International Journal of Manpower*, 28(3/4): 315-332.
- LOWENDAHL, B. R., REVANG, O. & FOSSTENLOKKEN, S. M. (2001). "Knowledge and value creation in Professional service firms: A framework for analysis". *Human Relations*, 54(7): 911-931.
- MA, Y., CHENG, W., RIBBENS, B. A., & ZHOU, J. (2013). "Linking ethical leadership to employee creativity: Knowledge sharing and self efficacy as mediators". *Social Behavior and Personality: An International Journal*, 41(9): 1409-1419.
- MADENOĞLU, C., UYSAL, Ş., SARIER, Y. & BANOĞLU, K. (2014). "Okul Müdürlerinin Etik Liderlik Davranışları ile Öğretmenlerin İş Doyumlarının Örgütsel Bağlılıkla İlişkisi". *Kuram ve Uygulamada Eğitim Yönetimi Dergisi*, 20(1): 47-69.
- MASA'DEH, R., OBEIDAT, B.Y. & TARHINI, A. (2016). "A Jordanian empirical study of the associations among transformational leadership, transactional leadership, knowledge sharing, job performance, and firm performance: A structural equation modelling approach". *Journal of Management Development*, 35(5): 681-705.

- MASOOD, K. (2020). "Ethical leadership and knowledge management behaviors: role of organizational citizenship behavior and procedural justice". *International Journal of Science and Business*, 4(3): 56-69.
- MAYER, D. M., KUENZI, M., GREENBAUM, R., BARDES, M. & SALVADOR, R. B. (2009). "How low does ethical leadership flow? Test of a trickle-down model". *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 108(1): 1-13.
- MEN, C., FONG, P. S., HUO, W., ZHONG, J., JIA, R. & LUO, J. (2018). "Ethical leadership and knowledge hiding: a moderated mediation model of psychological safety and mastery climate". *Journal of Business Ethics*, 166: 461-472.
- MIHELIC, K. K., LIPICNIK, B. & TEKAVCIC, M. (2010). "Ethical Leadership". *International Journal of Management & Information Systems*. Fourth Quarter, 14(5): 31-42.
- MOHER, D., LIBERATI, A., TETZLAFF, J. & ALTMAN, D.G. (2009). "Preferred reporting items for systematic reviews and meta-analyses: the PRISMA statement". *Journal of Clinical Epidemiology*, 62(10): 1006-1012.
- NEUBERT, M. J., CARLSON, D. S., KACMAR, K. M., ROBERTS, J. A. & CHONKO, L. B. (2009). "The virtuous influence of ethical leadership behavior: Evidence from the field". *Journal of Business Ethics*, 90: 157-170.
- NONAKA, I. (1994). "A Dynamic Theory of Organizational Knowledge Creation". *Organization Science*, 5(1): 14-37.
- NONAKA, I., von KROGH, G. & VOELPEL, S. (2006). "Organizational knowledge creation theory: Evolutionary paths and future advances". *Organization Studies*, 27(8): 1179-1208.
- NORTHOUSE, P. G. (2007). *Leadership Theory and Practice*, 4. Baskı, Sage Publications, Thousand Oaks.
- O'NEILL, B. S. & ADYA, M. (2007). "Knowledge sharing and the psychological contract". *Journal of Managerial Psychology*, 22(4): 411-436.
- ÖZDAŞLI, K. & DERYA, S. (2011). *Etik ve Etiğe İlişkin Temel Kavramlar*. Zeyyat Sabuncuoğlu (Eds.), *İşletme Etiği* (67-84). Beta Yayınları, İstanbul.
- ÖZSUNGUR, F. (2019). "The impact of ethical leadership on service innovation behavior: The mediating role of psychological capital". *Asia Pacific Journal of Innovation and Entrepreneurship*, 13(1): 73-88.
- PARK, H., RIBIERE, V. & SCHULTE, W. D. (2004). "Critical attributes of organizational culture that promote knowledge management technology implementation success". *Journal of Knowledge Management*, 8(3): 106-117.
- PICCOLO, R. F., GREENBAUM, R., Den HARTOG, D. N. & FOLGER, R. (2010). "The Relationship between Ethical Leadership and Core Job Characteristics". *Journal of Organizational Behavior*, 31(2-3): 259-278.

- QIAN, J., WANG, B., HAN, Z. & SONG, B. (2017). "Ethical Leadership, Leader-Member Exchange and Feedback Seeking: A Double-Moderated Mediation Model of Emotional Intelligence and Work-Unit Structure". *Frontiers Psychology*, 8(1174): 1-11.
- QIAN, Y. & JIAN, G. (2020). "Ethical leadership and organizational cynicism: the mediating role of leader-member exchange and organizational identification". *Corporate Communications: An International Journal*, 25(2): 207-226.
- QUIGLEY, N. R., TESLUK, P. E., LOCKE, E. A. & BARTOL, K. M. (2007). "A multilevel investigation of the motivational mechanisms underlying knowledge sharing and performance". *Organization*, 18(1): 71-88.
- RAHAMAN, H. M. S., STOUTEN, J. & GUO, L. (2019). "Antecedents of ethical leadership: the theory of planned behavior". *Leadership & Organization Development Journal*, 40(6): 735-746.
- RESICK, C. J., HANGES, P. J., DICKSON, M. W. & MITCHELSON, J. K. (2006). "A cross-cultural examination of the endorsement of ethical leadership". *Journal of Business Ethics*, 63: 345-359.
- RESICK, C. J., MARTIN, G. S., KEATING, M. A., DICKSON, M. W., KWAN, H. K. & PENG, C. (2011). "What ethical leadership means to me: Asian", American, and European perspectives. *Journal of Business Ethics*, 101(3): 435-457.
- SCHAUBROECK, J. M., HANNAH, S. T., AVOLIO, B. J., KOZLOWSKI, S. W., LORD, R. G., TREVINO, L. K., DIMOTAKIS, N. & PENG, A. C. (2012). "Embedding Ethical Leadership Within and Across Organization Levels". *Academy of Management Journal*, 55(5): 1053-1078.
- SHAFIQUE, I., AHMAD, B. & KALYAR, M. N. (2019). "How ethical leadership influences creativity and organizational innovation: Examining the underlying mechanisms". *European Journal of Innovation Management*, 23(1): 114-133.
- SHARIFKHANI, M., KHAZAEI POOL, J. & ASIAN, S. (2016). "The impact of leader-member exchange on knowledge sharing and performance: An empirical investigation in the oil and gas industry". *Journal of Science and Technology Policy Management*, 7(3): 289-305.
- SHARMA, A., AGRAWAL, R. & KHANDELWAL, U. (2019). "Developing ethical leadership for business organizations: A conceptual model of its antecedents and consequences". *Leadership & Organization Development Journal*, 40(6): 712-734.
- SONG, S. (2001). "An internet knowledge sharing system". *The Journal of Computer Information Systems*, 42(3): 25-30.
- SRIVASTAVA, A., BARTOL, K. M. & LOCKE, E. A. (2006). "Empowering leadership in management teams: Effects on knowledge sharing, efficacy, and performance". *Academy of Management Journal*, 49(6): 1239-1251.
- SUBBA, D. (2019). "Antecedent and consequences of organizational identification: a study in the tourism sector of Sikkim". *Future Business Journal*, 5(4): 1-9.



- TAN, L. P., YAP, C. S., CHOONG, Y. O., CHOE, K. L., RUNGRUANG, P. & LI, Z. (2019). "Ethical leadership, perceived organizational support and citizenship behaviors: The moderating role of ethnic dissimilarity". *Leadership & Organization Development Journal*, 40(8): 877-897.
- TANG, P. M., BAVIK, Y. L., CHEN, Y. F. & TJOSVOLD, D. (2015). "Linking ethical leadership to knowledge sharing and knowledge hiding: The mediating role of psychological engagement". *International Proceedings of Economics Development and Research*, 84: 71-76.
- TANNER, C., BRUGGER, A., van SCHIE, S. & LEBHERZ, C. (2010). "Actions speak louder than words: The benefits of ethical behaviors of leaders". *Journal of Psychology*, 218(4): 225-233.
- TEH, P. & SUN, H. (2012). "Knowledge sharing, job attitudes and organisational citizenship behaviour". *Industrial Management & Data Systems*, 112(1): 64-82.
- TREVINO, L. K. & BROWN, M. E. (2004). "Managing to be Ethical: Debunking five Business Ethics Myths". *Academy of Management Executive*, 18(2): 69-81.
- TREVINO, L. K., BROWN, M. & HARTMAN, L. P. (2003). "A qualitative investigation of perceived executive ethical leadership: Perceptions from inside and outside the executive suite". *Human Relations*, 56(1): 5-37.
- TREVINO, L. K., HARTMAN, L. P. & BROWN, M. E. (2000). "Moral Person And Moral Manager: How Executive Develop A Reputation For Ethical Leadership". *California Management Review*, 42(4): 128-142.
- TU, Y. & LU, X. (2016). "Do ethical leaders give followers the confidence to go the extra mile? the moderating role of intrinsic motivation". *Journal of Business Ethics*, 135: 129-144.
- Van Den HOFF, B. & De RIDDER, J. A. (2004). "Knowledge sharing in context: The influence of organizational commitment, communication climate, and CMC use on knowledge sharing". *Journal of Knowledge Management*, 8(6): 117-130.
- WALUMBWA, F. O. & SCHAUBROECK, J. (2009). "Leader personality traits and employee voice behavior: mediating roles of ethical leadership and work group psychological safety". *Journal of Applied Psychology*, 94(5): 1275-1286.
- WALUMBWA, F. O., MAYER, D. M., WANG, P., WANG, H., WORKMAN, K. & CHRISTENSEN, A. L. (2011). "Linking ethical leadership to employee performance: The roles of leader-member exchange, self-efficacy, and organizational identification". *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 115(2): 204-213.
- WANG, C. (2004). "The influence of ethical and self-interest concerns on knowledge sharing intentions among managers: An empirical study". *International Journal of Management*, 21(3): 370-381.
- WANG, S. & NOE, R. A. (2010). "Knowledge sharing: a review and directions for future research". *Human Resource Management Review*, 20(2): 115-131.

- WANG, Z. & WANG, N. (2012). "Knowledge sharing, innovation and firm performance". *Expert Systems With Applications*, 39(10): 8899-8908.
- WRIGHT, T. A. & QUICK, J. C. (2011). "The role of character in ethical leadership research". *The Leadership Quarterly*, 22(5): 975-978.
- YANG, H., van RIJN, M.B. & SANDERS, K. (2020). "Perceived organizational support and knowledge sharing: employees' self-construal matters". *The International Journal of Human Resource Management*, 31(17): 2217-2237.
- YANG, J. T. (2008). "Individual Attitudes and Organisational Knowledge Sharing". *Tourism Management*. 29(2): 345-353.
- ZEB, A., ABDULLAH, N.H., HUSSAIN, A. & SAFI, A. (2019). "Authentic leadership, knowledge sharing, and employees' creativity". *Management Research Review*, 43(6): 669-690.
- ZHAO, H. & XIA, Q. (2019). "Nurses' negative affective states, moral disengagement, and knowledge hiding: the moderating role of ethical leadership". *Journal of Nursing Management*, 27(2): 357-370.
- ZHAO, L., DETLOR, B. & CONNELLY, C. (2016). "Sharing knowledge in social Q&A sites: The unintended consequences of extrinsic motivation". *Journal of Management Information Systems*, 33(1): 70-100.
- ZHOU H., JIN, M. & MA, Q. (2015). "Remedy for work stress: the impact and mechanism of ethical leadership". *Central European Journal of Public Health*, 23(2): 176-180.
- ZHU, W., MAY, D.R. & AVOLIO, B.J. (2004). "The Impact of Ethical Leadership Behavior on Employee Outcomes: The Roles of Psychological Empowerment and Authenticity". *Journal of Leadership & Organizational Studies*, 11(1): 16-26.
- ZHU, W., RIGGIO, R. E., AVOLIO, B. J. & SOSIK, J. J. (2011). "The effect of leadership on follower moral identity: Does transformational/transactional style make a difference?". *Journal of Leadership and Organizational Studies*, 18(2): 150-163.

# İşletmelerde Dijital Dönüşüm Yönetiminde Nihai Hedef: Dijital Olgunluk

(Araştırma Makalesi)

*Ultimate Goal of Digital Transformation Management in Businesses: Digital Maturity*

Doi: 10.29023/alanyaakademik.859300

**Ayşe ASİLTÜRK**

Dr. Öğr. Üyesi, Avrasya Üniversitesi, İİBF, İşletme Bölümü

ayse.asilturk@avrasya.edu.tr

Orcid No: 0000-0002-6221-6208

**Bu makaleye atıfta bulunmak için:** Asiltürk, A. (2021). "İşletmelerde Dijital Dönüşüm Yönetiminde Nihai Hedef: Dijital Olgunluk", *Alanya Akademik Bakış*, 5(2), Sayfa No.647-669.

## ÖZET

### Anahtar kelimeler:

Dijital Dönüşüm,  
Dijital Olgunluk,  
Dijital Olgunluk  
Modelleri, İşletmeler

Makale Geliş Tarihi:

12.01.2021

Kabul Tarihi:

16.04.2021

Dijital dönüşüm kavramının halen birçok işletme için yeni ve anlaşılmaya muhtaç bir kavram olduğu ileri sürülebilir. Yerli ve yabancı literatürde dijital dönüşüm üzerine gerçekleştirilen birçok araştırma bu belirsizliği gidermeye yönelik bulgular ve öneriler sunmaktadır. Bu çalışmada işletmeler açısından dijital dönüşüm ve dijital olgunluk kavramlarının sorgulanması ve bu bağlamda literatürdeki bazı dijital dönüşüm modellerine ait boyut ve özelliklerin incelenmesi amaçlanmıştır. Dijital dönüşüm, sadece işletmeleri tekil olarak değil, sektörleri ve sonuç olarak toplamda ekonomiyi de yeniden şekillendirmektedir. İncelenen dijital dönüşüm modelleri, işletmelerin dijital teknolojilere tepkilerinin farklılaşabileceğini göstermektedir. Dijital olgunluk kavramı, statik bir anlama sahip değildir. İşletme, "hem güçlü bir dijital altyapıya sahip olduğunda hem de stratejik bir iş avantajı için bu altyapıdan nasıl yararlanacağını iyi anladığında" en yüksek olgunluk düzeyine ulaşabileceği ileri sürülmektedir.

## ABSTRACT

### Keywords:

Digital  
Transformation,  
Digital Maturity,  
Digital Maturity  
Models, Businesses.

It can be argued that the concept of digital transformation is still a new concept for many businesses and needs to be understood. Many researches on digital transformation in domestic and foreign business literature provide findings and recommendations to eliminate this uncertainty. In this study, it is aimed to question the concepts of digital transformation and digital maturity in terms of businesses and to examine the dimensions and characteristics of some digital transformation models in the literature in this context. Digital transformation is reshaping not only businesses individually, but also industries and ultimately the economy in total. The digital transformation models examined show that businesses' responses to digital technologies may differ. The concept of digital maturity does not have a static meaning. It is argued that a business can reach the highest maturity level "when it has both a strong digital infrastructure and a good understanding of how to leverage that infrastructure for a strategic business advantage".

## 1. GİRİŞ

Küreselleşme ve teknolojik gelişmeler dünyayı küresel bir köy haline getirirken, işletmeler her geçen gün daha keskin bir rekabet ortamında çok sayıda rakiple karşılaşmaktadır. Bu gelişmelere paralel olarak, son dönemde “yapay zekâ, büyük veri, nesnelerin interneti, sanal/artırılmış gerçeklik” gibi yeni teknolojilerin işletmelerin gündemine girdiği; faaliyetlerde hız, esneklik ve verimlilik artışı için bu teknolojileri kullanma eğiliminin arttığı görülmektedir. Bu eğilim, dijital dönüşümün sebepleri ve sonuçları açısından iki yönlü değerlendirilebilir. Bu manada, dijital teknolojiler, dijital dönüşümü sağlayan ve tetikleyen en önemli faktörlerden biridir. Nitekim Endüstri 4.0 çağında, dijital teknolojiler, işletmelerde üretim, pazarlama ve insan kaynakları yönetimi gibi fonksiyonların ve bütünsel olarak işletmenin dijital dönüşümünün sağlanmasında temel itici güç olarak kabul edilmektedir. Dijital teknolojilerin arzı, işletmelerin artan karmaşıklık karşısında, sürdürülebilir rekabet gücü ve kâr elde ederek büyümelerinde fırsatlara dönüştürebilecek çözüm olanaklarını da beraberinde getirmektedir (De Carolis vd., 2017). Diğer bir deyişle, dijital teknolojiler üzerinden dijital dönüşüm sağlayabilen işletmeler, rekabet edebilirlik ve kârlılık açısından giderek daha avantajlı hale geleceklerdir.

Yeni dijital teknolojilerin öneminin giderek artmasının, işletmelerin stratejik yönetimi üzerindeki etkisi ise şu şekilde izah edilebilir: dijital teknolojiler, iş stratejilerini çevredeki teknolojik değişikliklerle uyumlu hale getirme baskısını büyük ölçüde çoğaltmıştır. Bu teknolojiler, “organizasyonların stratejik bağlamını, rekabetin yapısını, müşterilerin davranış ve beklentilerini, işin yürütülmesini, ürün/hizmetlerin üretilme, sunulma, çalışma şekillerini ve nihayetinde tüm endüstrilerin doğasını” derinlemesine dönüştürmektedir (Teichert, 2019: 1673). Bu dönüşüm, sadece işletmeleri tekil olarak değil, sektörleri ve sonuç olarak toplamda ekonomiyi de yeniden şekillendirmektedir. Yani dijital işletmeler, dijital sektörleri ve dijital ekonomiyi meydana getirmektedir.

Dijital teknolojilerin keşfedilmesi ve yayılmasıyla, neredeyse her endüstri /sektörde dijital dönüşüm maliyetleri ve uygulamaları giderek daha elverişli hale gelmektedir (Remane vd., 2017: 143). Ancak diğer taraftan, halen bir geçiş dönemi olarak düşünülebilecek bu dönemde, dijital teknolojilerden yeteri kadar haberi olmayan veya haberi olsa da seçim, satın alma ve uygulama aşamalarında sorunlar yaşayan işletmeler mevcuttur. Sorun esasen dijital teknolojilerin satın alınmasında değil, işletmedeki diğer faktörlerle bütünsel olarak ele alınıp kullanılmamasındadır. Bu bağlamda, dijital dönüşüm, dijital teknolojilerle birlikte organizasyon, iş yapış modelleri ve insan kaynağının uyumlu hale getirilmesine dayanmaktadır.

Dijital olgunluk kavramı, statik bir anlama sahip değildir. Bir işletmenin dijital olgunluğunun zaman içinde değerlendirilmesi gerekecektir. İşletme, “hem güçlü bir dijital altyapıya sahip olduğunda hem de stratejik bir iş avantajı için bu altyapıdan nasıl yararlanacağını iyi anladığında” en yüksek olgunluk düzeyine ulaşabileceği ileri sürülmektedir (Teichert, 2019: 1675). Dijital dönüşüm süreci çok disiplinli faaliyetleri içerdiği için, tüm işletmelerde özellikle küçük ve orta ölçekli olanlarda bulunamayabilecek çeşitli alanlarda bir dizi uzman gerektirmektedir. Bu, birçok işletmenin, Endüstri 4.0 fikrini kavramasını ve dijital dönüşümü ele almak için kapsamlı stratejiler oluşturmasını zorlaştırmaktadır. Dolayısıyla, bu dönüşümün operasyonel hale getirilmesinde işletmeleri destekleyebilecek bazı metodoloji ve modellere ihtiyaç vardır (Colli vd., 2018: 1347).

Konunun yüksek pratik önemi göz önüne alındığında, son yıllarda çeşitli dijital olgunluk modellerinin oluşturulduğu görülmektedir. Büyük ölçüde danışmanlık kurumları tarafından geliştirilen bazı dijital olgunluk modelleri, bir yandan işletmenin dijitalleşmesinin mevcut düzeyini ölçmeyi, diğer yandan dijital olgunluğa giden bir yol sağlamayı hedeflemektedir. Bununla birlikte, geliştirilen modellerin genelleştirilebilirliği ve tutarlılığı büyük ölçüde belirsizliğini korumaktadır (Thordsen vd., 2020). Bu dijital olgunluk modelleri genellikle standart bir anketin işletmelere sunulması, alınan cevapların olgunluk modeli aşamaları ile eşleştirilmesi ve değerlendirilen olgunluk düzeyine göre standart öneriler sunulmasından ibarettir. Ancak her işletmenin farklı özellik, gereksinim ve hedeflere sahip olması nedeniyle farklı olduğu; bu sebeple, dijital dönüşüm yol haritası tanımlama sürecinin, işletmenin faaliyet gösterdiği bağlama (zaman, yer, mekan gibi koşullar) uyarlanması gerektiği vurgulanmaktadır (Colli vd., 2018: 1347).

## 2. DİJİTAL DÖNÜŞÜM KAVRAMI VE KAPSAMI

Dijital dönüşüm kavramının halen birçok işletme için yeni ve anlaşılmaya muhtaç bir kavram olduğu ileri sürülebilir. Yerli ve yabancı literatürde dijital dönüşüm üzerine gerçekleştirilen birçok araştırma bu belirsizliği gidermeye yönelik bulgular ve öneriler sunmaktadır. Bu çalışmada, öncelikle dijital dönüşüm ve dijital olgunluk kavramlarının işletmeler açısından ne anlama geldiği sorgulanacak, literatürde mevcut bazı dijital dönüşüm modellerine ait boyut ve özelliklerden bahsedilecektir. Çalışmanın amacı, “dijital olgunluk” kavramının yeniden sorgulanması ve dijital olgunluk modellerinin özelliklerinden bahsedilerek gelecek araştırmalara ışık tutulmasıdır.

Dijital dönüşüm kavramının açıklanmasında işletmelerde üç anlayışın varlığından söz edilmektedir. Dijital dönüşüm kavramına ilişkin birinci ve en yaygın anlayış, hatta en yanlış yönlendirme, dijital dönüşümün “en son teknolojilerin uygulanması ve kullanılmasıyla ilgili olduğu”dur. Bu yaygın anlayışın bir yansıması ve sonucu olarak, çalışanlar tarafından kullanılmadan kalan veya işletme üzerinde amaçlanan dönüştürücü etkiyi sağlayamayan yeni dijital araç veya platformlara sahip işletmelere rastlamak mümkündür (Kane, 2017). Bu anlamda, işletmelerin farklı departman ve faaliyetlerinde çeşitli gerekçelerle eskiye nazaran daha çok teknolojiden istifade etmeleri, aslında dijital dönüşüm içerisinde oldukları anlamına gelmeyebilir. Nitekim “organizasyonun dijital dönüşüm sürecindeki konumunu” yansıtan dijital olgunluk, bir işletmenin bilişim teknolojileri (BT) tarafından görev ve bilgi akışlarının ne ölçüde gerçekleştirildiğini yansıtan teknolojik bir yorumun ötesine geçmektedir. Dijital olgunluk kavramı, bir işletmenin, ürünlerindeki değişiklikler dâhil olmak üzere dijital dönüşüm çabalarını gerçekleştirme açısından hâlihazırda neler başardığını açıklayan yönetsel bir yorumu da içermektedir (Teichert, 2019: 1675).

Dijital dönüşüm için benimsenen ikinci anlayışa göre, dijital dönüşüm “yeni ve farklı şekillerde iş yapmak için teknolojiyi kullanan bir organizasyon haline gelmektir”. İlk anlayışa göre, bu tanım daha iyi olmakla beraber yine de eksik kalmaktadır. Bu durumda birçok işletmenin takip ettiği yol şu şekilde örneklendirilebilir: dijital trendlere yanıt olarak yeni yetenek modellerini benimseyen işletmelerde çalışanlar, belirli bir süre için bir proje veya rolde iki ila üç yıllık “görev turları” yapmaktadır. Bu süreçte, çalışanlar sürekli biçimde farklı beceriler geliştirmek için işletme içinde veya dışında yeni bir role geçmektedir. Bu çabalar, işletmenin hızla değişen dijital dünyada çeşitli yetenekleri geliştirmesine izin verecek şekilde tasarlanırsa da yeni teknolojiyi uygulamayı veya kullanmayı hiç içermemektedir (Kane, 2017).

Dijital dönüşüme ilişkin üçüncü anlayış, işletmelerin dijitalleşen dünyada etkili bir şekilde rekabet etmesine yardımcı olmak için dijital iş süreçlerini ve uygulamalarını benimsemeleridir. Bu tanım, yöneticiler için iki önemli anlam ihtiva etmektedir (Kane, 2017): Bunlardan ilki, dijital dönüşüm ihtiyacının çoğunun işletmelerin kontrolünün dışında, “istenilse de istenilmese de” işletmelerin dijital trendlere nasıl tepki verdiğiyle ilişkili olmasıdır. Burada yöneticilerin karşılaştığı temel soru veya sorun, işletmenin dijital trendlere tepki verip vermeyeceği ve nasıl tepki vereceğidir. Diğer taraftan, teknolojiyi uygulama şekli, dijital dönüşümün yalnızca küçük bir parçasıdır. Strateji, yetenek yönetimi, organizasyon yapısı ve liderlik gibi diğer konular, dijital dönüşüm için teknoloji ile aynı derecede önemlidir.

### 3. DİJİTAL OLGUNLUK KAVRAMI VE KAPSAMI

Dijital dönüşüm kavramı gibi, dijital dönüşümle ilişkilendirilebilecek birçok kavramın işletmeler için henüz yeni olduğu görülmektedir. Literatür incelemesinden yola çıkılarak, “dijital olgunluk” kavramı için genel kabul görmüş tek bir tanımın mevcut olmadığı ileri sürülebilir. Dijital olgunluk kavramına ilişkin bazı tanımlar aşağıdaki gibidir:

Dijital olgunluk, operasyonlar ve insan sermayesinin dijital süreçlere; dijital süreçlerin ise operasyonlar ve insan sermayesine entegrasyonudur. Çevreye uygun bir şekilde yanıt verebilmek için öğrenilmiş bir yeteneğe dayanan psikolojik bir “olgunluk” tanımına dayanmaktadır. İşletmelerin dijital değişime sistematik olarak nasıl uyum sağladıklarını göstermektedir (Aslanova ve Kulichkina, 2020: 443).

Olgunluk kavramı, “eksiksiz, mükemmel veya hazır olma durumunu” ifade etmektedir ve bir sistemin geliştirilmesindeki ilerlemenin bir sonucudur. Olgunlaşan sistemler, bazı arzu edilen gelecek durumlarının gerçekleştirilmesine yönelik yeteneklerini zaman içinde geliştirmektedir (Teichert, 2019: 1675).

Dijital hazırlık veya dijital dönüşüm endeksi gibi birkaç eş değer kavram daha olmasına rağmen, dijital olgunluk kavramı daha baskın bir kavramdır (Remane vd., 2017: 143). Bazen dijital dönüşüm ve dijital olgunluk kavramları, farklılıkları dikkate alınmadan birbirinin yerine kullanılabilir. Ancak "dijital olgunluk" kavramı, dijital dönüşüm ile yakından ilgili olmakla birlikte, aynı şey değildir. Dijital olgunluk, dijital dönüşümün temelidir ve işletmelerin ulaşmak istediği, dijital dönüşümün son aşamasıdır. Dijital olgunluk seviyelerini artırmak isteyen işletmeler, faaliyetlerinin her alanında dijital dönüşümden geçmektedir. Dijital olgunluğa ulaşanlar, artık işletmenin işleyişinde önemli gelişmelere tanık olmuş ve müşteri memnuniyetini de artırmıştır (Aslanova ve Kulichkina, 2020: 444).

### 4. DİJİTAL OLGUNLUK SEVİYESİNİN TESPİTİ VE DİJİTAL OLGUNLUK MODELLERİ

Colli vd. (2018: 1347) belirttiği gibi dijital dönüşümün operasyonel hale getirilmesinde işletmeleri destekleyebilecek bazı metodoloji ve modellere ihtiyaç vardır. Bu bağlamda, dijital olgunluk modelleri, işletmelerin dijital dönüşümdeki yeteneklerini önceden tanımlanmış boyutlara göre değerlendirmelerine yardımcı olmaktadır. Bu modeller, işletmelerin mevcut durumu ve dijital dönüşüm çabalarını sistematik ve etkili bir şekilde yönetme yeteneklerinin anlaşılmasına destek olabilirler (Teichert, 2019: 1675). Sürekli değişen dijital ortam ve rekabetçi inovasyon baskısı nedeniyle işletmelerin stratejilerini uyarlamaları gerekmektedir. Literatür, birçok işletmenin henüz dijital olgunluğa ulaşmadığını göstermektedir. Weritz

(2020) sekiz başarılı işletmenin çok sektörlü bir vaka çalışması analizinden yola çıkarak, dijital dönüşüm açısından “yetenek soğurma kapasitesi, çeviklik ve esneklik, işlevler arası işbirliği, yenilik yeteneği, piyasa yönelimi ve ilişkisel yetenek” olmak üzere altı dinamik yetenek belirlemiştir.

Teichert (2019: 1673-1685) dijital olgunluk modelleri alanındaki kapsamlı literatür taramasını, 22 farklı model içeren 24 çalışmaya ulaşarak gerçekleştirmiştir. Buna göre 2011 yılından 2019 yılına kadar akademisyenler (12 model) ve sektördeki uygulayıcılar (10 model) geliştirmiştir. Farklı dijital olgunluk modellerinde, dijital olgunluğu ölçmek için kullanılan boyutlara odaklanılmıştır. Araştırma sonuçları,

- Dijital dönüşüm alanına kıyasla dijital olgunluk alanında çok az bilimsel literatür bulunduğu,
- Mevcut modellerin çoğunun dijital olgunluğun eksik bir resmini verdiğini,
- Dijital olgunluk aşamalarının tanımının tüm modellerde tutarsız olduğunu,
- Dijital kültürün dijital dönüşüm çabalarını geliştiren niteliklerinin modellere sistematik olarak dâhil edilmediğini,
- Tüm alana özgü dijital olgunluk modellerinin %89'unun üretime odaklandığını,
- Hizmetler alanına özgü dijital olgunluk modellerinin yetersiz temsil edildiğini ortaya koymaktadır.

Teichert (2019: 1681) çalışmasında en yaygın dijital olgunluk alanları tablo 1’de görüldüğü gibi, “dijital kültür, teknoloji, işlem ve süreçler, dijital strateji, organizasyon, dijital beceriler, inovasyon, müşteri öngörüsü ve deneyimi, yönetim, vizyon, dijital ekosistem, liderlik, uyumluluk ve güvenlik, ürünler ve hizmetler, iş modeli” olarak tespit edilmiştir.

**Tablo 1: En yaygın dijital olgunluk alanları**

---

<b>Dijital Kültür:</b> Dijital dönüşüm çabalarını geliştiren özellikler: risk alma, test etme ve öğrenme, suçlama kültürü, müşteri odaklı, değişime açık, çevik, çalışanların özerkliği
<b>Teknoloji:</b> ICT, BT mimarisi / sistemleri ve yeni dijitalleşme tabanlı BT sistemleri, destek sistemlerinin çevikliği, dijital veri işleme
<b>İşlemler ve Süreçler:</b> Süreç sayısallaştırma ve otomasyon, süreçlerin esnekliği / çevikliği, süreçleri endüstriyel bir standarda getirme, işlem mükemmelliği
<b>Dijital Strateji:</b> Temelde yeni yollarla iş yapmak için dijital teknolojiyi kullanan bir stratejinin geliştirilmesi / yürütülmesi, cesur uzun vadeli yönelim, iş stratejisiyle bağlantılı, Endüstri 4.0 yol haritası
<b>Organizasyon:</b> Dijital işi destekleyen yönetim yapısı / uygulamaları, fonksiyonlar arası işbirliği, organizasyon genelinde gömülü dijital beceriler, tanımlanmış dijitalleşme ile ilgili roller / görevler, yeterli kaynak tahsisi, dijital iş önceliklerini uygulamak için fonksiyonlar arası ekipler, esnek topluluklar, çevik yönetim
<b>Dijital Beceriler:</b> Dijital beceriler, uzmanlık, deneyim ve ilgi; Endüstri 4.0'a adanmış personel, çalışanların BİT yetkinlikleri, veriyle güçlendirilmiş karar verme, yeni teknolojilere açıklık, çalışanlar gerektiğinde dijital becerilere / uzmanlığa erişebilme
<b>İnovasyon:</b> Daha esnek / çevik bir çalışma şekli sağlayan yetenekler, yıkıcı iş modelleri geliştirme, çevik yöntemler kullanma, müşteriye inovasyon sürecine dahil etme, inovasyonu finanse etme, düzenli olarak gerçekleştirilen inovasyon
<b>Müşteri Öngörüsü ve Deneyimi:</b> Dijitalleşmeden müşteri faydası; ürünlerin / hizmetlerin kişiselleştirilmesi; müşterilerin ilgisini çekmek için dijital hizmetleri kullanmak; müşteri değerine odaklanmak; müşteri temas noktalarının dijitalleştirilmesi; verilerden, müşteri katılımından ve yetkilendirmeden değer yaratmak

---

**Yönetişim:** Dijital stratejinin kapsamlı / güvenilir bir şekilde uygulanmasını sağlamak; herkesin yaratıcı düşünme ve yenilik yapma yetkisi vardır, yenilik / değişim yönetimine sistematik yaklaşımlar benimsenir, farklı hiyerarşik seviyelerde, standartlarda ve düzenlemelerde, yeterli kaynak tahsisinde

**Vizyon:** Organizasyon bir başlangıç dijital vizyonu tanımlamıştır; dijital teknoloji, organizasyonun vizyonunu gerçekleştirir; tüm personel dijital vizyonla uyumlu çalışır

**Dijital Ekosistem:** Kuruluş, dijital bir ekosistemin parçası olarak çalışır; dikey / yatay değer zincirlerinin sayısallaştırılması / entegrasyonu, iş ağı ile dijital bağlantı (örneğin API aracılığıyla), birlikte çalışabilir teknoloji platformları, son kullanıcılar tarafından yapılandırılan yeni / yüksek oranda özelleştirilebilir çözümler sağlar

**Liderlik:** Liderlik ekibi yeni teknolojileri öğrenir, liderlerin uzun vadeli bir vizyonu vardır, liderler yeni fırsatları aktif olarak belirler ve gerçekleştirir, işbirliğini teşvik eder, I4.0 için merkezi koordinasyonun varlığı veya dijital dönüşüm

**Uyumluluk ve Güvenlik:** BT güvenliği, dijital güvenlik, kuruluş içinde ve paydaşlara yönelik BT uyumluluğu, risk faktörlerini değerlendirme, risk yönetimi, IP, değer zinciri ağını uyum için optimize etme; yetkisiz erişimi önlemek

**Ürünler ve Hizmetler:** Akıllı ürünler / hizmetler, ürün / hizmet tekliflerinin dijitalleştirilmesi, kişiselleştirme için dağıtılan veri analizi, veriye dayalı hizmetler, dijital özellikler

**İş Modeli:** Yeni ve yıkıcı iş modellerinin geliştirilmesi, tedarik zinciri boyunca entegre müşteri çözümleri, yazılım ile dijital ürün / hizmet portföyü, ağ (M2M) ve temel fark yaratan veriler, dijital girişimler değer üretiyor, iş modelleri genişliyor

Kaynak: (Teichert, 2019: 1681).

Teichert (2019) dijital olgunluk modelleri araştırması, işletmelerin dijital olgunluğu yakalayabilmelerinde kolaylaştırıcı modellere ihtiyacı, geliştirilen modellerin henüz tam anlamıyla işletmelerin ihtiyaçları ile örtüşmediğini göstermektedir. Bu manada dijital olgunluk modelleri araştırmalarının artırılması ve geliştirilmesi gerektiğine vurgu yapılabilir. Geliştirilen modellerin hepsini bu araştırmada sunmak, kısıtlılıklar açısından mümkün olmadığı için kapsam, boyut ve özellikleri açısından diğer modellerden farklılaşan bazı dijital olgunluk araştırma ve modelleri ele alınarak aşağıda incelenmiştir.

#### 4.1. Westerman ve McAfee Dijital Olgunluk Matrisi (2012)

Westerman ve McAfee (2012) araştırmasına katılan 391 işletme, dijital olgunluk açısından büyük farklılıklar göstermiştir. Araştırmacılar, dijital olgunluk ve finansal performans arasındaki ilişkileri anlamak için, örneklemdaki 184 halka açık işletmenin endüstriye göre düzeltilmiş finansal performansını analiz etmiştir. Bu analizle birlikte işletmelerin “dijital yeni başlayanlar, dijital muhafazakarlar, dijital modacılar ve digirati’ler” olmak üzere dört dijital olgunluğa sahip olabileceği tespit edilmiştir (Şekil 1).



Şekil 1: Dijital Olgunluk Matrisi (Westerman ve McAfee, 2012: 1).



Dijital olgunluk matrisinin boyutları aşağıdaki gibi açıklanabilir (Westerman ve McAfee, 2012: 1-2):

*Dijital Yeni Başlayanlar:* Bu işletmeler, kurumsal kaynak planlaması (ERP) veya elektronik ticaret gibi daha geleneksel uygulamalarla olgunlaşmış olsalar da gelişmiş dijital yetenekleri olmadığından çok az şey yapabilmektedir. İşletmeler kendi seçimleriyle bu kategoride olabilirler, ancak çoğu zaman kazara bu alanda yer alırlar. Yani fırsatların farkında olmayabilir veya etkin bir dijital dönüşüm yönetimi olmadan bazı küçük yatırımlara başlıyor olabilirler.

*Dijital Modacılar:* Bu işletmeler, birçok dijital uygulamaya geçmekle birlikte, bazılarının değer yaratabildiği, çoğunun bir değer meydana getiremediği görülmüştür. Bu alandaki işletmeler, dijital olarak güçlendirilmiş bir değişim meydana getirme konusunda motive olmuşlardır, fakat dijital dönüşüm stratejileri, iş avantajlarının nasıl en üst düzeye çıkarılacağına dair gerçek bilgiler üzerine kurulmamıştır. Bazı iş birimleri veya departmanlarında dijital çabalar daha olgunlaşmış olsa bile kurumsal düzeyde yönetişimden yoksun işletmeler, kendilerini bu alanda bulabilirler.

*Dijital Muhafazakârlar:* Bu işletmeler inovasyona karşı sağduyulu, güçlü bir birleştirici vizyonun yanı sıra yönetişim ve kurumsal kültür ihtiyacının farkındadır. Bununla birlikte, genellikle yeni dijital trendlerin değeri konusunda, bazen kendi zararlarına olacak şekilde şüpheyle yaklaşır. Akıllıca harcamayı amaçlayan bu yaklaşımları, değerli dijital dönüşüm fırsatlarına kaçırılmalarına neden olabilir.

*“Digirati”ler:* Bu işletmeler, dijital dönüşümle nasıl değer yaratacaklarını bilirler. Yeni fırsatlara yönelik yeterli yatırım, dönüştürücü vizyon, dikkatli yönetişim ve katılımı birleştirirler. Aynı zamanda, vizyon ve katılım yoluyla, daha fazla değişikliği öngörebilen ve bunları akıllıca uygulayabilen bir dijital kültür geliştirirler. Dijital girişimlere yatırım yaparak ve dikkatli bir şekilde koordine ederek, dijital rekabet avantajlarını sürekli olarak geliştirirler.

Bu araştırmada aşağıdaki temel sonuçlara ulaşılmıştır (Westerman ve McAfee, 2012):

Dijital olgun işletmeler, daha az olgun olanlarla karşılaştırıldığında çarpıcı farklılıklar bulunmuştur. Matristeki iki boyuttan (dönüşüm yönetimi / dijital yoğunluk) birinde olgunlaşan işletmeler, finansal performans açısından sektördeki rakiplerini geride bırakmaktadır. Digiratiler -her iki boyutta da olgun olan işletmeler- bir grup olarak en yüksek performansa sahiptir ve birden çok finansal ölçümde daha az olgun olanlardan çok daha iyi performans göstermiştir. Dijital yoğunluk boyutunda olgunlaşan işletmeler, mevcut varlıkları aracılığıyla gelir elde etmede daha iyidirler. Dijital yoğunluk, işletmelerin mevcut fiziksel kapasiteleri ile daha fazla hacim kazanmasına ve yönetmesine yardımcı olmaktadır. Çalışan başına gelir ve sabit varlık cirosunu içeren bir dizi ölçümde, Digital Modacılar ve Digiratiler ortalama endüstri performansını %6-9 oranında geride bırakmıştır. Dijital yoğunlukta güçlü olan ancak dönüşüm yönetimi yoğunluğuna sahip olmayan Dijital Modacılar, Dijital Muhafazakarlar göre insani ve fiziksel varlıkları aracılığıyla %16 daha fazla gelir elde etmektedir. Dönüşüm yönetimi yoğunluğu konusunda olgun olan işletmeler daha kârlı olma eğilimindedir.

Westerman ve McAfee (2012) Dijital Olgunluk Matrisi, işletmeleri dijital yoğunluk ve dijital dönüşüm yönetimi boyutlarında bir sınıflandırmaya tabi tutarak konumlandırması açısından değerli bir modeldir. İşletmelerin matristeki mevcut konumlarından yola çıkılarak dijital dönüşümde hangi aşamada olduklarının değerlendirilmesi ve finansal performanslarının geliştirilmesine ilişkin öneriler sağlanabilir.

İşletmelerin dijital yatırımları, buna bağlı dijital yetenekleri ve dönüşümlerini konu alan Westerman ve McAfee (2012) Dijital Olgunluk Matrisi'nin yanısıra dijital olgunluğa yönelik geliştirilen bir diğer model ise Planing ve Pfoertsch (2016) ait Dijital Dönüşüm Matrisi'dir.

#### 4.2. Planing ve Pfoertsch Dijital Dönüşüm Matrisi (2016)

Westerman ve McAfee (2012) Dijital Olgunluk Matrisi'nden farklı olarak Planing ve Pfoertsch (2016) Dijital Dönüşüm Matrisi, işletmelerin dijital dönüşüm seviyelerini iş modelleri ve ürünler bağlamında ele almaktadır.

Planing ve Pfoertsch (2016) çalışmasında kırk vakaya dayanarak, büyük işletmelerin dijital dönüşüme yönelik başlıca stratejik kararlarını analiz etmiş ve çok boyutlu bir kavramsal model geliştirmişlerdir. Bu analize göre, işletmeler stratejik karar alanlarını “ürün veya hizmetlerin dijitalleştirilmesi” ile “iş modellerinin dijitalleştirilmesi” şeklinde iki ana boyutta yapılandırmaktadır.

	Mevcut Ürünler	Dijitalleştirilmiş Ürünler
<b>Mevcut İş Modelleri</b>	A Eski İşletme Optimizasyonu	B1 Dijital Ürün Geliştirme
<b>Dijitalleştirilmiş İş Modelleri</b>	B2 Dijital İş Geliştirme	C Dijital Ekosistem Sağlayıcısı

**Şekil 2: Dijital Dönüşüm Matrisi (Planing ve Pfoertsch, 2016:68)**

Planing ve Pfoertsch (2016) modeli, işletmelerin dijital dönüşümde iki farklı stratejik yol izleyebileceğini öne sürmektedir. Önceden dijitalleştirilmiş bir durumda başladıkları varsayıldığında, işletmeler ya ürünlerini dijitalleştirerek A alanından B1 alanına geçmekte ya da iş modellerini dijitalleştirerek A alanından B2 alanına geçmektedir. Buna bağlı olarak üç ana araştırma sorusu ileri sürülmüştür (Planing ve Pfoertsch, 2016: 68):

B1 veya B2 alanlarına giden yol kaçınılmaz mıdır, yoksa işletmeler sağlam bir stratejik seçenek olarak A alanında kalmaya karar verebilirler mi?

A yolunu ya da B yolunu takip etme stratejik kararı birbirini dışlamakta mıdır, yoksa işletmeler her iki yolu aynı anda takip edebilirler mi?

A alanı gerçekten işletmeler için doğal bir başlangıç noktası mıdır, yoksa B1, B2 ya da hatta C alanında doğabilirler mi?

Araştırma bulguları, dijital dünyada büyük işletmelerin iki farklı stratejik yolu aynı anda takip etmelerinin kaçınılmaz olacağına işaret etmektedir. Bu analizin bazı önemli sonuçları aşağıdaki gibidir (Planing ve Pfoertsch, 2016: 69- 70):

Bulgular ne ürünlerini ne de iş modellerini dijitalleştirmeyen oldukça başarılı bir grup işletme olduğunu göstermektedir. Sigorta, petrol arıtma veya ticari ürün ticareti gibi çok çeşitli sektörlerdeki bu işletmeler, ticari faaliyetlerini kolaylaştırmak, esnekliği artırmak ve işlem maliyetlerini azaltmak için dijital teknolojileri kullanmaktadır. Bununla birlikte model, büyük işletmelerin çoğunun aslında ya iş modellerini ya da ürünlerini değiştirdiğini açıkça

göstermektedir. A alanından B2 alanına geçen işletmeler %13 oranında kalırken; A alanından B1 alanına geçen işletmelerin oranı %65 olarak tespit edilmiştir. Dijital dönüşümün, A alanındaki az sayıdaki dijital olmayan iş modelleri ve ürünleriyle başarılı işletmenin orta ve uzun vadede iş modellerini etkileyeceği ileri sürülebilir. Örneğin, otonom sürüş ve merkezi olmayan otonom organizasyonlar gibi yeni teknolojiler, Allianz gibi sigortacıların iş modelini büyük ölçüde değiştirecektir. Batarya teknolojilerinin gelişmesi, yeni iş alanlarını keşfetmeye başlayan Shell ve BP gibi petrol üreticilerini tehdit edecektir.

Stratejik seçimlerin münhasırlığı bağlamında bu araştırmadan elde edilen dikkate değer bir içgörü, çoğu işletmenin dönüşüm sürecinde ya bir ürün ayırma yolunu (A'dan B1'e) ya da bir iş modeli dijitalleştirme yolunu (A'dan B2'ye) takip etmesidir. Bu kuralın tek istisnası, eşzamanlı olarak dijital ürünler ve dijital iş modelleri geliştiren otomobil üreticileridir. Bununla birlikte, bu işletmelerin bu iki yolu, farklı marka adlarına ve operasyonlarının son şekli için ayrı tüzel kişiliklere sahip olarak açıkça ayırdığı kabul edilmektedir.

İşletmelerin başlangıç noktaları incelendiğinde, çoğunun A alanında (%82.5) bir başlangıç noktasına sahipken, B2 alanında başlayan önemli bir işletme grubu mevcuttur. Bu grup, Microsoft gibi yazılım şirketlerini ve Deutsche Telekom gibi telekomünikasyon şirketlerini içermektedir. Ancak araştırma, B2 alanında doğmuş bir işletme olmadığını vurgulamaktadır. Kapsamın büyük işletmelerden yeni kurulan işletmelere doğru genişletilmesi, durumu önemli ölçüde değiştirmektedir. Örneğin, araç çağırma şirketi Uber veya ev paylaşım şirketi AirBnB gibi işletmeler için B2 alanı doğal başlangıç noktaları görünmektedir.

C olarak adlandırılan “Dijital Ekosistem Sağlayıcısı” alanında herhangi bir işletmenin doğmadığı görülmüştür. İşletmeler önce dijital ürünler ve sonuç olarak yeni iş modellerini içeren bir ekosistem geliştirmişlerdir. Yani, dijital ekosistem sağlayıcılarının oluşturulmaları gerekmektedir.

Planing ve Pfoertsch (2016) tarafından oluşturulan Dijital Dönüşüm Matrisi, işletmelerin ürünler ve iş modelleri üzerinden nasıl farklı stratejik seçimlerde bulunabileceklerine işaret etmektedir. Başlangıç noktaları sorgulanmakla birlikte, nihai olarak işletmelerin hem “ürün veya hizmetlerin dijitalleştirilmesi”ni hem de “iş modellerinin dijitalleştirilmesi”ni birlikte kullanarak dijital dönüşümde ilerleyebilecekleri görülmektedir.

### 4.3. Forrester Dijital Olgunluk Modeli 4.0 (2016)

İşletmelerin dijital olgunluk seviyelerinin anlaşılmasına yönelik geliştirilen diğer bir model Forrester's Global Business Technographics (2015) araştırmasında sunulmuştur.

227 küresel pazarlama karar vericisi üzerinde Forrester's Global Business Technographics tarafından (2015) gerçekleştirilen araştırmanın sonuçları, “şüpheciler, benimseyenler, işbirlikçiler ve farklılaştırıcılar” olmak üzere dijital olgunlukla ilgili dört segment sunmaktadır. Segmentlere ilişkin açıklamalar aşağıdaki gibidir (Martin vd., 2016: 6-9):

*Şüpheciler:* Stratejik planlamaya dışarıdan bir yaklaşım geliştirme veya uygulama konusunda sınırlı deneyime sahiptirler. Son derece büyük finansal hizmetlere, telekom ve kamu sektörü firmalarına doğru eğilmiş teknoloji-yavaş işletmelerdir. Çevrimiçi satış kanalları için sınırlı kullanımları vardır ve birkaç dijital pazarlama programı yürütmektedirler.

*Benimseyenler,* şüpheli işletmelerden daha fazla dijital uygulamaya sahiptirler. Dijital pazarlama ve satış kanallarından gelen ilk geri dönüşü yanıt olarak, bir müşteri ilişkileri

yönetimi (CRM) sistemi veya e-ticaret platformu gibi dijital hedeflerini ölçeklendirecek temel bir yatırım yapmaya isteklidir. Bu anlamda, benimseyen işletmelerin çoğu, üretimi müşteri ilişkilerine göre önceliklendiren üreticiler, kamu hizmetleri veya sağlık hizmetleri işletmeleridir.

*İşbirlikçilerin*, en büyük tanımlayıcısı endüstri veya işletme büyüklüğünden ziyade bu segmentteki işletmelerin, dijital ortamda uygulama ve yeniliği yakalayabilmek için dâhili ve harici olarak iş birliği yapmaya önemli ölçüde daha yatkın olmasıdır. İşbirlikçi işletmelerin %95'i markalarının genel müşteri deneyimini herhangi bir kanalın performansına göre vurgulamaktadır. Diğer herhangi bir segmentten daha fazla işbirlikçi işletmeler, pazarlama ve bilişim teknolojileri arasında güçlü bir koordinasyon ve sürekli iletişim olduğunu bildirmektedir. Karşılaştırmalı olarak, en az işbirlikçi işletmeler, bilişim teknolojisi ekiplerinin pazarlama projelerini işlemsel, tek seferlik istekler olarak yönettiğini bildirmektedir.

*Farklılaştırıcılar*, bu araştırmadaki en küçük işletme grubunu temsil etmektedirler. Güçlü bir gelir artışı olduğunu bildiren bu işletmeler, ağırlıklı olarak çevrimiçi odaklı perakendecilere yönelmektedir. Bu perakendeciler, proje yönetimi, müşteri görüşleri ve doğrudan pazarlama dâhil olmak üzere tüm pazarlama ve e-ticaret işlevlerinde sürekli olarak ortalamadan daha yetenekli olan işletmelerdir.

**Tablo 2: Dijital Olgunluk Segmentleri**

	<b>Şüpheciler</b> (N = 23)	<b>Benimseyenler</b> (N = 94)	<b>İşbirlikçiler</b> (N = 84)	<b>Farklılaştırıcılar</b> (N = 26)
<b>Sanayi önyargısı</b>	Kamu sektörü, B2B	Sağlık, Yardımcı Programlar	Üretim, Çok kanallı perakende	Çevrimiçi perakende
<b>Çevrimiçi kanallardan gelen gelir yüzdesi</b>	% 17	% 32	% 54	% 57
<b>Ortalama çalışan sayısı</b>	46100	17800	13200	1600
<b>Ortalama 2015 pazarlama teknolojisi ve yazılım bütçesi</b>	8.9 milyon dolar	15.3 milyon dolar	51.1 milyon dolar	41.5 milyon dolar
<b>Önümüzdeki 12 ay için en önemli pazarlama önceliği</b>	Müşteri kazanımını iyileştirmek	Müşteri sadakatini artırmak	Marka bilinirliği oluşturmak	Müşteri içgörüsü için kuruluşun veri ve analiz kullanımını artırmak

Kaynak: Forrester's Global Business Technographics, Marketing Survey, 2015'ten aktaran Gill vd., 2016:6

Bu model, daha önce ele alınan modellere benzer olarak işletmelerin dijital uygulamalara yaklaşım ve tercihleri bağlamında ortaya konan bir sınıflandırma veya segmentasyondan oluşmaktadır. Yukarıda Tablo 2'de görüldüğü gibi işbirlikçi ve farklılaştırıcı işletmelerin 2015

yılı pazarlama teknolojisi ve yazılım bütçesi, şüpheli ve benimseyen türde işletmelerin aynı yıla ait pazarlama teknolojisi ve yazılım bütçesinden yaklaşık üç kat daha fazladır.

#### 4.4. Remane vd. Dijital Olgunluk Modelleri ve Arketipler (2017)

Remane vd. (2017)'nin 327 yönetici ile dijital dönüşüm üzerine gerçekleştirdiği keşifsel analiz çalışması, dijital olgunluğu tanımlamak için, “dijital dönüşümün belirli bir işletme üzerindeki etkisi” ve “işletmenin yaklaşan değişikliklere hâkim olmaya hazır olma durumu” olarak iki ölçek önermektedir.

**Tablo 3: Dijital Olgunluk Modelleri ve Arketipler**

	Arketip boyutları	Dijital olgunluk arketipleri
Accenture (2016)	-	Arketip yok; doğrusal olgunluk puanları
Arthur D. Little (2015)	-	Arketip yok, endüstri kümeleri; doğrusal olgunluk puanları
Arrk Group (2015)	-	Arketip yok; doğrusal olgunluk puanları
Berghaus& Back (2016)	-	Arketip yok; doğrusal olgunluk puanları
Booz&Company (2011)	Doğrusal, tek boyut: sektör başına dijital olgunluk düzeyi	Liderler, orta sahadakiler, geride kalanlar
Digital Transformation Group (2015)	-	Arketip yok; iki boyutlu olgunluk değerlendirmesi
dStrategy Media (2014)	-	Arketip yok; tek boyutlu olgunluk değerlendirmesi
DT Associates (2015)	-	Arketip yok; tek boyutlu olgunluk değerlendirmesi
Forrester (2016)	Doğrusal, tek boyut: dijital olgunluk seviyesi	Şüpheliler, benimseyenler, işbirlikçiler, farklılaştırıcılar
G+F Mittelstandsexperten (2015)	-	Arketip yok; tek boyutlu olgunluk değerlendirmesi
iDeers (2013)	-	Arketip yok; tek boyutlu olgunluk değerlendirmesi
Jahn & Pfeiffer (2014)	-	Arketip yok; tek boyutlu olgunluk değerlendirmesi
Kaufmann (2015)	-	Arketip yok; doğrusal olgunluk seviyeleri
KPMG (2016)	Doğrusal olmayan, iki boyut: operasyonel etkinlik, dönüşüm yoğunluğu	Reaktif katılımcılar, dijital operatörler, hırslı dönüşümcüler, akıllı dijitalistler
Lichtblau vd. (2015)	Doğrusal, tek boyut: dijital olgunluk seviyesi	Yeni gelenler (newbies), yeni başlayanlar (beginners), öncüler
Lünendonk (2016)	-	Arketip yok; doğrusal olgunluk seviyeleri
Neuland (2015)	-	Arketip yok; doğrusal olgunluk puanları

McKinsey & Company (2015)	Doğrusal olmayan, tek boyut: stratejik yönelim	Evrinciler, pazar eşleştiriciler, dijital çabalayanlar, saf dijital bozucular, ekosistem şekillendiriciler
MIT Center for Digital Business & Capgemini Consulting (2011, 2012)	Doğrusal olmayan, iki boyut: Dijital yoğunluk, dönüşüm yönetimi yoğunluğu	Yeni başlayanlar, muhafazakarlar, fashionistas, digirati
PWC (2016)	Doğrusal, tek boyut: dijital olgunluk	Dijital acemi, dikey entegratör, yatay entegratör, dijital şampiyon
Roland Berger (2015)	Doğrusal, tek boyut: endüstri	3 dijital dönüşüm dalgası (sektörler farklı zamanlarda etkileniyor)
Strategy and Transformation Consulting (2015)	-	Arketip yok; tek boyutlu olgunluk değerlendirmesi
Telekom (2016)	Doğrusal, tek boyut: dijital olgunluk	Dijital liderler, dünyanın geri kalanı
Uhl & Gollenia (2016)	-	Arketip yok; doğrusal olgunluk seviyeleri

Kaynak: Remane vd., 2017:145.

Uygulama odaklı literatürün, işletmeler ve endüstrilerin dijital olgunluğunu tespit etmek için kullandığı ölçekler ve bunlara karşılık gelen arketipler Tablo 3'te görüldüğü gibidir. Ancak, bu dijital olgunluk modeli girişimleri bazı eksikliklerden muzdariptir. En önemlisi, dijital olgunluk tipik olarak doğrusal bir ölçekle tanımlanmakta, bu nedenle tüm işletmelerin aynı yoldan gittiğini ve ilerlemesi gerektiğini varsaymaktadır (Remane vd., 2017: 144-145).

Araştırmaya dahil edilen dijital olgunluk modelleri incelendiğinde, araştırmaların çoğunluğunda arketip geliştirilmediği; arketip içeren araştırmalar ve oluşturulan arketiplerin ise aşağıdaki gibi olduğu belirtilebilir:

- Booz&Company (2011) araştırması: Liderler, orta sahadakiler, geride kalanlar
- MIT Center for Digital Business & Capgemini Consulting (2011, 2012) araştırması: Yeni başlayanlar, muhafazakârlar, fashionistas, digirati
- Lichtblau vd. (2015) araştırması: Yeni gelenler (newbies), yeni başlayanlar (beginners), öncüler
- McKinsey&Company (2015) araştırması: Evrimciler, pazar eşleştiriciler, dijital çabalayanlar, saf dijital bozucular, ekosistem şekillendiriciler
- Forrester (2016) araştırması: Şüpheciler, benimseyenler, işbirlikçiler, farklılaştırıcılar
- KPMG (2016) araştırması: Reaktif katılımcılar, dijital operatörler, hırslı dönüşümcüler, akıllı dijitalistler
- PWC (2016) araştırması: Dijital acemi, dikey entegratör, yatay entegratör, dijital şampiyon
- Telekom (2016) araştırması: Dijital liderler, dünyanın geri kalanı

Dijital olgunluk modelleri bağlamında arketip geliştirme girişimlerinin 2015 yılından itibaren artarak devam etmesi de göstermektedir ki bu alandaki araştırmacılar işletmeleri dijital olgunluk seviyelerine göre segmentlerine ayırma çabası içerisinde. Nitekim Jesper ve Sandy tarafından geliştirilen Dijital Olgunluk Çerçevesi de üç seviyeden oluşan bir model ile literatüre katkıda bulunmaktadır.

#### 4.5. Jesper ve Sandy Dijital Olgunluk Çerçevesi (2017)

İşletmelere yön veren liderlerin “dijital dönüşüm ve dijital olgunluk” kavramları hakkındaki bilgilerinin yetersiz olduğu; bir organizasyonun dijital olgunluğunu artırmaya yönelik gerekli değişikliklere ilişkin teorik rehberliğin, araştırma literatüründe yeterince yer almadığı ileri sürülmektedir.

Jesper ve Sandy (2017: 15-16) dijital olgunluğu değerlendirmek amacıyla, imalat ve hizmet endüstrisindeki bazı büyük işletmelerin çoklu vaka incelemesini gerçekleştirmiştir. Vaka seçimi, işletme büyüklüğüne, gündemlerinde “dijital olgunlaşma olup olmadığına” ve uygunluğa dayandırılmıştır. Daha büyük işletmelerin dijital olgunluk perspektifine sahip olma eğiliminde olduğu varsayılmıştır. Araştırmaya dâhil edilen işletmeler 885 çalışanıyla Tekniska Verken, 116,000 çalışanıyla iletişim teknolojisinde küresel bir lider olan Ericsson ve 750 çalışanıyla yedi İskandinav ülkesine ürün teslim eden bir çelik servis şirketi BE Grubu’dur.

Jesper ve Sandy (2017: 4-5) bu araştırmasında dijital olgunluğu değerlendirmek amacıyla şu sorulara cevap aramıştır: Dijital olgunluk hangi seviyelere bölünebilir ve her seviyenin özellikleri nelerdir? Dijital olgunluk ölçeğinde yukarı doğru ilerlerken, bir seviyeden diğerine geçişi sağlayan temel boyutlar nelerdir? Bu araştırmadan elde edilen bulgular “Dijital Olgunluk Çerçevesi”ni oluşturmak için kullanılmış; “farkındalık, deneyim ve özerklik” olmak üzere üç dijital olgunluk düzeyi önerilmiştir. Her seviyenin özellikleri ise “süreçler, liderlik, kültür, strateji, analitik ve bilişim teknolojileri” olarak altı boyutta ifade edilmiştir.

Literatürde, dijital olgunluk yolunda ilerleyen işletmeler için açık ve tutarlı bir stratejinin rolü ve stratejinin dijital olgunluğa giden yolun başlangıç noktası olması gerektiği vurgulanırken; Jesper ve Sandy (2017: 45) net ve tutarlı bir stratejinin dijital olgunluk yolculuğunun başlangıcındaki en önemli unsur olmadığına işaret etmektedir. Buna göre farkındalık içerisindeki işletmeler için “süreç yönetimi ve dijital teknolojiler”, dijital olgunluk ölçeğinde ilerlemelerini kolaylaştıracaktır. Strateji önemli olmakla birlikte, dijital olgunluğun daha sonraki bir aşamasında vurgulanmaktadır.

Geliştirilen dijital olgunluk modellerinin imalat ağırlıklı olduğu dikkat çekmektedir. Bu bağlamda Colli vd. (2018)nin imalat işletmeleri üzerindeki değerlendirmeleri ve 360 Dijital Olgunluk Modeli incelenmelidir.

#### 4.6. Colli vd. 360 Dijital Olgunluk Modeli (2018)

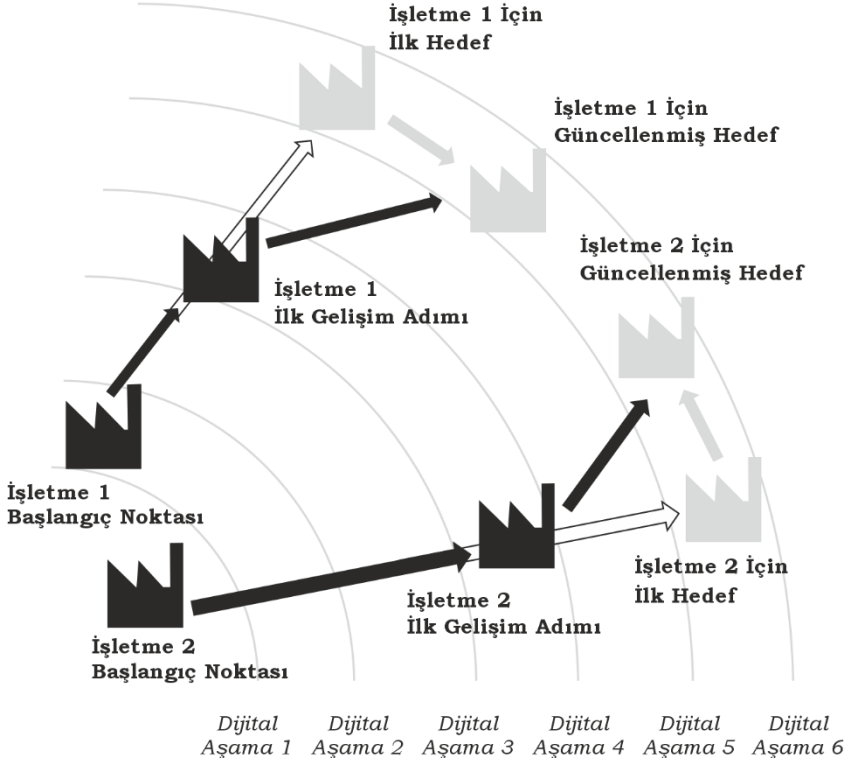
Colli vd. (2018) tarafından imalat işletmeleri baz alınarak, yeni bir dijital olgunluk değerlendirme yaklaşımı olan 360 Dijital Olgunluk Değerlendirmesi (360DMA) önerilmiştir. 360DMA, büyük bir Danimarka imalat şirketi bünyesinde araştırmacılar tarafından test edilmiştir. Bu dijital olgunluk modeli, başta Alman Bilim ve Mühendislik Akademisi (ACATECH) Olgunluk Modeli olmak üzere mevcut bir dizi dijital olgunluk modelini dikkate almaktadır. İşletmenin dijitalleşme düzeyini değerlendirmek için kullanılan bu olgunluk modeli, Şekil 3’te görüldüğü gibi altı dijital olgunluk aşamasından oluşmaktadır:

*Aşama 1-Yok /Sıfır:* İşletme içinde dijital farkındalık, fikir, plan ya da dijital veriler yoktur.

*Aşama 2-Temel:* Dijital süreçler ve veriler ürettikleri için yerinde, işler durumdadır. Yönetim dijital dönüşüme isteklidir. Örneğin, üretim katındaki makineler, süreçleriyle ilgili dijital veriler üretir.

**Aşama 3-Şeffaf:** Veriler, değer akışlarının ihtiyaçlarına göre toplanır ve paylaşılır. Yönetimin bir dijitalleştirme planı vardır. Örneğin, ekipmandan uyarı verileri toplanır ve servis departmanına iletilir.

**Aşama 4-Farkındalık:** Veriler, işle ilgili iç görüşleri anlamada değerli bilgileri yakalamak için analiz edilir ve proaktif faaliyetlerin tüm hiyerarşik seviyelerinde paylaşılır. Örneğin, hata verileri, ürün numarası, makine aksama süresi, vb.



**Şekil 3: Farklı organizasyonların dijital dönüşüm yönü (Colli vd., 2018: 1348)**

**Aşama 5-Otonom:** Karar verme, organizasyondan, müşteri ve tedarikçilerinden otomatik senkronize edilmiş verilere dayanarak otonom gerçekleştirilir ve dijital geliştirme, tüm hiyerarşik seviyelerde köklü şirket uygulamalarıdır. Örneğin, lojistik planlama, üretim durumuna, müşteri siparişlerine ve konuma, trafik durumuna göre otomatik olarak gerçekleştirilir.

**Aşama 6-Entegre:** Karar verme, tüm işletmenin ağından (örneğin, tedarikçilerin tedarikçileri ve müşterilerin müşterileri) otomatik olarak senkronize edilmiş verilere dayalı olarak özerk bir şekilde gerçekleştirilir ve dijital geliştirme, tüm ağıdaki tüm hiyerarşik düzeylerde köklü bir uygulamadır.

Diğer taraftan benzer olarak De Carolis vd. (2017) araştırmasında “üretim şirketleri dijitalleşmeye hazır mı?” sorusuna cevap aramıştır. Çalışma, imalat işletmelerinin dijital hazırlığını



ölçmek için bir olgunluk değerlendirme yöntemi oluşturarak bu soruyu yanıtlamak için bir “araç” oluşturmayı hedeflemiştir.

Colli vd. (2018) oluşturduğu bu model, altı aşamadan meydana gelmesiyle daha az kademe veya aşamadan oluşan benzer birçok modelden farklılaşmaktadır. Daha ayrıntılı bir başka model örneği ise Rossman tarafından oluşturulan dijital olgunluğa ilişkin 8 boyut ve 32 madde içeren Dijital Olgunluk Modeli'dir.

#### 4.7. Rossman (2018) Dijital Olgunluk Modeli

İşletmelerin dijital dönüşüm sürecini başarılı bir şekilde yönetmek için dijital yetenekler geliştirmesi gerekmektedir. Araştırmalar, belirli bir dijital yetenek setinin geliştirilmesinin daha yüksek dijital olgunluğa yol açtığını varsaymaktadır. Rossman (2018) araştırmasında, üç soruya odaklanarak dijital olgunluk için bir kavramsallaştırma ve ölçüm modeli geliştirmiştir:

- (1) Dijital olgunluğun yapısı kavramsal olarak nasıl tanımlanmaktadır?
- (2) Dijital olgunluk kavramına hangi yetenekler dâhil edilmiştir?
- (3) İşletmeler dijital olgunluğu nasıl ölçebilir?

Bulgular, dijital olgunluğun “strateji, liderlik, iş ve işletim modeli, insanlar, kültür, yönetim ve teknoloji” ile ilgili sekiz yetenek boyutunu birleştirdiğini göstermektedir. Dijital olgunluk ve buna karşılık gelen yetenekler için net bir kavramsal tanım ve ölçüm çerçevesi bilimsel çalışmalarda mevcut değildir. Rossman (2018) araştırması, dijital olgunluğa ilişkin 8 boyut ve 32 maddeyi içermektedir. Boyutlar ve içerikleri aşağıdaki gibidir:

- *Strateji* (strateji formülasyonunun açıklığı, işlevler arası uygulama, dönüştürücü etki, değerlendirme derecesi),
- *Liderlik* (bağlılık, tarz, rol, dijital stratejinin yöneticiler tarafından benimsenmesi),
- *İş modeli* (üretilen müşteri değeri, göreceli yenilikçilik, dijitalleşme derecesi, ortak değer yaratımı),
- *İşletim modeli* (çeviklik derecesi, süreç entegrasyon seviyesi, kaynakların kalitesi, işbirliği kalitesi),
- *İnsanlar* (uzmanlık derecesi, öğrenme rutinlerinin uygulanması, çalışanların dijital stratejiyi benimsemesi, dijital varlıklarda uzmanlaşma),
- *Kültür* (şeffaflık düzeyi, çeviklik, yetkilendirme, değişime karşı tutum),
- *Yönetişim* (koordinasyon mekanizmaları, uyum düzeyi, ölçülebilirlik, hedef yönelim)
- *Teknoloji* (veri yönetimi, müşteri etkileşimi, süreç otomasyonu, dijital işyeri için teknolojilerin benimsenmesi ve kullanılması).

Rossman (2018)ın modeline dâhil ettiği boyutların yönetsel başarının elde edilmesinde ne denli önemli olduğu belirtilmelidir. Dijital dönüşümün sağlanmasında ve dijital olgunluğa erişilmesinde “strateji, liderlik, iş ve işletim modeli, insanlar, kültür, yönetim ve teknoloji” gibi boyutların bütünsel biçimde ele alındığı ve dijital olgunluk modellerinin günümüze yaklaştıkça daha derinlemesine unsurlar arası ilişkileri değerlendirmeye başladığı ileri sürülebilir.

#### 4.8. Field vd. Dijital Pazarlama Olgunluğu Modeli (2019)

Field vd. (2019) araştırması, dijital olgunluk seviyelerinin, pazarlama işletmeleri arasında önemli ölçüde farklılaştığını, bu manada işletmelerin, dört olgunluk düzeyinden birinde (yeni ortaya çıkan işletmeler / yükselen işletmeler/bağlı işletmeler/ multimoment-çokanlı işletmeler) bulunabileceğini, henüz çok az işletmenin tam dijital olgunluğa ulaşabildiğine işaret etmektedir.

Google, dijital pazarlamanın olgunluğuyla ilgili “Pazar liderleri neye benziyor? Gelişmiş dijital yeteneklerin iş değeri nedir? Olgunluğu elde etmek için gerekli olan en iyi uygulamalar ve sağlayıcılar nelerdir?” sorularını yanıtlamak için 2018 yılında bir dizi test yürütmek üzere Boston Consulting Group (BCG) görevlendirmiştir. Dijital pazarlama olgunluğunun altı sağlayıcısı arasında “stratejik ortaklıklar, uzmanlık becerileri, çevik ekip oluşturma ve hızlı hata kültürü, bağlı veriler, otomasyon ve entegre teknoloji, uygulanabilir ölçüm” yer almaktadır. Field vd. (2019) araştırmasının bazı bulguları aşağıdaki gibidir:

200 markanın yaklaşık %90'ı yeni ortaya çıkan ve bağlı işletmeler kategorileri arasında neredeyse eşit olarak bölünmüştür.

Pazarlama işletmeleri dijital eğriyi tırmanmaya çalışmakta, ancak eğri yükseldikçe daha da dikleşerek bir sonraki seviyeye geçme zorluğunu artırmaktadır.

Çok anlı olgunluğa ulaşan işletmeler (satın alma yolculuğu boyunca ilgili içeriği tüketicilere birden çok anda sunma yeteneği) %30'a varan maliyet tasarrufu ve %20'ye varan gelir artışı bildirmiştir.

Aktif insan gözetimi ile makine öğrenimi tabanlı teknolojileri uygulayanlar, kampanya performansını %15 daha artırabileceklerini fark etmiştir.

Field vd. (2019) tarafından geliştirilen bu model, dijitalleşme ve dijital dönüşümün en yoğun etkilediği alanlardan biri olan pazarlama ve pazarlama üzerine çalışan işletmeleri ele alması açısından değerlidir. Çok anlı olgunluğa ulaşabilmek işletmelere maliyet minimizasyonunun yanısıra rekabetçi avantajlar elde etme seçeneklerini sunabilir.

#### 4.9. Eremina vd. Dijital Olgunluk Araştırması (2019)

Baltık şirketlerinin dijitalleşme eğilimine ne kadar hızlı adapte olduklarını ve dolayısıyla rekabet avantajlarını ne kadar iyi muhafaza ettiklerini veya geliştirdiklerini görmek için Eremina vd. (2019) Estonya, Letonya ve Litvanya'da listelenen işletmelere uygulanmak üzere bir dijital olgunluk değerlendirme metodolojisi geliştirmiştir. Analizler, işletmenin dijital olgunluk seviyesinin, finans ve piyasa performansı ile karşılaştırılmasını içermektedir. Sektör analizi, telekom, bilişim teknolojileri, sağlık hizmetleri ve enerji endüstrilerinde faaliyet gösteren işletmelerin Baltık borsalarında dijital olarak en olgun işletmeler olduğunu göstermiştir.

Araştırmaya dahil edilen işletmelerin dijital olgunluk ve kurumsal performansları arasındaki korelasyon analizi, halka açık şirketlerde dijital olgunluk ile satış büyüklüğü ve sermaye karlılığı arasında pozitif bir korelasyon varlığına işaret etmektedir. Bu ilişki, dijitalleşmenin genellikle daha verimli satış ve pazarlama süreçleri anlamına gelmesi nedeniyle ortaya çıkan satış artışıyla açıklanabilir. Promosyon, pazarlama analizi ve müşterilerle yeni iletişim kanalları için yeni araçlar, satışları büyük ölçüde artırabilir ve işletmenin pazar payının sürdürülebilir

genişlemesini destekleyebilir. Öz sermaye getirisi ile varlıkların brüt karı arasındaki pozitif korelasyon, dijital vadenin yatırılan sermayenin karlılığına en azından kısmen katkıda bulunmasına izin verebileceğini göstermektedir. Ancak, kazanç artışı ile ilişkinin olumsuz olması dijitalleşme durumunda iyileştirmeler uygulamak için gereken büyük yatırımlarla açıklanabilir. Bu çalışmada, birkaç finansal gösterge arasında olumlu bir ilişki olmasına rağmen, dijital olgunluğun bir işletmenin hisse senedi performansı üzerindeki olumlu etkisini görmek için henüz çok erken olduğu sonucuna ulaşılmıştır (Eremina vd., 2019: 9-10).

Eremina vd. (2019) çalışması birkaç faktörü birlikte değerlendirmesi açısından değerlidir. Birincisi işletmelerin dijital olgunluk seviyesi, finans ve piyasa performansı açısından incelenmiştir. İkincisi, farklı ülkelerdeki işletmelerin dijital olgunluğu karşılaştırılarak dijital olgunluk araştırmalarının çeşitlendirilmesine katkıda bulunulmuştur.

Farklı dijital olgunluk araştırmalarının 2020 yılında da literatüre dâhil edildiği görülmektedir. Bunlardan biri olan Aslanova ve Kulichkina (2020) modeli de işletmelerin dijital olgunluk seviyelerinin tespitine yöneliktir.

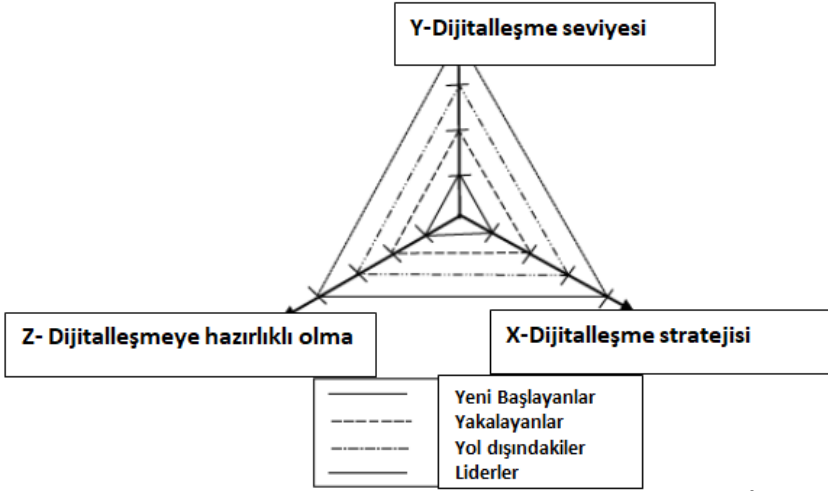
#### **4.10. Aslanova ve Kulichkina Dijital Olgunluk Seviyesi Sınıflandırması (2020)**

Aslanova ve Kulichkina (2020) çalışmasında, dijital olgunluğun temel unsurlarını içeren bir tanım ve dijital olgunluğu değerlendirmek için bir metodoloji geliştirmeyi amaçlamıştır. Dijital olgunluk belirlenirken, işletmelerde “bir dijital dönüşüm stratejisinin varlığı veya yokluğu, yönetim ve insan kaynağının değişikliklere hazır olması, gerekli teknolojik kaynakların mevcudiyeti, teknolojik altyapı hazırlığı” dikkate alınmıştır. Aslanova ve Kulichkina (2020: 446) dijital olgunluk seviyesi sınıflandırmasına göre “yeni başlayanlar, yakalayanlar, yol dışındakiler ve liderler” olmak üzere dört dijital olgunluk seviyesi bulunmaktadır.

*“Yeni başlayanlar”*: Bu aşamadaki işletmeler, bir dijital dönüşüm stratejisine sahip olmayıp; ya bilgi toplayıp analiz etme aşamasındadır ya da bir dijitalleşme stratejisi geliştirme niyeti içerisinde değildirler. Geleneksel yapıda olan bu organizasyonların, iş süreçlerinde değişiklik yapmaları zordur. Bu zorlukların nedenlerinden bazıları şunlar olabilir: yönetim modern bir organizasyon yapısını yönetmeyi amaçlamayabilir, insan kaynakları modern teknolojilerle çalışmak için gerekli becerilere sahip olmayabilir, organizasyonun teknik donanımı işletmenin dijitalleşmesine imkân vermeyebilir.

*“Yakalayanlar”*: Bu aşamadaki işletmeler, dijital dönüşüm için gereken değişim ihtiyacının farkında olmakla birlikte, bir stratejiye sahip değildir ve geliştireceklerdir. İşletmeler ya gerekli teknik donanıma sahiptir ya da satın almaya hazırdırlar. Diğer taraftan, yönetim vizyonerdir ve çalışanlar ile birlikte dönüşüme hazırdır.

*“Yol dışındakiler”* Bu aşamadaki işletmeler, bir dijitalleşme stratejisine sahiptir, ancak onu uygulamakta zorluk yaşamaktadır. Yönetim, zamanın taleplerini karşılamak için organizasyonu değiştirmek istemektedir. Başarılı dijitalleşme yolunda karşılaştıkları sorunlar arasında, insan kaynakları, matematiksel ve teknik tedarik, verilerin sayısallaştırılması yer almaktadır.



Şekil 4: Dijital Olgunluk Seviyesi Sınıflandırması (Aslanova ve Kulichkina, 2020:446)

"Liderler": Bu aşamadaki işletmeler, bir dijitalleşme stratejisine sahip olan ve uygulayan işletmelerdir. Genellikle modernize edilmiş bir iş modeline sahip bu organizasyonlarda yönetim, başarıya götüren bir liderlik tarzıyla hareket etmektedir. Organizasyon gerekli teknik altyapıya, çalışanlar ise ihtiyaç duyulan beceri ve yetkinliklere sahiptir.

Aslanova ve Kulichkina (2020)'nin modeli ve arketipleri işletmelerin dijital dönüşüm bağlamında "yeni başlayanlar" seviyesinden hareketle "liderler" seviyesine kadar uzanan olgunlaşma sürecini ortaya koyarak ilgili literatüre katkıda bulunmaktadır.

#### 4.11. Thordsen vd., Dijital Olgunluk Modeli Araştırması (2020)

Dijitalleşen dünyada rekabet avantajını korumak için, günümüz işletmeleri dijital olgunluk seviyelerini değerlendirmeye çalışmaktadır. Büyük ölçüde uygulayıcılar tarafından geliştirilmiş modellerin akademik değeri açık bir şekilde belirsizliğini halen korumaktadır. Dijital ve dijitalleşme kavramları uzun yıllardır var olmasına rağmen işletmeler açısından hala soyut kaldığı ileri sürülebilir. Bu kavramların açıklanması bağlama bağlıdır ve konuyla ilgili insan, süreç, teknoloji gibi perspektiflere göre farklılık gösterebilmektedir. Ortak ve somut bir tanımın bu eksikliği, dijital olgunluk modellerinin temel görevi olan "bir işletmenin dijitalleşme düzeyini ölçmek" söz konusu olduğunda belirsizliğe yol açmaktadır. Bu bağlamda aşağıdaki gibi soruların cevaplanmasına ihtiyaç vardır (Thordsen vd., 2020):

- Dijitalleşmeyi ölçmek için ilgili değişkenler nelerdir?
- Dijitalleşme nasıl ölçülebilir?
- İşletmeler arasında belirli bir karşılaştırılabilirlik nasıl sağlanabilir?
- Belirli bir dijitalleşme düzeyinin bir şirketin performansını etkileyip etkilemediği nasıl araştırılabilir?

2020 yılı içerisinde dijital olgunluk kavramı ve dijital olgunluk seviyelerinin değerlendirilmesine ilişkin bir diğer araştırma Thordsen vd. (2020) tarafından gerçekleştirilerek

Dijital Olgunluk Modeli oluşturulmuştur. Thordsen vd. (2020) çalışmasında sistematik bir literatür araştırması yoluyla 2011–2019 yılları arasında oluşturulan 17 dijital olgunluk modelinin ölçüm geçerliliğini eleştirel bir şekilde değerlendirmiştir. Bu analiz, modellerin çoğunun belirlenmiş değerlendirme kriterlerine uymadığını göstermektedir.

## 5. DİJİTAL DÖNÜŞÜMDEN DİJİTAL OLGUNLUĞA

Yöneticiler düşüncelerini dijital dönüşüm odağından dijital olgunluğa doğru değiştirebilirse, artan dijital rekabet ortamına uyum sağlama konusunda işletmeleri açısından daha fazla avantaj elde edebilirler. Bu bağlamda, dijital olgunluk kavramına yaklaşımda aşağıdaki üç değerlendirme yapılabilir (Kane, 2017):

Birincisi, dijital olgunluk, anında değil, zaman içerisinde organizasyon genelinde ortaya çıkan kademeli bir süreçtir. Farklı işletmeler dijital olgunluğun farklı aşamalarında olsalar bile, dijital olgunlaşma için büyümeye ve uyum sağlamaya devam etmenin her zaman yolları vardır ve bu süreç asla tamamlanamaz, süreklidir.

İkincisi, işletmeler, dijital olarak olgunlaşmış bir sürümünün nihayetinde nasıl görüneceğini bilmese de, süreci baştan durdurmamalıdır. Çünkü dijital olgunluğun ne olduğu konusunda daha iyi bir fikre ancak ona doğru ilerlemeye başlanıldığı zaman sahip olunabilir.

Üçüncüsü, olgunlaşma doğal bir süreç olmakla birlikte otomatik değildir. Dijital olgunluk, işletmenin ortaya çıkan dijital rekabet ortamına nasıl uygun şekilde yanıt vereceğini öğrenme sürecidir. Lider ve çalışanların “dijital olgunlaşmanın” nasıl yapılacağını içgüdüsel olarak bilmelerinden söz edilemez. Nitekim dijital yerli Y kuşağı bile bir organizasyon bağlamında dijital olarak nasıl olgunlaşacaklarını bilememektedir. Bu nedenle, yöneticiler, liderlik için dijital trendler hakkındaki çalışma bilgisini geliştirmelidir.

Dijital olgunluk, operasyonlar, insan kaynakları ve diğer kaynakların dijital süreçlere entegre edilmesi ve uygulanmasının aşamalı bir sürecidir (bazı durumlarda bunun tersi de geçerlidir). Maksimum dijital olgunluk düzeyine ulaşmada, işletme, değerlendirmeye olanak tanıyan anahtar performans göstergelerine sahip bir dijitalleştirme stratejisine güvenmelidir. İşletmenin bir dijitalleşme stratejisi yoksa bu durum işletmeyi “olumsuz etkileyen etkisiz kararların benimsenmesiyle ilişkili riskleri” beraberinde getirebilir. En yüksek dijital olgunluğa ulaşmak için bir diğer ön koşul, gerekli altyapı, ilgili yapı ve birimlerin mevcudiyetidir. En üst düzeyde dijital olgunluğun önemli bir bileşeni, yönetimin ve çalışanların istekliliğini ve organizasyonu dijitalleştirmek için gerekli beceri ve yetkinlikleri içeren insan faktörüdür (Aslanova ve Kulichkina, 2020: 444).

Dijital dönüşüm, yeni iş modelleri ve stratejilerini geliştirmek için dijital teknolojileri kullanma yolculuğudur. İşletmelerde dijital dönüşüm, rekabet avantajı sağlamayı ve değer zincirinde verimlilik yaratacak faaliyetleri gerçekleştirmeyi hedeflemektedir. Dijital olgunluk modelleri ise dijital dönüşüme pratik bir yaklaşım sağlamaktadır. Bu modellerdeki faktörlerin önemini analiz etmek ve işletmeleri dijital olgunluklarına göre sıralamak için analitik bir araca ihtiyaç vardır (Büyüközkan ve Güler, 2018).

Dijital olgunluk özellikleri için ana tanımlar ve kapsamları aşağıdaki gibidir:

*Dijital Strateji:* Yüksek düzeyde dijital olgunluk elde etmek için gereken belirli, net eylemlerin listesidir. Dijital dönüşüm stratejisi, organizasyondaki mevcut stratejiyi "tersine çevirmemeli", bunu organik olarak oluşturmalı ve zenginleştirmeli, organizasyonun performans

göstergelerinin geliştirilmesi ve iyileştirilmesi için gerekli değişiklikleri, teknolojileri ve kaynakları getirmelidir (Aslanova ve Kulichkina, 2020: 445). Liderler dijital olgunluğun çok önemli olduğunu vurgulamalı ve dijital işi şirketin temel iş stratejisine bağlamalıdır. Yöneticilerin dijital başarıya ulaşmak için liderlik ekiplerini, organizasyonu, insan kaynağı ve kültürel özellikleri yeniden yapılandırması gerekmektedir (Kane vd., 2017: 16).

Salviotti vd. (2019:11) araştırmasının amacı dijital olgunluk ve diğer stratejik faktörler arasındaki ilişkiyi incelemektir. Sonuçlar,

Dijital teknolojilerin rolü hakkında üst yönetim tarafından paylaşılan bir dijital vizyonun, daha yüksek bir dijital olgunluk seviyesi ile olumlu bir şekilde ilişkili olduğunu göstermektedir.

Dijital vizyonun iletişimine yatırım yapan işletmelerin, yatırım yapmayanlara göre daha yüksek dijital olgunluğa sahip olduğunu göstermektedir.

Dijital teknolojilerin etkisi üzerine işletme çapında bütüncül bir bakış açısını benimseyenler için, tek veya sınırlı sayıda işlev veya sürece odaklananlara göre daha yüksek bir dijital olgunluğun varlığına kanıt sağlamaktadır.

Daha yüksek dijital olgunluk ile çalışanların eğitimi ve dijital becerilere sahip çalışanların işe alınması arasında bir ilişki olduğuna dair kanıt sağlamaktadır.

*Dijital Organizasyon:* Dijital dönüşüm, işletmelerin “müşteriler, ortaklar, çalışanlar ve rakiplere” nasıl davrandıkları ve ne beklediklerini değiştirmeye yönelik dijital teknoloji kullanımına uyum sağlamayı içermektedir (Kane, 2017). Yüksek düzeyde dijital olgunluğa ulaşmanın en önemli bileşeni, yönetimin organizasyon kültüründeki değişikliklere hazır olması, iş süreçlerinin yeniden yapılandırılması ve yönetim becerilerinin geliştirilmesidir (Aslanova ve Kulichkina, 2020: 445). Liderlerin dijital olgunluğu mümkün kılan bir kültür ve organizasyon yapısı geliştirmeleri gerekmektedir. Bu kültür, destekleyici, iş birliğini, risk almayı ve denemeyi kucaklamalıdır. Araştırma, ağa bağlı ve ekip tabanlı bir organizasyon yapısı ile birleştirilen esnek bir zihniyetin, işletmenin dijital trendlere tepki verme ve dijital olarak daha olgun olma becerisini desteklediğini ortaya koymaktadır (Kane vd., 2017: 16).

*Dijital İnsan Kaynakları:* Stratejinin başarılı bir şekilde uygulanması, çalışanların hazır olmasını ve gelecekteki değişiklikler hakkında bilinçlenmelerini gerektirmektedir. Çalışanların organizasyondaki stratejik değişikliklere katılımı ve motivasyonu başarının anahtarı olarak ileri sürülebilir (Aslanova ve Kulichkina, 2020: 445). 2017 Dijital İşletme Global Yönetici Çalışma ve Araştırma Projesine göre, dijital olgunluğa giden bir yol oluşturmak için işletmelerin benimsemesi gereken ilkelerden biri de işletmeyi bir yetenek miktatısı haline getirmektir. Dijital olarak en olgun kuruluşlar bile gereken tüm yeteneklere sahip değildir. Rekabet edebilmek için, işletmeler, dijital becerilere sahip çalışanları işe almalı, elinde tutan ve geliştiren bir yetenek miktatısı haline gelmelidir (Kane vd., 2017: 16).

*Dijital Teknoloji:* Yüksek düzeyde dijital olgunluk, dijital dönüşüm sürecine dâhil olan çalışanlar için yüksek düzeyde dijital yetkinlik anlamına gelecektir (Aslanova ve Kulichkina, 2020: 445). Ancak bir işletmede dijital teknolojiler uygulanmadan önce asgari düzeyde yetkinlik gerektiği varsayılmaktadır (De Carolis vd., 2017). Bu nedenle teknolojiler üzerine çalışanların yetkinliklerinin geliştirilmesi ve ölçümü önem arz etmektedir.

*Dijital Veriler:* Verilerin doğru kullanımı ve yönetimi dijitalleşmenin temeli olup, veri oluşturma ve üretmenin yanı sıra diğer ilgili süreçlerin uyumlaştırılmasını içermektedir. Veri

hacim ve kalitelerini artırmak dijitalleşmek isteyen işletmelerin odaklanması gereken konulardandır (Aslanova ve Kulichkina, 2020: 445).

## 6. SONUÇ

Bu araştırma, işletmeler açısından dijital dönüşüm ve dijital olgunluk kavramlarının sorgulanması ve bu bağlamda literatürdeki mevcut bazı dijital dönüşüm modellerine ait boyut ve özelliklerin incelenmesi amacıyla yapılmıştır. Araştırma sonuçları, işletmelerde dijital dönüşüm bağlamında dijital olgunluk seviyelerinin tespit edilmesine yönelik model ve arketip geliştirme arayışlarının, teknolojik gelişmeler ve dijitalleşme sürecinin de yaygınlaşmasına bağlı olarak 2000li yılların başlangıcından itibaren günümüze doğru artarak devam ettiğini göstermektedir. Genel olarak oluşturulan bu modellerdeki en büyük eksiklerden biri, dijital olgunluğu tek tip olarak düşünmeleri ve tüm işletmeler için aynı modelin kullanılabileceğini varsaymalarıdır. Model araştırmalarının, imalat sektöründe çalışan işletmelerin ihtiyaçlarına odaklanırken; hizmet sektörü ve dijital kültür ögelerini göz ardı ettiği görülmüştür.

İşletmeler kaçınılmaz olarak rekabetin yoğun bir biçimde parçası haline gelmeye başlayan dijitalleşme sürecine uyum sağlarken; sağlıklı bir dijital dönüşüm geçirmelerinde nasıl bir yol izleyeceklerini ve hangi aşamalardan geçeceklerini bilme ihtiyacı içerisinde. Bu manada, dijital dönüşüm sürecini ve seviyelerini anlamaya yönelik geliştirilen / geliştirilecek spesifik modellerin işletmelere mevcut dijital dönüşüm seviyelerini anlamada ve dijital olgunluklarını artırmada yol gösterici nitelikte olacakları söylenebilir.

Gerek akademik gerek özel sektörde farklı paydaşlar tarafından geliştirilen model ve arketiplerin hangisinin diğerlerine göre kullanışlı olduğu sorusu tartışmalı olmakla birlikte, modellerin işletmelere dijitalleşme süreci, dönüşüm ve dijital hedefler bağlamında önemli fikirler verebileceği aşikârdır.

Bu modeller üzerinden şimdiye kadar gerçekleştirilen araştırma ve değerlendirmeler, birbirinden farklı aşamalarda dijital olgunluğa sahip işletmelere dikkat çekmektedir. Daha henüz dijitalleşme ile ilgili farkındalığa sahip olmayan klasik işletmelerden başlayan bu yelpaze dijital dönüşümde önemli yol kat etmiş dijital işletmelere kadar uzanmaktadır. Bunlar aşağıdaki gibi üç grupta ele alınabilir:

Dijitalleşmeye yeni başlayan işletmelerin dijital yeteneklerinin henüz gelişmediği, dijitalleşebilmek için bazı küçük yatırımlara sahip oldukları, ancak bu alanda yeteri kadar fırsatların farkında olmadıkları ve etkin bir dijital dönüşüm yönetimine ihtiyaç duydukları görülmüştür.

Dijitalleşme konusunda motivasyonu yüksek, birçok dijital uygulamaya geçebilen, ancak dijital dönüşüm stratejilerini gerçekçi bir biçimde kurgulayamayan, yönetimden yoksun, dijital yatırımlarının çoğunun bu sebeplerle işletme için değer oluşturmadığı işletmeler de mevcuttur.

Bazı tedbirli işletmeler, dijital yatırımlara şüpheyle yaklaştıkları için değerli fırsatları kaçırabilmektedir. Bununla birlikte, dijital dönüşümde diğer işletmelerle işbirliği yapanların daha başarılı olabildikleri ileri sürülebilir.

Türkiye’de dijital olgunluk konulu tez çalışmaları incelendiğinde 2018 yılından bu yana 3 tez çalışmasının mevcut olduğu; ancak dijital dönüşüm konusuna daha fazla yönelen araştırmacıların 67 tez çalışması oluşturdukları tespit edilmiştir. Makaleler bağlamında dijital olgunluk kelimelerini başlığında kullanan çalışmaların çok az sayıda olduğu; TÜBİTAK

BİLGEM Yazılım Teknolojileri Araştırma Enstitüsü tarafından Dijital Olgunluk Modeli ve Rehberliği Projesi (2017)nin yürütüldüğü görülmüştür.

Sonuç olarak, işletmelerde, dijital dönüşümün durumunu sistematik olarak değerlendirme ve arzu edilen gelecekteki dijital olgunluk durumuna doğru etkili bir yol haritası çizme ihtiyacı gün geçtikçe artmaktadır. Araştırma bulguları neticesinde gelecek araştırmalara yönelik olarak aşağıdaki temel öneriler geliştirilmiştir:

- Yeni dijital olgunluk modellerinin bahsi geçen eksiklikler göz önüne alınarak, daha bütünsel, spesifik ve granüler biçimde geliştirilmesi
- Türkiye’de işletmelerde dijital olgunluk durumunun incelenmesi amacıyla teorik ve uygulamalı çalışmaların sayıca artırılması
- İmalat sektörü başta olmak üzere diğer sektörlerdeki işletmelere yönelik yerel işletmelerin ihtiyaçları göz önünde bulundurularak dijital olgunluk modelleri geliştirilmesi.

## KAYNAKÇA

- ASLANOVA, I.V. & KULICHKINA, A.I. (2020). “Digital Maturity: Definition And Model”. *Advances in Economics, Business and Management Research*, 138, 443-449.
- BÜYÜKÖZKAN, G. & GÜLER, M. (2018). “Analysis Of Companies’ Digital Maturity By Hesitant Fuzzy Linguistic MCDM Methods”. *Journal of Intelligent & Fuzzy Systems*, 38, 1, 1119-1132, DOI: 10.3233/JIFS-179473
- COLLI, M., MADSEN, O., BERGER, U., MØLLER, C., VEJRUM W., B. & BOCKHOLT, M. (2018). “Contextualizing The Outcome Of A Maturity Assessment For Industry 4.0”. *IFAC PapersOnLine*, 1347–1352, <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S2405896318314678>
- DE CAROLIS, A., MACCHI, M., NEGRI, E. & TERZI, S. (2017). “A Maturity Model For Assessing The Digital Readiness Of Manufacturing Companies”. In: Lödding H., Riedel R., Thoben KD., von Cieminski G., Kiritsis D. (eds) *Advances in Production Management Systems. The Path to Intelligent, Collaborative and Sustainable Manufacturing. APMS 2017. IFIP Advances in Information and Communication Technology*, 513, Springer, Cham. [https://doi.org/10.1007/978-3-319-66923-6\\_2](https://doi.org/10.1007/978-3-319-66923-6_2)
- EREMINA, Y., LACE, N., & BISTROVA, J (2019). “Digital Maturity And Corporate Performance: The Case Of The Baltic States”. *Journal of Open Innovation Technology Market and Complexity*, 5, 54, 1-13.
- FIELD, D., PATEL, S. & LEON, H. (2019). “The Dividends Of Digital Marketing Maturity”. <https://www.bcg.com/publications/2019/dividends-digital-marketing-maturity>
- GILL, M., VANBOSKIRK, S., EVANS, P. F., NAIL, J., CAUSEY, A. & GLAZER, L. (2016). “The Digital Maturity Model 4.0 Benchmarks: Digital Business Transformation Playbook”, Forrester, <https://forrester.nitro-digital.com/pdf/Forresters%20Digital%20Maturity%20Model%204.0.pdf>
- JESPER, H. & SANDY, S. (2017). “Do Or Die: How Large Organizations Can Reach A Higher Level Of Digital Maturity”. Luleå University of Technology, Department of Business Administration, Technology and Social Sciences, Independent thesis Advanced level



- (professional degree), <https://www.diva-portal.org/smash/record.jsf?pid=diva2%3A1111113&dsid=-8491>
- KANE, G. G. (2017). “Digital Maturity, Not Digital Transformation. MITSloan Management Review”, <https://sloanreview.mit.edu/article/digital-maturity-not-digital-transformation/#:~:text=Digital%20maturity%20is%20the%20process,institutionally%20know%20how%20to%20do>
- KANE, G. C., PALMER, D., PHILLIPS, A. N., KIRON, D. & BUCKLEY, N. (2017). “Achieving Digital Maturity Adapting Your Company To A Changing World”. MITSloan Management Review, Research Report.
- PLANING, P. & PFOERTSCH, W. (2016). “The Digital Business Transformation Paths From Manufacturer To Digital Ecosystem Provider- Analyzing The Strategic Options Of Large Corporations Towards Digitalization”. Allied Academies Summer Internet Conference, 18, 2, 66-70.
- REMANE, G., HANELT, A., WIESBOECK, F. & KOLBE, L. (2017). "Digital Maturity in Traditional Industries – An Exploratory Analysis". 25th European Conference on Information Systems (ECIS), Guimarães, Portugal, ISBN 978-989-20-7655-3 Research Papers. [https://aisel.aisnet.org/ecis2017\\_rp/10](https://aisel.aisnet.org/ecis2017_rp/10)
- ROSSMANN, A. (2018). “Digital Maturity: Conceptualization And Measurement Model”. Thirty Ninth International Conference on Information Systems, San Francisco.
- SALVIOTTI, G., GAUR, A. & PENNAROLA, F. (2019). “Strategic Factors Enabling Digital Maturity: An Extended Survey”. MCIS 2019 Proceedings, 15, 1-13. <https://aisel.aisnet.org/mcis2019/15>
- TEICHERT, R. (2019). “Digital Transformation Maturity: A Systematic Review Of Literature”. Acta Universitatis Agriculturae et Silviculturae Mendelianae Brunensis, 67, 6, 1673–1687.
- THORSEN, T., MURAWSKI, M. & BICK, M. (2020). “How To Measure Digitalization? A Critical Evaluation Of Digital Maturity Models”. In: Hattingh M., Matthee M., Smuts H., Pappas I., Dwivedi Y., Mäntymäki M. (eds) Responsible Design, Implementation and Use of Information and Communication Technology. I3E 2020. Lecture Notes in Computer Science, 12066, Springer, Cham. [https://doi.org/10.1007/978-3-030-44999-5\\_30](https://doi.org/10.1007/978-3-030-44999-5_30).
- WERITZ, P., BRAOJOS, J. & MATUTE, J. (2020). “Exploring The Antecedents Of Digital Transformation: Dynamic Capabilities And Digital Culture Aspects To Achieve Digital Maturity”. AMCIS 2020 Proceedings, 22, 1-10.
- WESTERMAN, G. & MCAFEE, A. (2012). “The Digital Advantage: How Digital Leaders Outperform Their Peers In Every Industry”. The MIT Center for Digital Business.

# Okul Terkinin Maliyeti: Kamu Gelirleri Kapsamında Türkiye Değerlendirmesi

(Araştırma Makalesi)

*The Cost of School Dropout: Turkey Assessment in the Context of Public Revenues*

Doi: 10.29023/alanyaakademik.847747

**Doğan BAKIRTAŞ**

Doç. Dr., Manisa Celal Bayar Üniversitesi, Salihli İİBF, Maliye Bölümü  
dogan.bakirtas@cbu.edu.tr  
Orcid: 0000-0002-9189-3451

**Metin NAZLIOĞLU**

Araştırma Görevlisi, Manisa Celal Bayar Üniversitesi, Salihli İİBF, Maliye Bölümü  
metin.nazlioglu@cbu.edu.tr  
Orcid: 0000-0002-4926-298X

**Bu makaleye atıfta bulunmak için:** Bakirtaş, D. & Nazlıoğlu, M. (2021). "Okul Terkinin Maliyeti: Kamu Gelirleri Kapsamında Türkiye Değerlendirmesi", *Alanya Akademik Bakış*, 5(2), Sayfa No.671-691.

## **Anahtar kelimeler:**

Okul Terki, Vergi  
Gelirleri, Kamu Gelir  
Kaybı

Makale Geliş Tarihi:  
27.12.2020

Kabul Tarihi:  
28.01.2021

## **Keywords:**

School Dropout, Tax  
Revenues, Public  
Revenue Loss

## **ÖZET**

Okul terki; işsizlik, ömür boyu düşük kazanç ve düşük yaşam memnuniyeti gibi bazı bireysel maliyetlere yol açmaktadır. Bu maliyetlerin yanı sıra kamu gelirleri üzerinde de olumsuz bir etkiye sahiptir. Bu çalışma, okul terkinin vergi ve paraöfiskal gelirler üzerindeki aşındırıcı etkisine odaklanmaktadır. Kamu gelir kaybı; (1) tüm öğrencilerin lise mezunu olmaları ve (2) tüm öğrencilerin meslek lisesi mezunu olmaları şeklinde iki senaryo kapsamında değerlendirilmiştir. Bulgular; lise mezuniyeti ve meslek lisesi mezuniyeti eksikliğinden dolayı öğrenci başına sırasıyla, yıllık 284.8 dolar ve 1,837 dolar kamu gelir kaybını ortaya koymaktadır.

## **ABSTRACT**

School dropout leads to some individual costs, such as unemployment, low lifetime earnings and also low life satisfaction. Besides these costs, it has a negative impact on public revenues. This study focusses on the detrimental effect of school dropout on tax and paraöfiscal revenues. Public revenue loss is projected under two scenarios: (1) all students graduate from a high-school and (2) all students graduate from a vocational school. The findings indicate an annual public revenue loss of \$284.8 and \$1,837 per student dropout for the lack of high school graduate and vocational high school graduate, respectively.

## 1. GİRİŞ

Eğitim meselesi tüm toplumu ilgilendiren bir olgudur. Yaşam kalitesinin yükselmesi, elde edilen gelirin artması ve yüksek istihdam düzeyi gibi bireysel kazanımların yanında toplumsal refah, ekonomik büyüme ve beşeri sermaye birikimi artışı gibi toplum geneline yayılan kazanımlara pozitif katkılar sağlamaktadır. Dolayısıyla eğitim seviyesinin ve kalitesinin artması; bireyler ile toplum üzerinde doğrudan ve/veya dolaylı birçok kazanımın ortaya çıkmasında kilit bir rol üstlenmektedir. Eğitim seviyesinin düşmesi durumunda ise söz konusu kazanımlar birer maliyet unsuruna dönüşmekte ve bireysel olarak başlayan bu dönüşüm, toplumun geneline yayılarak ekonomik, sosyal ve kültürel dinamikleri negatif yönde etkilemektedir.

Eğitim seviyesinin düşmesine ve bireylerin eğitim kalitesinin azalmasına neden olan başlıca faktörlerden biri de okul terkidir. Okul terki, zorunlu eğitim sürecinin dışına çıkmak ve/veya bır öğrencinin orta öğretim seviyesini tamamlamadan okuldan ayrılması olarak tanımlanabilir. Demografik, ailevi, sosyal ve eğitim ile ilgili olmak üzere sıralanan okul terki nedenlerinin önlenmesine yönelik ulusal ve uluslararası düzeyde birçok politika hayata geçirilmektedir. Ancak okul terkine ilişkin çalışmalar ve tasarlanan politikalar genellikle okul terkinin nedenleri üzerinde yoğunlaşmakla birlikte bu durumun ortaya çıkardığı maliyetler nispeten göz ardı edilmektedir.

Okul terkinin bireysel ve sosyal maliyetlerine bakıldığında işsizlik düzeyinin artması ve elde edilen ücret gelirinin düşmesi gibi etkilerin bireysel açıdan, suç oranlarının artması ve halk sağlığı hizmetleri gibi kamu hizmetlerine olan talebin artması vb. gibi etkiler ise toplumsal açıdan maliyetleri oluşturmaktadır. Kamu harcamaları açısından sağlık hizmetleri gibi kamu hizmetlerine olan talebin artışı sağlık harcamalarını artırmakta, suç oranlarının artışı adalet hizmetlerine yönelik harcamaları artırmakta ve işsizlik oranlarının artışı ise sosyal refah harcamalarını artırmaktadır. Okul terkinin kamu harcamalarına yönelik olası maliyetleri yanında kamu gelirleri açısından da negatif etkileri bulunmaktadır. Bu noktada, bireylerin eğitimlerini tamamlamadan eğitim dışı kalmaları durumunda elde edecekleri muhtemel ücret geliri de -söz konusu sektördeki yetkinliklerin yeterli düzeyde olmaması nedeniyle- düşmektedir. Ücret gelirlerinin düşük olması ise kamu gelirlerinin en önemli kaynağı olan vergi gelirlerinin de düşmesine yol açmaktadır. Vergi gelirlerinin yanında elde edilen ücret geliri üzerinden çalışan ve işveren payı olarak tahsil edilen sosyal güvenlik kurumu (SGK) primleri de azalmaktadır. Parafiskal gelir olarak kamu bütçelerinde yer alan bu gelir kalemi de okul terki neticesinde -daha düşük ücret geliri elde edilmesi nedeniyle- azalmaktadır.

Türkçe literatürde öncü olan bu çalışmada, okul terkinin kamu bütçesinde meydana getirdiği gelir kaybı ortaya koyulmaya çalışılmıştır. Bu noktada; özellikle okul terki neticesinde daha düşük düzeylerde ücret geliri elde edilmesinden hareketle daha düşük vergi geliri ve SGK priminin olması durumu ele alınarak okul terkinin olmadığı durum, iki farklı mezuniyet türü çerçevesinde (lise mezunu/meslek lisesi mezunu) 2018 yılı verileri ile Türkiye kapsamında değerlendirilmiştir. Çalışmanın birinci bölümünde kavramsal çerçeve ortaya koyulmuş, sonraki bölümde ise okul terkinin nedenleri ve maliyetlerine değinilmiştir. Çalışmanın son bölümünde ise okul terki sayıları belirlendikten sonra belirli kriterler kapsamında lise ve meslek lisesi mezuniyet durumunun, ilkokul/ortaokul mezuniyet durumuna göre elde edilen ücret geliri ile ilişkili olarak kamu gelir kaybı ortaya koyulmuştur.

## 2. OKUL TERKİ KAVRAMI

Okul terkinin tanımı, temel alınan eğitim gruplarına ve neden olan faktörlere göre çeşitlilik göstermektedir. Varner (1967) okul terkini; ölüm haricinde bir gerekçe dolayısıyla, herhangi bir diploma almadan ve herhangi başka bir okula transfer olmadan eğitim hayatının sonlandırılması olarak tanımlamaktadır. Dekkers ve Claassen (2001) ise okul terkinin iki şekilde yapılmaktadır. İlk tanım, ortaöğretimin ilk aşamasının sertifika alınmadan terk edilmesi şeklinde yapılmaktadır. Diğer tanım ise yeterlilik düzeyleriyle ilgilidir. Bu tanıma göre iki çeşit okul terki vardır; genel ortaöğretimin ilk aşamasına ait olan sertifikaya sahip olmak ancak mesleki temel yeterlilikleri sahip olmamak ile genel eğitim sertifikasına sahip olmamak (Dekkers ve Claassen, 2001: 341-342). Avustralya’da okulu erken terk edenler, ortaöğretimi tamamlamayanlar ve daha sonra başka bir resmi eğitim ya da öğretim faaliyetinde bulunmayanlar olarak tanımlanmaktadır (NATSEM, 1999). Eurostat ve Avrupa Komisyonu tarafından yapılan tanımlamaya göre okul terki, 18 ile 24 yaş arasındaki bir bireyin en düşük orta öğretim düzeyine sahip olması ve eğitim-öğretim faaliyetleri ile ilişkisinin kesilmesi durumunda ortaya çıkmaktadır (European Commission, 2011).

Okul terki kavramı için geniş bir tanım yapmak gerekirse; eğitimine devam eden bir öğrencinin çeşitli kişisel nedenlerden (evlilik, yaş farkı, hastalık, fiziksel engellilik, kronik sağlık problemleri), okul temelli nedenlerden (okula uyum, okuldan atılma/uzaklaştırılma, okulu sevmeme, düşük akademik başarı) ve aile ile sosyal çevre temelli nedenlerden (ailenin kültür düzeyi, ebeveynlerin sosyoekonomik durumu, ebeveynlerin eğitim düzeyi, arkadaşlık bağları, bölgesel ilişkiler, akran baskısı, bağımlılık) dolayı içinde bulunduğu eğitim basamağını tamamlayamamasıdır (Smith ve Ament, 1990).

Literatürde; erken okul terki (early school leaving, ESL), eğitim-öğretimden erken ayrılma (early leaving from education and training, ELET) ve okul terki (school dropout) şeklinde çeşitli kavramlar bulunmaktadır. Karışıklığı önlemek ve tutarlılık adına çalışmada, tüm bu kavramları temsil eden okul terki kavramı kullanılmıştır.

Türkiye’de Millî Eğitim Bakanlığı (MEB) e-okul sistemi; *“ortaöğretimde ikinci kez sınıf tekrarına kalan, öğrenimine açık liseye kayıtlı olarak devam eden, öğrenim hakkını kullanmayan (iki eğitim-öğretim yılı ile sınırlı), kendi isteği ile öğrenim dışına çıkan, yurt dışına çıkan ve vefat eden”* tüm öğrencileri okul terki tanımlaması içine almaktadır (MEB, 2013: 35).

Okul terki ile uluslararası düzeyde mücadele veren en önemli kuruluşlardan biri OECD’dir. OECD tarafından yapılan tanımlamalara göre, okul terkinin iki boyutu bulunmaktadır. Öncelikle okul terki, herkese kaliteli eğitim sağlayamayan bir eğitim sistemi başarısızlığıdır. Diğer yandan, bir öğrencinin gerekli asgari standartlara sahip olamaması veya okulu bırakması nedeniyle -bireysel bir bakış açısıyla- bu durum ortaya çıkmaktadır. Eğitim ile ilişkili başarısızlıklar ve eşitsizlikler özünde birbirlerine bağlıdır. Okul başarısızlığının üstesinden gelebilmek için eğitimde eşitliğin yanında ortaya çıkan yüksek sosyal ve ekonomik maliyetlerin de en az indirilmesi gerekmektedir (OECD, 2010: 9).

Eurostat tarafından istatistiksel olarak ortaya koyulan okul terki oranları; en düşük ortaöğretim düzeyine sahip olması ile daha ileri eğitim-öğretim faaliyetinde bulunmayan ve anketten önceki son dört hafta boyunca ileri eğitim-öğretim faaliyetinde bulunmayan 18-24 yaş arasındaki

nüfusun bir yüzdesi olarak hesaplanmaktadır. Avrupa Birliği üye ve aday ülkelerdeki okul terki oranları Tablo 1'de sunulmuştur.

**Tablo 1: Avrupa Birliği Üye ve Aday Ülkelerde Okul Terki Oranları (%)**

	2011	2018	2019		2011	2018	2019
Türkiye	41.9	31	28.7	Macaristan	11.4	12.5	11.8
Belçika	12.3	8.6	8.4	Malta	22.7	17.4	16.7
Bulgaristan	11.8	12.7	13.9	Hollanda	9.2	7.3	7.5
Çekya	4.9	6.2	6.7	Avusturya	8.5	7.3	7.8
Danimarka	10.3	10.4	9.9	Polonya	5.6	4.8	5.2
Almanya	11.6	10.3	9.8	Portekiz	23	11.8	10.6
Estonya	10.6	11.3	9.8	Romanya	18.1	16.4	15.3
İrlanda	11.1	5	5.1	Slovenya	4.2	4.2	4.6
Yunanistan	12.9	4.7	4.1	Slovakya	5.1	8.6	8.3
İspanya	26.3	17.9	17.3	Finlandiya	9.8	8.3	7.3
Fransa	12.3	8.9	8.2	İsveç	6.6	7.5	6.5
Hırvatistan	5	3.3	3.0	B. Krallık	14.9	10.7	10.9
İtalya	17.8	14.5	13.5	İzlanda	19.7	21.5	17.9
G. Kıbrıs	11.3	7.8	9.2	Norveç	16.6	9.9	9.9
Letonya	11.6	8.3	8.7	İsviçre	6.3	4.4	4.4
Litvanya	7.4	4.6	4.0	Karadağ	7.2	4.6	5.0
Lüksemburg	6.2	6.3	7.2	Sirbistan	8.5	6.8	6.6
K. Makedonya	13.5	7.1	7.1				

Kaynak: Eurostat, 2020.

Son yıllarda Avrupa Birliği (üye ülkeler/aday ülkeler toplamda 35 ülke) düzeyinde okul terki oranları genel olarak düşüş seyri izlemektedir. 2011 yılından bu yana Macaristan, Lüksemburg, Slovenya ve İsveç dışında, tüm ülkelerde okul terki oranlarında düşüş meydana gelmiştir. En yüksek düşüşler Türkiye, Yunanistan, İrlanda, İspanya, Portekiz'de yaşanmıştır. Ancak tüm bu düşümlere rağmen Türkiye, İspanya ve Portekiz'de okul terki oranları hali hazırda yüksek seviyededir.

Avrupa Birliği ülkeleri 2000'li yılların başından bu yana okul terki ile mücadele etmek için bir dizi politika hayata geçirmektedir. Avrupa Birliği Komisyonu, üye ülkelerle birlikte okul terkinin azaltılması için kapsamlı stratejiler oluşturmakta ve uygulamaya koymaktadır. Bu stratejiler neticesinde başarılı sonuçlar elde edilmiş ve birçok ülkede 2020 yılı hedefi olarak belirlenen %10 sınırına erişilmiştir. Avrupa Birliği'nde 2019 yılında 18-24 yaş bireyler arasında okul terki oranı % 10.2'dir. Okul terki oranının; erkek nüfus içinde % 11.9, kadın nüfus içinde ise % 8.4 olduğu söylenebilir (Eurostat, 2020).

### 3. OKUL TERKİNİN NEDENLERİ

Okul terkine neden olan faktörlere ait literatür oldukça geniş ve kapsamlıdır. Psikoloji, sosyoloji, antropoloji ve ekonomi gibi birçok sosyal bilim disiplini temelinde, okul terkine neden olan faktörleri açıklayan bir dizi teori bulunmaktadır. Kaufmann ve Lewis (1968) okul terkine neden olan faktörleri kültürel yoksunluk, kültürel gruplar arasında ortaya çıkan kültürel uyumsuzluk, sosyoekonomik durumu düşük öğrencilere ulaşmada okulun rolünü de vurgulayan sosyoekonomik boyut ve mesleki eğitim alanı temelinde ele almıştır. Weis vd.

(1989) kötü sosyoekonomik şartları, öğrencilerin sahip olduğu düşük özsaygı (*self-esteem*) düzeyini ve yoksulluğu okul terkine neden olan en önemli faktörler arasında göstermiştir. Rumberger'e (2001) göre hem öğrenci hem de ailesi, okul ve diğer toplumsal ortamlarla ilgili bir dizi faktörden etkilenmektedir. Rumberger (2001) bireysel ve kurumsal faktörlerin altını çizmiş ve bireysel faktörleri davranışlar, değerler ve tutumlar çerçevesinde; kurumsal faktörleri ise aile, akran ve sosyal çevre ilişkileri çerçevesinde irdelemiştir. Eğitime Erişim, Geçişler ve Eşitlik Araştırmaları Konsorsiyumu (CREATE) (2009) okula bağlı nedenler, bireysel nedenler, aile ve çevreyle ilgili nedenler ile sosyoekonomik nedenler üzerinde konuşmuştur.

Varner'in (1967) yaptığı sınıflandırma ise gönüllülük esasına dayanmaktadır. Gönüllü olmayan okul terkine neden olan faktörleri fiziksel engellilik, kronik hastalık ve uzaklaştırma/atılma gibi faktörler oluşturmaktadır. Bir işte çalışma zorunluluğu, aileye destek verme yükümlülüğü ve evlenme gibi faktörler de gönüllü faktörler olarak ifade edilmektedir.

Rumberger vd. (1990) okul terkine neden olan faktörleri demografik faktörler, okul temelli faktörler, aile temelli faktörler ve bireysel faktörler şeklinde bir sınıflandırmaya tabi tutmaktadır. Bireysel ve sosyal faktörlerin yanı sıra Bridgeland vd. (2006) okulda görev yapan çalışanlar ile öğrenciler arasında çıkan çatışmaların, akademik ilerlemede başarı elde edememenin, öğrencinin okul ile uyumsuzluğunun da okul terkine neden olan faktörler olduğunu belirtmektedir.

Batsche (1985) öğrencilerin neden liseyi terk ettiklerini tam anlamıyla değerlendirmenin zorluğundan bahsetmekle birlikte öğrencilerin genellikle sosyal olarak kabul edilebilir açıklamalar yaptığını ifade etmektedir. Erkek öğrenciler kötü notlar, okulu sevmeme, bir işte çalışma zorunluluğu, öğretmenlerle anlaşamama, atılma/uzaklaştırma ve aileyi ekonomik olarak destekleme zorunluluğu gibi faktörlerin; kız öğrenciler ise evlilik, okulu sevmeme, hamilelik, bir işte çalışma zorunluluğu ve öğretmenlerle anlaşamama gibi faktörlerin okul terkine neden olduğunu ifade etmektedir (Batsche, 1985; Resta ve Temple, 1978). Batsche (1985) ayrıca okul terkinin arkasında yatan gerçek nedenlerin yalnız hissetme (*tecrit, izolasyon*), okuldan sıkılma, uyumsuzluk ve ilgisizlik olduğunu da ileri sürmektedir. Okul terkinin nedenleri olarak ifade edilen faktörler Tablo 2'de özetlenmiştir.

**Tablo 2: Okul Terkine Neden Olan Faktörler**

<i>Demografik Faktörler</i>	<i>Ailevi Faktörler</i>	<i>Kişisel/Sosyal Psikolojik Faktörler</i>	<i>Eğitim ile İlgili Faktörler</i>
-Düşük sosyoekonomik düzeye sahip azınlık üyesi olma	-Okula devam yönünde yetersiz destek	-Evlilik/Hamilelik	-Düşük akademik performans
-Tek ebeveynli evde yaşama	-Öğrencinin okul aktivitelerine yönelik ilgisizlik	-İhmal	-Okuma ve matematikte zayıf temel beceri
-Ebeveynlerin düşük eğitim seviyesi	-Gelecekteki eğitim/istihdam planları nedeniyle sık sık yaşanan tartışmalar	-Yıkıcı davranış bozukluğu	-Okul çalışmalarına ilgisizlik
-Erkekler		-düşük benlik düzeyi ve sosyal olgunluk	-Okul çalışmalarına ilgisizlik
-Coğrafi Bölge		-Hayatının kontrolünün elinde olmadığına dair inanç	-Devamsızlık
-Devlet okuluna devam etme			-Eğitim konusunda ilgisizlik
			-Sınıf tekrarı
			-Müfredat dışı faaliyetlere daha az katılım

Kaynak: Smith ve Ament, 1990: 7-8.

Öğrencinin okulu terk etmesine neden olan bireysel temelli faktörler bireylerin davranışlarından, tutumlarından, değer yargılarından ve geçmiş yaşantılarından etkilenen faktörlerdir. Öğrencinin sahip olduğu duygusal yapı, okul personeli ile kurduğu ilişkileri yakından etkilemektedir. Okul akademik ve idari personeli ile öğrenci arasında meydana gelen etkileşim esnasında, öğrencinin sahip olduğu düşük benlik düzeyi, yabancılaşma, güvensizlik içinde hissetme gibi duygu durumlarının okul terkine neden olduğu ifade edilmektedir (Mertens vd., 1982: 26; Smith ve Ament, 1990: 8). Ayrıca Smith ve Ament (1990) öğrencilerin sahip olduğu sosyal olgunluk ve hayatları ile ilgili kararların kendi kontrolleri altında olmadığı inancı gibi faktörlerin de okul terki kararının alınmasında bir etkiye sahip olduğunu vurgulamaktadır.

Evlilik ve hamilelik gibi durumlar da okul terkine neden olabilen faktörler arasında gösterilmektedir (Dahl, 2005; Resta ve Temple, 1978; Smith ve Ament, 1990). Kaliforniya eyaletinde yapılan ve 2002-2004 yıllarını kapsayan okul terki anketinde, okul terkine neden olan faktörler arasında %28 oran ile hamilelik faktörü de yer almaktadır (Rotermund, 2007). Erken yaşta evlenen veya hamilelik dolayısıyla okulu terk etmek durumunda kalan öğrenciler, yaşamlarının ileri safhalarında yetersiz eğitim aldıkları için ekonomik ve sosyal bir dizi sorunla karşılaşabilmektedir.

Alkol ve uyuşturucu bağımlılığı gibi kötü alışkanlıklar da öğrencilerin okuldan uzaklaşmasına neden olmaktadır. Öğretmenler ile anlaşamama, hatta fiziksel müdahaleye varan anlaşmazlıklar ve okul içinde diğer öğrencilerle kavga gibi faktörler de okul terkinin nedenleri arasında yer almaktadır (Batsche, 1985).

Aile yapısı açısından birçok durum da okul terki problemi üzerinde önemli bir etkiye sahiptir. Rumberger (1995), öğrencilerin ailelerinin mesleki durumları ve/veya diğer çeşitli nedenlerden dolayı sık sık taşınmak durumunda kalması gibi faktörlerin de okul terki riskini arttırdığını ifade etmektedir. Ayrıca ailenin genişliği, sosyoekonomik durumu, sahip olduğu inanç ve anadil gibi faktörlerin de okul terki kararını etkilediği ifade edilmektedir (Mertens vd., 1982). Ebeveynlerin sosyoekonomik durumu, eğitim durumu, mesleği ve çocukları ile kurmuş oldukları iletişimin kalitesi de okul terki kararını etkileyen faktörler arasındadır (Batsche, 1985). Ayrıca ebeveynlerin kendi aralarında ilişkilerinin düzensizliği ve parçalanmış bir aile yapısının olması da diğer ailevi faktörler arasında gösterilmektedir (Rumberger, 1987).

Öğrencilerin okula devam durumu da okul terkine neden olan faktörler arasında gösterilmektedir (Rotermund, 2007). McNeal'e (1997) göre öğrencinin devam durumunu belirleyen önemli faktörlerden biri, öğrencinin yaşamını sürdürdüğü çevrenin sosyoekonomik düzeyidir. Daha düşük düzeye sahip bölgelerden gelen çocuklarda okul terki oranının daha yüksek olduğu ifade edilmektedir. Ayrıca olumsuz ve kötü şartlara sahip bölgelerde yaşayan öğrencilerin suça karışma eğilimleri daha yüksektir. Dolayısıyla suça karışma sonucunda tutuklanma ve alıkonulma gibi durumlar ortaya çıkmakta ve öğrenciler uzun süreli devamsızlık ve hatta sınıf tekrarı yapmak zorunda kalabilmektedir (Batsche, 1985; Anderson, 2014; Aslund vd., 2018).

Öğrencilerin arkadaş grupları ve akran grubunun da okul ile ilgili kararlarda etkili olduğu belirtilmektedir (Kaufman ve Lewis, 1968). Arkadaşları tarafından dışlanan öğrencinin okulu terk etme riskinin daha yüksek olduğu ifade edilmekle birlikte arkadaşlık bağlarının önemli bir faktör olduğunun da altı çizilmektedir (Carbonaro ve Workman, 2013).

#### 4. OKUL TERKİNİN MALİYETİ

Okul terkinin maliyetlerini detaylandırmadan önce yüksek eğitim seviyesinin avantajlarına/getirilerine değinmek faydalı olacaktır. Söz konusu avantajlar özel, mali ve sosyal avantajlar olmak üzere sınıflandırılmaktadır (Belfield, 2008: 47; Brunello ve De Paola, 2014: 27). Eğitim seviyesinin yükselmesi ile birlikte ortaya çıkan olası avantajlar Tablo 3'te sunulmuştur.

**Tablo 3: Yüksek Eğitim Seviyesinin Avantajları**

<i>Özel Avantajlar</i>	Kazanç artışı
	Yaşama eklentisinin artması (+)
	Hanehalkının verimlilik artışı (+)
	Eğitim ücretleri (-)
<i>Mali Avantajlar</i>	Vergi tahsilatında artış
	Devlet sağlık programlarına duyulan talebin azalma (+)
	Cezai adalet ile ilgili kamu harcamalarının azalması (+)
	Sosyal yardım talebinin azalması (+)
<i>Sosyal Avantajlar</i>	Eğitim sübvansiyonları (-)
	Verimliliğin yarattığı dışsallıklar (+)
	Suç oranlarında azalma (+)
	Sağlığın toplumsal değeri (+)

Kaynak: Belfield, 2008: 47.

Okul terki, toplumsal açıdan birçok olumsuzluğa neden olan bir eğitim sistemi problemidir. Eğitimlerini tamamlamadan ve/veya yeterli düzeyde akademik birikim elde etmeden okulu terk edenler, sahip oldukları yetersiz eğitim seviyesi dolayısıyla yetişkinliğe geçişte bir dizi ekonomik ve sosyal refah sınırlamaları ile mücadele etmek durumunda kalmaktadır (Rumberger, 1987).

Okul terki olgusu genellikle politika yapıcılar tarafından negatif olarak değerlendirilmektedir. Bunun nedeni, okulu terk edip eğitimlerini tamamlayamayan bireylerin işsizliğe neden olduğunu ve temel eğitime sahip olamadıkları için hayatlarını sağlıklı bir şekilde idame ettiremeyeceklerini düşünmeleridir. Dolayısıyla birçok Batılı ülkede okul terki, başta eğitim alanı olmak üzere birçok alanda en temel problemlerden biri olarak gösterilmektedir (Dekkers ve Claassen, 2001: 342).

Okul terki, eğitim sisteminin başarısızlığının yanında modern yaşamın gerekliliklerini yerine getiremeyen bireylerin de başarısızlığı olarak değerlendirilmelidir. Okul terki problemi genellikle sosyoekonomik düzeyi düşük ailelerde yetişmiş olan gençlerde görülmektedir. Bir lise diploması olmadan ve okuma-yazma becerisini geliştirmeden okulu terk eden gençler, uzun vadede barınma, sağlık ve istihdam gibi sosyal refah programları üzerinde bir yükün ortaya çıkmasına neden olmaktadır (Catterall, 1985). Lise diplomasına sahip olmak birçok ülkede işe alım süreçlerinde büyük bir öneme sahiptir. İşverenler açısından bir değerlendirme kriteri olarak kullanılmaktadır. Okul terki nedeniyle lise diploması sahibi olamayan öğrencilerin iş hayatına entegre olurken bir dizi sorunla karşılaştığı ve lise diploması sahibi bireylerden daha az ücret geliri elde ettikleri ifade edilmektedir (Chaplin ve Lerman, 1997).



Yeterli düzeyde akademik bir eğitim almadan ve okuma yazma becerisi kazanmadan okulu terk eden bireyler işsizlik, suça karışma, sosyal çevresi tarafından dışlanma, sağlık hizmetlerine erişimde zorluklarla karşılaşma ve sosyal yardımlara ihtiyaç duyma gibi birçok durumla karşı karşıya kalmaktadır. Dolayısıyla okul terkinin bireysel ve ekonomik maliyetlerinin yanında sosyal maliyetleri de bulunmaktadır (Rumberger ve Lim, 2008).

**Tablo 4: Okul Terkinin Maliyetleri**

<b>Özel</b>	-Daha yüksek işsizlik oranı -Daha yüksek işsizlik süresi -Daha düşük başlangıç/ömür boyu kazanç -Daha düşük sağlık durumu	-Daha az riskten kaçınma -Daha az yaşam boyu öğrenme katılımı -Çocuk yetiştirmede yetersizlikler -Daha düşük yaşam memnuniyeti
<b>Sosyal</b>	-Suç oranlarında artış -İş arkadaşları üzerinde olumsuz etki -Düşük ekonomik büyüme oranı -Daha düşük sosyal uyum	-Ebeveynler/çocuklar üzerindeki kuşaklararası etkinin azalması -Daha düşük halk sağlığı -Daha yüksek işsizlik oranı
<b>Mali</b>	-Daha düşük vergi gelirleri -Yüksek işsizlik dolayısıyla artan sosyal yardımlar -Daha yüksek sağlık harcamaları	-Daha yüksek güvenlik harcamaları -Daha yüksek ceza/adalet harcamaları

Kaynak: Psacharopoulos, 2007: 7.

Okul terkinin sosyal açıdan neden olduğu sorunlardan biri, suç oranlarının artmasıdır. Suç oranlarının artması hem sosyal hem de ekonomik/mali bir sorun olarak gösterilmektedir. Suçun önlenmesi için kamu idaresi tarafından birçok (*güvenlik, adalet vb.*) harcama yapılması gerekmektedir. Moretti (2005) 20-60 yaş arasında lise eğitimini tamamlayan erkeklerin oranında meydana gelen %1'lik bir artışın, suç ile ilgili kamusal maliyetlerde 1.4 milyar dolar tasarruf sağladığını ifade etmektedir. Ayrıca okulu terk etmeden eğitim-öğretimde geçirilen her ekstra yılın; toplam nüfus içinde cinayetlerin %30 ve motorlu araç hırsızlığının ise %20 azalmasına neden olduğunu belirtmektedir. Snyder ve Sickmund (1999) okul terki nedeniyle ortaya çıkan suça bulaşma ve uyuşturucuya eğilim konularını ele aldıkları çalışmalarında, okulu terk edip sonrasında suça ve uyuşturucuya bulaşan gençlerin yarattığı sosyal sorunların 1.7 ila 2.3 milyon dolara mal olduğunu ifade etmektedir.

Eğitim seviyesi ile sağlık durumu arasında yakın bir ilişkinin olduğu da birçok çalışmada vurgulanmaktadır. Cutler ve Lleras-Muney (2006) lise mezunlarının, lise düzeyinde okulu terk edenlere göre sağlık durumlarının daha iyi ve ölüm oranlarının daha düşük olduğunu ifade etmekle birlikte yükseköğretimin herhangi bir basamağından mezun olanların durumunun ise çok daha iyi olduğunu vurgulamaktadır. Levin vd., (2007) çalışmalarında eğitim seviyesi artışının, kamu sağlık hizmetleri sunumunda önemli tasarrufların yapılabilmesine olanak sağlayacağını ileri sürmektedir. Bu noktada, daha yüksek eğitim seviyesine sahip olanların kamu sağlık programlarından daha az faydalanması, okulu terk edenlere nazaran daha muhtemel olduğu söylenebilir. Bu durumun gerekçesi, yüksek eğitilmiş bireylerin daha iyi sağlık sigortası imkânı sunan mesleklere sahip olması şeklinde açıklanmaktadır. Aynı

çalışmada, lise mezuniyeti neticesinde kamu sağlık hizmetleri sunumunda kişi başına 40,500 dolar (*ömür boyu hesaplanan tutar*) tasarruf edildiği belirtilmektedir (Levin vd., 2007: 9-10).

Eğitim seviyesinin etkileşim içinde olduğu bir diğer alan ise sosyal refah harcamalarıdır. Dezavantajlı gruplar içinde bulunan birçok kişi, devletin sunduğu sosyal yardımlardan faydalanmaktadır. Richard'a (2005) göre bu yardımlardan en fazla istifade edenler arasında bekâr ve liseyi terk etmiş anneler bulunmaktadır. Richard (2005) söz konusu annelerin liseyi bitirmeleri durumunda kamu idaresinin -yapılan yardımların azalması nedeniyle- yıllık 1.5 milyar dolar, bu annelerin üçte birinin üniversite eğitiminin herhangi bir basamağını tamamlaması durumunda ise 3.8 milyar dolar tasarruf edebileceğini ifade etmektedir.

Okul terki sebebiyle yeterli mesleki ve akademik bilgi düzeyine sahip olamayan bireyler iş hayatlarında birçok sorunla karşılaşmaktadır. Bunlardan en önemlisi düşük ücret gelirleridir. Hayatları boyunca bu düşük gelirin sebep olduğu birçok bireysel, sosyal ve ekonomik sorunla baş etmek durumunda kalmaları muhtemeldir. Diğer taraftan bu düşük gelirler, kamu gelirlerinin en önemli kaynağını oluşturan vergi gelirleri ve SGK primleri üzerinde de negatif yönlü bir etkiye neden olmaktadır.

## 5. OKUL TERKİNİN KAMU GELİRLERİ AÇISINDAN DEĞERLENDİRİLMESİ

### 5.1. Literatür: Okul Terki ve Kamu Gelirleri

Okul terkinin maliyetleri literatürde genellikle özel, mali ve sosyal maliyetler şeklinde sınıflandırılmaktadır. Kamu sektörü üzerinde yarattığı maliyetler ise sağlık harcamalarında artış, sosyal refah harcamalarında artış ve kamu gelirlerinde azalış şeklinde sıralanabilir.

Okul terki sonucunda yeterli akademik bilgi düzeyine ve meslek becerisine sahip olamayan bireyler daha düşük ücretlerle çalışmak durumunda kalmaktadır. Bu durum, bireyler açısından gelir kaybına neden olmaktadır. Cheeseman Day ve Newburger (2002) liseyi terk eden bireylerin, lise mezunlarına göre çalışma hayatları boyunca 270,000 dolar daha az gelir elde ettiklerini ortaya koymuşlardır.

Rouse (2005) ise çalışmasında, okul terki sonucunda kazançlarda yaşanan azalma dolayısıyla 158 milyar dolar gelir kaybının yaşandığını ifade etmektedir. Bu durumun da 36 milyar dolar eyalet ve federal gelir vergisi kaybına neden olduğunu belirtmektedir. Ayrıca çalışmada liseyi erken terk edenlerin, lise mezunlarına kıyasla yaklaşık 260,000 dolar daha az kazanç elde ettiği ve 60,000 dolar daha az vergi ödediği vurgulanmaktadır.

Levin vd. (2007) çalışmalarında, lise mezunlarının sağlayacakları faydaların temel bileşenlerini Amerika Birleşik Devletleri (ABD) özelinde ortaya koymuştur. Bu faydalardan ilki, 139,100 dolar tutarındaki ömür boyu toplam ekstra vergi ödemesidir. Bunun yanında 40,500 dolar halk sağlığı harcamalarında tasarruf, 26,600 dolar suç/adalet harcamalarında tasarruf ve öğrenciyi mezun olmaya teşvik için yapılan sosyal refah harcamalarında 3,000 dolar tasarruf diğer faydalar/kazanımlar arasındadır. Lise mezunu olma durumunda ise elde edilen ortalama sosyal getiri miktarı 209,200 dolar olarak ifade edilmektedir.

**Tablo 5: Öğrenci Başına Lise Mezuniyeti Sonucunda Ortaya Çıkan Kazançlar/Tasarruflar**

**Kazanç/Tasarruf**

Ömür boyu vergi ödemesine katkı	139,100 \$
Halk sağlığına bağımlılığın azalması dolayısıyla elde edilen tasarruf	40,500 \$
Azalan suç faaliyetleri dolayısıyla elde edilen tasarruf	26,600 \$
Sosyal refah harcamaları bağımlılığının azalması	3,000 \$
Okul terkinin önlenmesi sonucunda elde edilen toplam kazanç/tasarruf	209,200\$

Kaynak: Levin vd., 2007: 7-18.

Levin vd. (2007) tarafından ayrıca cinsiyete göre bir hesaplama da yapılmıştır. Buna göre liseyi terk eden erkek bireylerin ömür boyu ödeyeceği vergi miktarı yaklaşık 200,000 dolardır. Lise mezunu olan erkek bireyler ise ekstra 76,000 ila 153,000 dolar arasında vergi ödemektedir. Ayrıca üniversite mezunu olan erkek bireyler ekstra 503,000 ila 674,000 dolar arasında vergi ödemektedir. Liseyi terk eden kadın bireyler ise 100,000 doların altında ömür boyu vergi ödemektedir. Lise mezunu kadın bireyler ise 66,000 ila 84,000 dolar arasında ekstra vergi ödemektedir. Üniversite mezunu kadın bireylerin ise 348,000 ila 407,000 dolar arasında ekstra bir vergi ödeyeceği hesaplamalar sonucunda ortaya koyulmuştur.

Literatürde okul terkinin maliyetine yönelik ülkeler özelinde farklı çalışmalar da bulunmaktadır. Fransa özelinde 2013 yılında yayımlanan bir raporda, öğrenci başına okul terki maliyetinin 220,000 ila 230,000 euro (yaşam boyunca) arasında olduğu ortaya koyulmakla birlikte her yıl yaklaşık 140,000 öğrencinin okulu terk ettiği göz önüne alındığında ise gelecek beş yıl için yaklaşık 154 milyar euro bir maliyetin ortaya çıkacağı tahmin edilmiştir (Armand vd., 2013: 4). York Üniversitesi tarafından 2010 yılında yapılan bir araştırmaya göre ise eğitim ve istihdam dışında kalan bireylerin kamuya olan maliyeti yaklaşık 1.7 milyar pound olarak hesaplanmıştır. Söz konusu maliyetlerin eğitimde yetersizlik, işsizlik ve iktisadi faaliyette bulunmama nedeniyle eksik istihdamın bir sonucu olduğu ifade edilmektedir. Ayrıca bu kişilerin düşük tüketim harcamaları nedeniyle dolaylı vergi gelirlerini, istihdam piyasasında yer almadıkları için ise dolaysız vergi gelirlerini azalttığı vurgulanmaktadır. Kamu üzerindeki maliyetlerinin detaylarına bakıldığında ise bu kişilere yapılan işsizlik ödeneği ve konut yardımı ödemeleri öne çıkmaktadır (Coles vd., 2010: 16-17). Benzer bir çalışma Avrupa Birliği üyesi ülkeler özelinde de ortaya koyulmuş olup eğitime devam etmeyen ve istihdam piyasasında yer almayan gençlerin AB üye ülke ekonomilerine maliyeti, 2008 yılı için yaklaşık 120 milyar euro (26 üye ülke için) olarak ifade edilmektedir. Söz konusu toplam tutar, üye ülkelerin toplam GSYH'nın %1'ine tekabül etmektedir (Mascherini vd., 2012: 80-82).

## 5.2. Kamu Gelir Kaybı ve Türkiye

Türkiye'de uygulanmakta olan 12 yıllık zorunlu eğitim sistemi her ne kadar kesintisiz bir eğitim modeli olarak ön plana çıksa da okul terki oranlarının istenilen seviyede olmadığı ifade edilebilir. Bu durum On Birinci Kalkınma Planı (2019-2023)'nda yer alan "...ortaöğretimde okul terklerinin azaltılması ihtiyacı önemini korumaktadır." ifadesiyle de desteklenmektedir (www.sbb.gov.tr, 2020).

Okul terki, bireyler açısından işgücü piyasasında istihdam edilebilirlik düzeyini azaltarak daha düşük ücretler ile çalışmak zorunda kalınması sonucunu doğurur iken devletler açısından bu durumun karşılığı, vergi geliri ve sosyal parafiskal gelir (SGK primi) kaybı olarak ifade

edilebilir. Dolayısıyla okul terkinin maliyeti kapsamında devletler açısından gelir kaybı düzeyinin belirlenmesi, bu sorunun farklı bir boyutunu ortaya koymaya da yardımcı olmaktadır. Literatürde okul terkinine yönelik daha çok nedenler ve sonuçların ortaya koyulduğu sınırlı çalışmalar (Özer vd., 2011; Küçükler, 2018; Zorbaz ve Özer, 2020) olmakla birlikte okul terkinin maliyeti konusunda Türkiye özelinde herhangi bir çalışma bulunmamaktadır.

Çalışmanın bu bölümünde öncelikle okul terk sayıları belirlenerek bu veriler ışığında genel lise ve meslek lisesi mezuniyeti durumunda ortaya çıkan kamu gelir kaybı toplamı, 2018 yılı verileri ile hesaplanmıştır. 2018 yılının seçilmiş olmasının gerekçesi ise hesaplamada kullanılan tüm değişkenlere ait verilerin ilgili yıl için elde edilebilir olmasıdır.

Türkiye’de 2018 yılı için okul terki sayıları; çağ nüfus yaşı ve okullaşma oranı verileri ile hesaplanarak Tablo 6’da sunulmuştur.

**Tablo 6: Türkiye’de Ortaöğretim Düzeyinde Okul Terki Sayıları (2018)**

Yaş	Nüfus (Kişi)	Okullaşma Oranı (%)	Okul Terki (Kişi)
14	1,225,127	95.44	55,866
15	1,204,096	91.42	103,311
16	1,222,888	86.32	167,291
17	1,309,109	80.33	257,502

Kaynak: Korlu, 2019; TÜİK, 2020, Adrese Dayalı Nüfus Kayıt İstatistikleri ve MEB Milli Eğitim İstatistikleri (2018-2019) kullanılarak tarafımızca hesaplanmıştır.

Tablo 6’ya bakıldığında Türkiye’de ortaöğretim düzeyinde okul terkinin 14 yaş grubunda en düşük seviyede olduğu ve yaş arttıkça bu sayının yükseldiği görülmektedir. 2018 yılı için toplam 583,970 öğrenci, eğitim sisteminin dışına çıkmıştır.

2018 yılı için eğitim sistemi dışında kalan öğrenci sayısı belirlendikten sonra kamu gelir kaybı (*Vergi Geliri + SGK Primi*) hesaplamasında kullanılacak bir diğer önemli veri olan eğitim durumuna göre elde edilen ücret, farklı mezuniyet türlerine göre Tablo 7’de sunulmuştur.

**Tablo 7: Eğitim Durumuna Göre Aylık Ortalama Brüt Ücret (2018)**

Gelir (Brüt Aylık/TL)		
İlkokul ve Ortaokul	Lise	Meslek Lisesi
2,804	3,011	4,061

Kaynak: TÜİK, 2020. [http://tuik.gov.tr/PreTablo.do?alt\\_id=1008](http://tuik.gov.tr/PreTablo.do?alt_id=1008) (16.09.2020)

Eğitim durumuna göre bakıldığında; ilkokul ve ortaokul mezunlarının 2,804 TL (Brüt/Aylık), lise mezunlarının 3,011 TL (Brüt/Aylık) ve meslek lisesi mezunlarının 4,061 TL (Brüt/Aylık) ortalama gelir elde ettiği görülmektedir. Eğitim durumuna göre ortalama gelir belirlendikten sonra söz konusu gruplara ait ödenen yıllık vergi miktarı (*Gelir Vergisi + Damga Vergisi*) ile SGK kesintileri (*SGK primi + işsizlik sigortası*) ayrı ayrı hesaplanmıştır.

Türkiye’de; 193 Sayılı Gelir Vergisi Kanunu’nun 103. Maddesinde yer alan gelir vergisine tabi gelirlerden artan oranlı vergi tarifesine göre gelir vergisi hesaplanmaktadır. 2018 takvim yılı için 14,800 TL’ye kadar % 15; 34,000 TL’nin 14,800 TL’si için 2,220 TL, fazlası % 20; 80,000 TL’nin 34,000 TL’si için 6,060 TL, (ücret gelirlerinde 120,000 TL’nin 34,000 TL’si için 6,060 TL), fazlası % 27; 80,000 TL’den fazlasının 80,000 TL’si için 18,480 TL, (ücret gelirlerinde 120,000 TL’den fazlasının 120,000 TL’si için 29,280 TL), fazlası % 35 oranında tarife

belirlenmiştir. Gelir vergisi dışında ücret gelirlerinden damga vergisi tahsil edilmektedir. 2018 yılı damga vergisi oranı binde 7.59'dur (Resmi Gazete, 2020).

Ücret gelirleri üzerinden vergi kesintisinin yanında SGK kesintileri de yapılmaktadır. SGK kesintileri ise çalışan ve işveren payı olmak üzere ayrılmakta ve kesinti oranları değişmektedir. 2018 yılı için SGK primi çalışan payı % 14, işsizlik sigortası primi ise % 1 olarak uygulanmıştır. İşveren tarafında ise SGK primi işveren payı %20.5<sup>1</sup>, işsizlik sigortası primi ise %2 oranında uygulanmaktadır.

Mezuniyet durumu ilkökul/ortaokul olan ve ücret geliri elde edilen kişilerin gelir vergisi, damga vergisi, SGK primi ve işsizlik sigortası primi (*Çalışan/İşveren*) aylık olarak hesaplanarak bir hesap dönemi içinde toplam tutarları Tablo 8'de sunulmuştur.

**Tablo 8: İlkokul/Ortaokul Mezuniyet Durumuna Göre Yıllık Vergi Miktarı ve SGK Primleri (2018)**

	İlkokul / Ortaokul						
	Brüt Gelir	Aylık Gelir Vergisi <sup>2</sup>	Damga Vergisi	Çalışan		İşveren	
				SGK Primi	İşsizlik Sigortası	SGK Primi	İşsizlik Sigortası
<i>Ocak</i>	2,804	205.3	21.28	392.56	28.04	574.82	56.08
<i>Şubat</i>	2,804	205.3	21.28	392.56	28.04	574.82	56.08
<i>Mart</i>	2,804	205.3	21.28	392.56	28.04	574.82	56.08
<i>Nisan</i>	2,804	205.3	21.28	392.56	28.04	574.82	56.08
<i>Mayıs</i>	2,804	205.3	21.28	392.56	28.04	574.82	56.08
<i>Haziran</i>	2,804	205.3	21.28	392.56	28.04	574.82	56.08
<i>Temmuz</i>	2,804	299.49	21.28	392.56	28.04	574.82	56.08
<i>Ağustos</i>	2,804	324.47	21.28	392.56	28.04	574.82	56.08
<i>Eylül</i>	2,804	324.47	21.28	392.56	28.04	574.82	56.08
<i>Ekim</i>	2,804	324.47	21.28	392.56	28.04	574.82	56.08
<i>Kasım</i>	2,804	324.47	21.28	392.56	28.04	574.82	56.08
<i>Aralık</i>	2,804	324.47	21.28	392.56	28.04	574.82	56.08
<b>Toplam</b>	<b>33,648</b>	<b>3,153.64</b>	<b>255.36</b>	<b>4,710.72</b>	<b>336.48</b>	<b>6,897.84</b>	<b>672.96</b>

Kaynak: Tarafımızca oluşturulmuştur.

Buna göre ilkökul/ortaokul mezunu bir kişinin elde ettiği ücret gelirinden, yıllık 3,153.64 TL gelir vergisi, 255.36 TL damga vergisi, 4,710.72 TL SGK primi ve 336.48 TL işsizlik sigortası kesintisi yapılmaktadır. Ayrıca SGK primi işveren payı olarak 6,897.84 TL, işsizlik sigortası işveren payı olarak da 672.96 TL brüt ücret geliri üzerinden kesinti yapılmaktadır. Mezuniyet durumu orta öğretim (lise) olan ve ücret geliri elde eden kişilerin ücret gelirleri üzerinden tahsil edilen vergi ve SGK primleri Tablo 9'da sunulmuştur.

<sup>1</sup> 5510 sayılı Kanununun 81. maddesinin (ı) bendine göre, bentte belirtilen şartları sağlayan işverenlere, SGK primi işveren payında 5 puanlık indirim öngörülmekle birlikte gerekli şartları sağlamayan işverenler için, SGK primi işveren payı %20,5'dir (ailevecalisma.gov.tr, 2020).

<sup>2</sup> Tüm hesaplamalarda, 2018 yılı Gelir Vergisi Tarifesi kullanılmış olup kişinin bekâr ve hiç çocuğunun olmadığı varsayılmıştır. Ayrıca gelir vergisi tutarı; Asgari Geçim İndirimi (AGİ) düşülerek (2018 yılı için 152,21TL) hesaplamaya dâhil edilmiştir.

**Tablo 9: Lise Mezuniyet Durumuna Göre Yıllık Vergi Miktarı ve SGK Primleri (2018)**

	Orta Öğretim (Lise)						
	Brüt Gelir	Aylık Gelir Vergisi	Damga Vergisi	Çalışan		İşveren	
				SGK Primi	İşsizlik Sigortası	SGK Primi	İşsizlik Sigortası
<i>Ocak</i>	3,011	231.69	22.85	421.54	30.11	617.26	60.22
<i>Şubat</i>	3,011	231.69	22.85	421.54	30.11	617.26	60.22
<i>Mart</i>	3,011	231.69	22.85	421.54	30.11	617.26	60.22
<i>Nisan</i>	3,011	231.69	22.85	421.54	30.11	617.26	60.22
<i>Mayıs</i>	3,011	231.69	22.85	421.54	30.11	617.26	60.22
<i>Haziran</i>	3,011	259.50	22.85	421.54	30.11	617.26	60.22
<i>Temmuz</i>	3,011	359.66	22.85	421.54	30.11	617.26	60.22
<i>Ağustos</i>	3,011	359.66	22.85	421.54	30.11	617.26	60.22
<i>Eylül</i>	3,011	359.66	22.85	421.54	30.11	617.26	60.22
<i>Ekim</i>	3,011	359.66	22.85	421.54	30.11	617.26	60.22
<i>Kasım</i>	3,011	359.66	22.85	421.54	30.11	617.26	60.22
<i>Aralık</i>	3,011	359.66	22.85	421.54	30.11	617.26	60.22
<b>Toplam</b>	<b>36,132</b>	<b>3,575.91</b>	<b>274.20</b>	<b>5,058.48</b>	<b>361.32</b>	<b>7,407.12</b>	<b>722.64</b>

Kaynak: Tarafımızca oluşturulmuştur.

Tablo 9'a bakıldığında lise mezunu bir kişinin elde ettiği ücret gelirinden yıllık 3,575.91 TL gelir vergisi, 274.20 TL damga vergisi, 5,058.48 TL SGK primi ve 361.32 TL işsizlik sigortası kesintisi yapıldığı görülmektedir. Bunun yanında, SGK primi işveren payı olarak 7,407.12 TL, işsizlik sigortası işveren payı olarak da 722.64 TL kesinti yapılmaktadır.

Mezuniyet durumu orta öğretim (meslek lisesi) olan ve ücret geliri elde edilen kişilerin gelir vergisi, damga vergisi, SGK primi ve işsizlik sigortası primi (*Çalışan/İşveren*) aylık olarak hesaplanarak bir hesap dönemi içinde toplam tutarları Tablo 10'da sunulmuştur.

**Tablo 10: Meslek Lisesi Mezuniyet Durumuna Göre Yıllık Vergi Miktarı ve SGK Primleri (2018)**

	Orta Öğretim (Meslek Lisesi)						
	Brüt Gelir	Aylık Gelir Vergisi	Damga Vergisi	Çalışan		İşveren	
				SGK Primi	İşsizlik Sigortası	SGK Primi	İşsizlik Sigortası
<i>Ocak</i>	4,061	365.57	30.82	568.54	40.61	832.51	81.22
<i>Şubat</i>	4,061	365.57	30.82	568.54	40.61	832.51	81.22
<i>Mart</i>	4,061	365.57	30.82	568.54	40.61	832.51	81.22
<i>Nisan</i>	4,061	365.57	30.82	568.54	40.61	832.51	81.22
<i>Mayıs</i>	4,061	488.53	30.82	568.54	40.61	832.51	81.22
<i>Haziran</i>	4,061	538.16	30.82	568.54	40.61	832.51	81.22
<i>Temmuz</i>	4,061	538.16	30.82	568.54	40.61	832.51	81.22
<i>Ağustos</i>	4,061	538.16	30.82	568.54	40.61	832.51	81.22
<i>Eylül</i>	4,061	538.16	30.82	568.54	40.61	832.51	81.22
<i>Ekim</i>	4,061	574.45	30.82	568.54	40.61	832.51	81.22

<i>Kasım</i>	4,061	779.79	30.82	568.54	40.61	832.51	81.22
<i>Aralık</i>	4,061	779.79	30.82	568.54	40.61	832.51	81.22
<b>Toplam</b>	<b>48,732</b>	<b>6,237.48</b>	<b>369.84</b>	<b>6,822.48</b>	<b>487.32</b>	<b>9,990.12</b>	<b>974.64</b>

Kaynak: Tarafımızca oluşturulmuştur.

Tablo 10'a göre meslek lisesi mezunu bir kişinin elde ettiği ücret gelirinden, yıllık 6,237.48 TL gelir vergisi, 369.84 TL damga vergisi, 6,822.48 TL SGK primi ve 487.32 TL işsizlik sigortası kesintisi yapılmaktadır. Ayrıca SGK primi işveren payı olarak 9,990.12 TL, işsizlik sigortası işveren payı olarak da 974.64 TL kesinti yapılmaktadır.

Yıllık vergi miktarı ve SGK prim tutarları, eğitim durumu değişkenine göre hesaplandıktan sonra mezuniyet türleri arasındaki farklılıklar Tablo 11'de sunulmuştur.

**Tablo 11: Mezuniyet Durumuna Göre Yıllık Vergi ve SGK Prim Farkları (2018)**

	<b>İlkokul/Ortaokul (a)</b>	<b>Lise (b)</b>	<b>Meslek Lisesi (c)</b>
Gelir Vergisi	3,153.64 TL	3,575.91 TL	6,237.48 TL
Damga Vergisi	255.36 TL	274.2 TL	369.84 TL
<b>Yıllık Vergi Miktarı*</b>	<b>3,409 TL</b>	<b>3,850.11 TL</b>	<b>6,607.32 TL</b>
SGK Primi (Çalışan/İşveren)	11,608.56 TL	12,465.6 TL	16,812.6 TL
İşsizlik Sigortası (Çalışan/İşveren)	1,009.44 TL	1,083.96 TL	1,461.96 TL
<b>Yıllık SGK Prim Miktarı**</b>	<b>12,618 TL</b>	<b>13,549.56 TL</b>	<b>18,274.56 TL</b>
<i>Toplam Vergi Farkı* (1)</i>	441.11 TL (b-a)		3,198.32 TL (c-a)
<i>Toplam SGK Prim Farkı** (2)</i>	931.56 TL (b-a)		5,656.56 TL (c-a)
<b>Kamu Gelir Farkı</b>	1,372.67 TL (1+2)		8,854.88 TL (1+2)

Kaynak: Tarafımızca hesaplanmıştır.

Tablo 11'e bakıldığında ilkokul/ortaokul sonrası eğitime devam edip en az lise mezunu olunması (b-a) durumunda 441.11 TL, en az meslek lisesi mezunu olunması (c-a) durumunda ise 3,198.32 TL vergi farkı ortaya çıkmaktadır. Dolayısıyla ortaöğretim düzeyinde okul terki - özellikle meslek lisesi mezunu ile ilkokul/ortaokul mezunu arasında vergi tutarında ciddi bir farkın olması- devletin önemli düzeyde bir vergi gelirinden mahrum kalmasına neden olmaktadır.

Vergi geliri yanında ücret gelirleri üzerinden tahsil edilen SGK primleri de eğitim durumuna göre önemli farklılıklar göstermektedir. Bu noktada ilkokul/ortaokul sonrası eğitime devam edip en az lise mezunu olunması (b-a) durumunda 931.56 TL, en az meslek lisesi mezunu olunması (c-a) durumunda ise 5,656.56 TL SGK prim farkı ortaya çıkmaktadır.

Eğitim durumuna göre vergi ve SGK prim farklarının tamamı (*toplam vergi geliri + toplam SGK prim*) ele alındığında ise ilkokul/ortaokul sonrası eğitime devam edip en az lise mezunu olunması (b-a) durumunda 1,372.67 TL, en az meslek lisesi mezunu olunması (c-a) durumunda ise 8,854.88 TL kamu gelir kaybı ortaya çıkmaktadır.

Okul terkinin yol açtığı vergi ve SGK prim farklılıklarını daha detaylı ve net bir şekilde ortaya koymak adına lise ve meslek lisesi ayrımı çerçevesinde 2018 yılı yükseköğretime geçiş ve

istihdam oranları üzerinden değerlendirme yapmak yerinde olacaktır. Buna göre 2018 YKS okul türü ve yükseköğretim programlarına yerleşen aday sayıları Tablo 12'de sunulmuştur.

**Tablo 12: Yükseköğretim Programlarına Yerleşen Aday Sayıları (2018)**

	Lise	Meslek Lisesi
<i>Lisans</i>	149,611	30,445
<i>Ön lisans</i>	39,764	72,294
<i>Açık Öğretim</i>	2,027	15,426
<b>Toplam</b>	<b>191,402</b>	<b>118,165</b>
<i>Başvuran Öğrenci Sayısı<sup>3</sup></i>	471,191	483,162
<b>Yükseköğretime Geçiş Oranı (%)</b>	<b>40.62</b>	<b>24.45</b>

Kaynak: MEB (2019), Milli Eğitim İstatistikleri 2018/2019.

Yükseköğretime geçiş oranlarına bakıldığında 2018 yılı yeni mezun olan lise öğrencilerinin yaklaşık %40.62'si herhangi bir yükseköğretim programına yerleşmiş iken bu oranın meslek lisesi mezunlarında %24.45 olarak gerçekleştiği görülmektedir.

Okul terki ile ilişkili olarak kamu gelir kaybını belirleme aşamasında bir diğer veri, istihdam oranlarıdır. 2018 yılı verilerine göre lise mezunlarının yaklaşık %46.5'i istihdam edilirken bu oran meslek lisesi mezunları için %57.5 olarak gerçekleşmiştir (TÜİK, 2018).

Bu noktada hesaplanan ve elde edilen verilerle iki farklı mezuniyet durumuna göre 2018 yılı için okul terkinin yol açtığı vergi ve SGK prim kaybı ortaya koyulmuştur. İlk olarak 2018 yılı için hesaplanmış olduğumuz eğitim dışı kalan 583,970 kişinin tamamının eğitime devam ederek en az lise mezunu olduğu durum ele alınmış, sonrasında ise söz konusu okul terki yapan kişilerin tamamının en az meslek lisesi mezunu olma durumu hesaplanmıştır.

2018 yılı eğitim dışı kalan 583,970 kişinin eğitimine devam edip en az lise mezunu ve/veya meslek lisesi mezunu olması durumunda toplam vergi ve SGK prim farkı ile kamu gelir kaybı toplamı Tablo 13'te özetlenmiştir.

**Tablo 13: Kamu Gelir Kaybı (2018)**

	Lise		Meslek Lisesi		
<i>Okul Terki (Kişi)</i>		583,970	<i>Okul Terki (Kişi)</i>	583,970	
<i>Yükseköğretime Geçiş Oranı (%)</i>	40.62 (237,209 Kişi)	346,761	<i>Yükseköğretime Geçiş Oranı (%)</i>	24.45 (142,781 Kişi)	441,189
<i>İstihdam Oranı (%)</i>	46.5	161,243	<i>İstihdam Oranı (%)</i>	57.5	253,684
<i>Toplam Vergi Farkı</i>	441.11 TL (b-a)	71,125,900 TL	<i>Toplam Vergi Farkı</i>	3,198.32 TL (c-a)	811,362,610 TL
<i>Dolar Kuru (2018 Yılı Ort.)<sup>4</sup></i>	4.82 \$/TL	14.7 Milyon \$	<i>Dolar Kuru (2018 Yılı Ort.)</i>	4.82 \$/TL	168.3 Milyon \$

<sup>3</sup> Son sınıf düzeyinde (yeni mezun) aday sayıları baz alınmıştır.

<sup>4</sup> Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası, (2020), <https://evds2.tcmb.gov.tr/index.php?evds/serieMarket> (19.07.2020).



<i>Kişi Başına Vergi Farkı (\$)</i>	91.5 \$	<i>Kişi Başına Vergi Farkı (\$)</i>	663.5 \$
<i>Toplam SGK Prim Farkı</i>	931.56 TL (b-a)	150,207,529 TL	<i>Toplam SGK Prim Farkı</i> 5,656.56 TL (c-a)
<i>Dolar Kuru (2018 Yılı Ort.)</i>	4.82 \$/TL	31.1 Milyon \$	<i>Dolar Kuru (2018 Yılı Ort.)</i> 4.82 \$/TL
<i>Kişi Başına SGK Prim Farkı (\$)</i>	193.2 \$		<i>Kişi Başına SGK Prim Farkı (\$)</i> 1,173.5 \$
<i>Kamu Gelir Kaybı Toplamı</i>	45.9 Milyon \$		<i>Kamu Gelir Kaybı Toplamı</i> 466 Milyon \$
<i>Kişi Başına Kamu Gelir Kaybı</i>	284.8 \$		<i>Kişi Başına Kamu Gelir Kaybı</i> 1,837 \$

Kaynak: Tarafımızca oluşturulmuştur.

2018 yılı eğitim dışı kalan 583,970 kişinin eğitimine devam edip en az lise mezunu olduğu varsayımı altında öncelikle yükseköğretime geçiş yapan/yapacak kişi sayısı (*yaklaşık 237,209 kişi*) toplam okul terki sayısından düşülmüştür. Yükseköğretime devam etmeyen 346,761 kişinin 2018 yılı ortalama istihdam oranları baz alındığında yaklaşık 161,243 kişinin bir iş kolunda çalıştığı/çalışabileceği ve ücret geliri elde ettiği/edebileceği söylenebilir. Bu durumda istihdam edilen 161,243 lise mezununun yıllık vergi miktarı (*3,850.11 TL*) ile ilkokul/ortaokul mezunlarının yıllık vergi miktarı (*3,409 TL*) arasındaki fark 441.11 TL olup, toplam vergi farkı 71,125,900 TL (*161,243\*441.11 TL*) olmaktadır. 2018 yılı ortalama dolar/TL kuru baz alındığında ise vergi farkının yaklaşık 14.7 milyon dolar olduğu ifade edilebilir. Kişinin, lise mezunu olmayıp ilkokul/ortaokul mezunu olması durumunda kişi başına vergi farkı ise yaklaşık 91.5 \$ olmaktadır.

SGK primleri açısından bakıldığında ise, istihdam edilen 161,243 lise mezununun yıllık SGK prim miktarı (*13,549.56 TL*) ile ilkokul/ortaokul mezunlarının yıllık SGK prim miktarı (*12,618 TL*) arasındaki fark 931.56 TL olup, toplam SGK prim farkı 150,207,529 TL (*161,243\*931.56 TL*) olmaktadır. 2018 yılı ortalama dolar/TL kuru baz alındığında ise SGK prim farkının yaklaşık 31.1 milyon dolar olduğu söylenebilir. Bununla birlikte, kişinin lise mezunu olmayıp ilkokul/ortaokul mezunu olması durumunda kişi başına kamu gelir kaybının 284.8 \$ olduğu ifade edilebilir.

Eğitim dışı kalan 583,970 kişinin eğitimine devam edip en az meslek lisesi mezunu olduğu varsayımı altında ise yükseköğretime devam etmeyen 441,189 kişinin 2018 yılı ortalama istihdam oranları baz alındığında yaklaşık 253,684'ünün bir iş kolunda çalıştığı/çalışabileceği ve gelir elde ettiği/edebileceği söylenebilir. Bu durumda istihdam edilen 253,684 meslek lisesi mezununun yıllık vergi miktarı (*6,607.32 TL*) ile ilkokul/ortaokul mezunlarının yıllık vergi miktarı (*3,409 TL*) arasındaki fark 3,198.32 TL olup, toplam vergi farkı 811,362,610 TL (*253,684\*3,198.32 TL*) olmaktadır. 2018 yılı ortalama dolar/TL kuru baz alındığında ise vergi farkının yaklaşık 168.3 milyon dolar olduğu ifade edilebilir. Kişinin meslek lisesi mezunu olmayıp ilkokul/ortaokul mezunu olması durumunda kişi başına vergi farkı ise yaklaşık 663.5 \$ olmaktadır.

SGK primleri açısından bakıldığında ise, istihdam edilen 253,684 meslek lisesi mezununun yıllık SGK prim miktarı (*18,274.56 TL*) ile ilkokul/ortaokul mezunlarının yıllık SGK prim miktarı (*12,618 TL*) arasındaki fark 5,656.56 TL olup, toplam SGK prim farkı 1,434,978,767

TL (253,684\*5,656.56 TL) olmaktadır. 2018 yılı ortalama dolar/TL kuru baz alındığında ise SGK prim farkının yaklaşık 297.7 milyon dolar olduğu söylenebilir. Bununla birlikte, kişinin meslek lisesi mezunu olmayıp ilkokul/ortaokul mezunu olması durumunda kişi başına kamu gelir kaybının 1,837 \$ olduğu ifade edilebilir.

## 6. DEĞERLENDİRME VE SONUÇ

Okul terki, toplumsal gelişmenin önündeki en büyük engellerden biri olarak kabul edilmektedir. Okul terki sebebiyle yeterli düzeyde akademik ve mesleki eğitim alınamaması bireysel, mali ve sosyal birçok maliyete neden olmaktadır. Dolayısıyla bu durum bir taraftan toplumsal ve ekonomik açıdan verimliliğin ve rekabetin gerilemesine, diğer taraftan yoksulluğun artmasına ve kamu kaynaklarının optimal kullanılmamasına neden olmaktadır.

Çalışmada, 2018 yılı ortaöğretim dönemi için eğitim dışında kalan kişi sayısı hesaplanmış olup söz konusu kişilerin eğitimlerine devam etmesi varsayımı altında mezuniyet durumuna göre vergi ve SGK prim tutarı farklılıkları ortaya koyulmuştur. Buna göre lise ile ilkokul/ortaokul mezunları arasında 441.11 TL vergi farkı, 931.56 TL SGK prim farkı olmak üzere toplam 1,372.67 TL kamu gelir kaybı ortaya çıkmaktadır. Meslek lisesi ile ilkokul/ortaokul mezunları arasında ise kamu gelir kaybı 3,198.32 TL vergi ve 5,656.56 TL SGK prim farkı olmak üzere toplam 8,854.88 TL olarak hesaplanmıştır. Söz konusu farklar belirlendikten sonra ise mezuniyet durumlarına göre yükseköğretime geçiş oranları hesaplanmış ve üniversite eğitime devam etmeyen kişi sayısı, öğrenim durumuna göre istihdam oranları kapsamında işgücüne dâhil olduğu varsayılmıştır. Bu varsayımdan hareketle, ortaöğretim düzeyinde okul terkinin olmadığı ve mevcut durumda hesapladığımız okulu terk edenlerin tamamının en az lise mezunu olduğu durumda kamu gelir kaybı -elde edilen ortalama ücret gelirine göre- 2018 yılı için yaklaşık 45.9 milyon dolar, okulu terk edenlerin tamamının en az meslek lisesi mezunu olduğu durumda ise yaklaşık 466 milyon dolar olarak hesaplanmıştır. Kişi başına kamu gelir kaybı ise en az lise mezunu olma durumunda 284.8 \$ en az meslek lisesi mezunu olma durumunda ise 1,837 \$ olduğu söylenebilir.

Okul terkinin maliyetine yönelik bu öncü çalışma özelinde her ne kadar kamu gelir kaybı ortaya koyulmaya çalışılmış olsa da bazı sınırlılıkların olduğunu söylemek mümkündür. Öncelikle vergi gelirleri açısından bakıldığında çalışmada yalnızca ücret gelirleri üzerinden tahsil edilen gelir vergisi ve damga vergisi hesaplamasına yer verilmiştir. Söz konusu vergilerin yanında diğer vergi türleri olan harcama ve servet vergileri, çalışma kapsamına dâhil edilmemiş olup gelir elde edilmesi ile birlikte tüketim harcamalarının yapılması/yapılacak olması ve/veya servet ediniminin olacağı açıktır. Dolayısıyla kamu gelirleri açısından bakıldığında özellikle tüketim harcamaları sonucunda katma değer vergisi (KDV) ve özel tüketim vergisi (ÖTV) gibi vergi türlerinin de önem arz ettiği ifade edilebilir. Ayrıca gelir, harcama ve servet vergilerinin tamamının hesaplamaya dâhil edilmesi durumunda kamu gelir kaybının artacağı da rahatlıkla söylenebilir. Bunun yanında hesaplamada ortalama aylık/brüt ücret değişkeni kullanılmıştır. Ancak piyasa koşulları ve genel işleyişi göz önüne alındığında işe yeni başlamış bir çalışan ile tecrübeli çalışanlar arasında bir ücret farkının olacağını söylemek mümkündür. Ancak söz konusu farklılıklara yönelik detaylı verilere ulaşmak mümkün olmamaktadır. Benzer şekilde, sektör farklılıklarına göre ücretler de değişmektedir. Bununla birlikte, okul terkinin toplum ve kamu bütçesi üzerindeki maliyetlerini yalnızca vergi geliri ve SGK primleri ile değil, bilgi ve kültürel altyapı eksikliği çerçevesinde niteliksiz işgücü, suça yönelme eğilimleri, kayıt dışı ekonomi, sağlık hizmetlerinin sunumu ve kişi başına düşen eğitim harcamalarının verimsizliği gibi birçok toplumsal maliyet unsuru olan ve kamu bütçesini aşındırıcı faktör üzerinden

değerlendirmek de önem arz etmektedir. Dolayısıyla gelecekte bu alanda çalışacak araştırmacıların okul terkinin maliyeti kapsamında farklı maliyet unsurlarını bir bütün halinde analiz etmeye çalışması yerinde olacaktır.

## KAYNAKÇA

- ANDERSON, D. M. (2014). “In School and Out Of Trouble? The Minimum Dropout Age and Juvenile Crime”, *Review of Economics and Statistics*, 96(2), 318-331.
- ARMAND, A., BISSON-VAIVRE, C. & LHERMET, P. (2013). “Agir contre le décrochage scolaire: alliance éducative et approche pédagogique repensée”, *Rapport à Monsieur le,* file:///C:/Users/dqn/Downloads/agir-contre-le-d-crochage-scolaire-alliance-educative-et-approche-p-dagogique-repens-e-44216.pdf (15.09.2020)
- ASLUND, O., GRÖNQVIST, H., HALL, C. & VLACHOS, J. (2018). “Education and Criminal Behavior: Insights from An Expansion”, *Labour Economics*, 52, 178-192.
- BATSCHKE, C. (1985). *The High School Drop Out: Vocational Education Can Help*. Illinois State Board of Education.
- BELFIELD, C. (2008). “*The Cost of Early School-leaving and School Failure*”, New York: World Bank.
- BRIDGELAND, J. M., DILUHIO Jr, J. J. & MORISON, K.B. (2006). “*The Silent Epidemic: Perspectives of High School Dropouts*”, Washington: Bill & Melinda Gates Foundation.
- BRUNELLO, G. & DE PAOLO, M. (2014). “The Costs of Early School Leaving in Europe”. *IZA Journal of Labor Policy*, 3-22.
- CARBONARO, W. & WORKMAN, J. (2013). “Dropping Out of High School: Effects of Close and Distant Friendships”, *Social Science Research*, 42(5), 1254-1268.
- CATTERALL, J. S. (1985). “*On the social costs of dropping out of school (CERAS Report No:86-SEPI-3)*”, Stanford: Stanford University, School of Education.
- CHAPLIN, D. & LERMAN, R. (1997). “Dropping out: Public and private costs”, *Eastern Economics Association Meeting*. Washington, DC.
- CHEESEMAN DAY, J. & NEWBURGER, E.C. (2002). “*The big payoff: Educational Attainment and Synthetic Estimates of Work-Life Earnings*”, Washington, DC: US Census Bureau.
- COLES, B., GODFREY, C., KEUNG, A., PARROTT, S. & BRADSHAW, J. (2010). “Estimating the life-time cost of NEET: 16–18 year olds not in Education, Employment or Training”, York: University of York.
- CREATE (2009). “Dropping Out From School: Policy Brief Number 8. Consortium for Research on Education, Access, Transitions and Equity”, [http://www.create-rpc.org/pdf\\_documents/Policy\\_Brief\\_8.pdf](http://www.create-rpc.org/pdf_documents/Policy_Brief_8.pdf) (19.08.2020).
- CUTLER, D. M. & LLERAS-MUNEY, A. (2006). “Education and Health: Evaluating Theories and Evidence”, National Bureau of Economic Research (NBER Working Paper No. 12352).

- DAHL, G. B. (2005). “Early Teen Marriage and Future Poverty”, National Bureau of Economic Research (NBER Working Paper No. 11328).
- DEKKERS, H. & CLAASSEN, A. (2001). “Dropouts-Disadvantaged By Definition? A Study of The Perspective of Very Early School Leavers”, *Studies in Educational Evaluation*, 27, 341-354.
- EUROPEAN COMMISSION (2011). “Data Collection on and Monitoring of Early School Leaving (ESL)”, European Commission.
- EUROSTAT (2020), “Early Leavers From Education and Training”, [https://ec.europa.eu/eurostat/statisticsexplained/index.php/Early\\_leavers\\_from\\_education\\_and\\_trainig](https://ec.europa.eu/eurostat/statisticsexplained/index.php/Early_leavers_from_education_and_trainig) (Erişim Tarihi: 16.08.2020).
- KAUFMANN, J. J. & LEWIS, M. V. (1968). “The School Environment and Its Influence on Educational Programs for High School Dropouts”, U.S. Department of Health Education and Welfare, Office of Education Bureau of Research.
- KÜÇÜKER, E. (2018). “Kırsal Kesimde Yaşayan Kız Çocukların Örgün Ortaöğretimi Terk Etme Nedenleri”. *Eğitim ve Bilim*, 43(195), 97-117.
- KORLU, Ö. (2019). “Bir Bakışta Eğitim 2019’a Göre Türkiye’de Eğitimin Durumu”, <https://www.egitimreformugirisimi.org/yayin/bir-bakista-egitim-2019a-gore-turkiyede-egitimin-durumu/> (06.09.2020).
- LEVIN, H., BELFIELD, C., MUENNIG, P. & ROUSE, C. (2007). “*The Costs of Benefits of An Excellent Education for All of America’s Children*”, Lilo and Gerry Leeds to Teachers College, Columbia University.
- MASCHERINI, M., SALVATORE, L., MEIERKORD, A. & JUNGBLUT, J. M. (2012). “*NEETs: Young people not in employment, education or training: Characteristics, costs and policy responses in Europe*”, Luxembourg: Publications Office of the European Union.
- MCNEAL Jr, R. B. (1997). “High School Dropouts: A Closer Examination of School Effects”, *Social Science Quarterly*, 78(1), 209-222.
- MERTENS, D. M., SEITZ, P. & COX, S. (1982). “Vocational Education and The High School Dropout”, Columbus: The National Center for Research in Vocational Education The Ohio State University.
- MİLLİ EĞİTİM BAKANLIĞI (MEB) (2013). “Ortaöğretimde Sınıf Tekrarı, Okul Terk Sebepleri ve Örgün Eğitim Dışında Kalan Çocuklar Politika Önerileri Raporu”, [https://www.meb.gov.tr/meb\\_iys\\_dosyalar/2014\\_07/07035316\\_politikaraporu\\_baski\\_final.pdf](https://www.meb.gov.tr/meb_iys_dosyalar/2014_07/07035316_politikaraporu_baski_final.pdf) (Erişim Tarihi: 16.06.2020).
- MİLLİ EĞİTİM BAKANLIĞI (MEB) (2020). “Milli Eğitim İstatistikleri (2018-2019)”, [http://sgb.meb.gov.tr/www/icerik\\_goruntule.php?KNO=361](http://sgb.meb.gov.tr/www/icerik_goruntule.php?KNO=361) (19.07.2020).
- MORETTI, E. (2005). “Does Education Reduce Participation in Criminal Activities?”, Social Costs of Inadequate Education Symposium, [http://www.equitycampaign.org/events-page/equity-symposia/2005-the-social-costs-of-inadequate-education/papers/74\\_Moretti\\_Symp.pdf](http://www.equitycampaign.org/events-page/equity-symposia/2005-the-social-costs-of-inadequate-education/papers/74_Moretti_Symp.pdf) (19.07.2020).

- NATSEM (1999). “The Cost to Australia of Early School-Leaving/Technical Paper”, Canberra: University of Canberra.
- OECD (2010), “Overcoming School Failure: Policies That Work”, OECD.
- ÖZER, A., GENÇTANIRIM, D. ve ERGENE, T. (2011). “Türk Lise Öğrencilerinde Okul Terkinin Yordanması: Aracı ve Etkileşim Değişkenleri ile Bir Model Testi”, Eğitim ve Bilim, 36(161), 302-317.
- PSACHAROPOULOS, G. (2007). “The Costs of School Failure-A Feasibility Study (EENEE Analytical Report No. 2)”, European Expert Network on Economics of Education (EENEE).
- RESMÎ GAZETE (2020). “Gelir Vergisi Genel Tebliği”, <https://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2018/12/20181231M3-12.htm> (Erişim Tarihi: 16.08.2020).
- RESTA, M. & TEMPLE, J. (1978). “Dropout Rates Among Students Enrolled in New Mexico Secondary Vocational Education Programs”, Albuquerque: Institute for Applied Research Services, University of New Mexico.
- RICHARD, A. (2005). “Researchers Tally Costs of Education Failings”, Education Week, 25(10), 6-7.
- ROTERMUND, S. (2007). “Why students drop out of high school: Comparisons from three national (Statistical Brief Number 2)”, University of California Linguistic Minority Research Institute.
- ROUSE, C. (2005). “Labour Market Consequences of an Inadequate Education”, Social Costs of Inadequate Education. Teachers College Columbia University.
- RUMBERGER, R. W. (1987). “High School Dropouts: A Review of Issues and Evidence”, Review of Educational Research, 57(2), 101-121.
- RUMBERGER, R. W. (1995). “Dropping out of Middle School: A Multilevel Analysis of Students and Schools”, American Education Research Journal, 32(3), 583-625.
- RUMBERGER, R. W. (2001). “Why Students Drop Out of School and What Can be Done”, Dropouts in America: How Severe is the Problem? What Do We Know about Intervention and Prevention? Harvard University.
- RUMBERGER, R. W. & LIM, S. A. (2008). “Why Students Drop Out of School: A Review of 25 Years of Research (California Dropout Research Project Report #15)”, Santa Barbara: University of California Linguistic Minority Research Institute.
- RUMBERGER, R. W., Ghatak, R., Poulos, G., Ritter, P. ve Dornbusch, S. M. (1990). “Family Influences on Dropout Behavior in One California High School”, Sociology of Education, 63, 283-299.
- SMITH, D. L. & AMENT, P. A. (1990). “At Risk Secondary Students and Impact of Occupational Education”, Carson City: Nevada State Dept. of Education.
- SNYDER, H. N. & SICKMUND, M. (1999), “Juvenile Offenders and Victims: 1999 National Report”, US Department of Justice.

- T.C. AİLE, ÇALIŞMA VE SOSYAL HİZMETLER BAKANLIĞI (2020). “Asgari Ücretin Net Hesabı ve İşverene Maliyeti”, <https://www.ailevecalisma.gov.tr/media/35788/asgari-ucetin-net-hesabi-ve-isverene-maliyeti-2020-01012020-31122020.pdf> (Erişim Tarihi: 16.09.2020).
- T.C. CUMHURBAŞKANLIĞI STRATEJİ VE BÜTÇE BAŞKANLIĞI (2020). “On Birinci Kalkınma Planı (2019-2023)”, <http://www.sbb.gov.tr/wp-content/uploads/2019/07/OnbirinciKalkinmaPlani.pdf> (19.07.2020).
- TÜRKİYE CUMHURİYET MERKEZ BANKASI, (2020), “Kurlar”, <https://evds2.tcmb.gov.tr/index.php?evds/serieMarket> (19.07.2020).
- TÜRKİYE İSTATİSTİK KURUMU (TÜİK) (2020). “Adrese Dayalı Nüfus Kayıt İstatistikleri”, [http://www.tuik.gov.tr/PreTablo.do?alt\\_id=1059](http://www.tuik.gov.tr/PreTablo.do?alt_id=1059) (16.09.2020).
- VARNER, S. E. (1967), “School Dropouts”, Washington, D.C.: National Education Association.
- WEIS, L., FARRAR, E. ve PETRIE, H. G. (1989). “Dropouts From School: Issues, Dilemmas and Solutions”, New York: State University of New York Press.
- ZORBAZ, O. & ÖZER, A. (2020). “Okul Terk Riskini Etkileyen Öğrenci Özellikleri, Bir Okuldan Diğere Farklı Mıdır?”, Eğitim ve Bilim, 45(202), 191-210.

# The First Three Years of Presidential System of Government in the Light of Basic Principles, Practices and Revision Requests

(Research Article)

*Temel İlkeler, Uygulama ve Revizyon Talepleri Işığında Cumhurbaşkanlığı Hükümet Sisteminin İlk Üç Yılı*

Doi: 10.29023/alanyaakademik.883477

**Ahmet KIZILKAYA**

Dr., Turkish Ministry of National Education, Ankara/Turkey

ahmetkizilkaya111@gmail.com

Orcid ID: 0000-0002-7275-3664

**How to cite this article:** Kizilkaya, A. (2021). "The First Three Years of Presidential System of Government in the Light of Basic Principles, Practices and Revision Requests." *Alanya Academic Review*, 5(2), pp.693-704.

## ABSTRACT

### Keywords:

*Presidential System of Government, parliamentarism, presidential system, system revision, Turkey*

Received: 20.02.2021

Accepted: 26.04.2021

Turkey adopted a new management model which is also called the Presidential System of Government by referendum held on April 16, 2017. This model has come into force after the elections held on June 24, 2018, and Recep Tayyip Erdoğan became the first president of the Presidential Government System. Eventually, Turkey has moved away from the parliamentary system which is shaped in the developmental stages of Turkish-Ottoman modernization and has approximately 150-years history and adopted a new management model of presidential system which can be considered as a Turkey-specific version. In the scope of this study, the basic principles and implementation practices of the Presidential System of Government, which is about to complete its third year, and the revision requests emerged in the process are discussed. The aim of this study is to reveal the uniqueness of Turkey's new management model, and to show what the equivalence of the system corresponds to in the constitutional law literature context.

## 1. INTRODUCTION

The government system debates, which includes the quest for the principles and rules to be the basis of and model to be taken for defining how the relations among the legislative, executive and judicial powers that constitute the basic elements of modern state formation to be shaped, have a history spreading over the entire republican period. These debates toward the discovery of a more rational, more efficient, and faster management mechanism that will best represent of Turkey's political, social and cultural reality have occurred in a course that become different according to the specific conditions, priorities and needs of each period, and have come until today.

Within this ongoing quest since March 19, 1877, when Turkey became acquainted with the concept of parliament, Parliamentary Government System, which was adopted with the 1921 Constitution and based on the unity of powers, has been moved into. This system had been changed with the 1924 Constitution, which was adopted after the Declaration of the Republic and a parliamentary system based upon soft separation of powers has been adopted. After all, between 1923 and 1946 when the one-party regime prevailed, a hybrid model that can be considered as a mixture of both systems was taken as basis. This hybrid model, whose dominant character is the parliamentary system, had also been continued both in the transition process to multi-party political life and the following Democrat Party period (1950-1960). Turkey experienced a transition to 'pure parliamentarism' with 1961 Constitution, and to 'rationalized parliamentarism' with 1982 Constitution so that these both constitutions are the product of a military coup period (Tekin 2015: 44-48; Yıldız 2015).

These political developments taking place in a political, legal and social order shaped by the military coups at short intervals resulted in a continuous management crisis due to the failure to formulate or apply the constitutional principles and rules that underpin the relations between the executive and legislative powers; and these developments have accelerated the debates about the change of the government system. The essence of these debates, which had started to intensify and gain continuity especially since the preparation process of the 1982 Constitution, was formed by the criticisms expressed against the double-headed executive system. Frequent incompatibilities among the double-headed executive powers consisting of empowered but irresponsible president, and prime minister and cabinet of ministers have led to system crises at times. Also, this has caused political and economic instability except for some extraordinary periods and has set the stage for military coups. This double headedness, arising from the construct of the parliamentary system operating under the pressure and control of the tutelage institutions (Karatepe et. al., 2017: 22), has been seen as the main obstacle to the establishment of a stable and strong management model by some academic and political community, and this has also constituted the main reason for the objections to the existing system and the quest for a new system.

Within the scope of these quests, presidency system suggestions have voiced as a result of the contention arising from the fact that the parliamentary democracy experience does not fit in Turkey's reality and meet Turkey's needs. In fact, the main factor that proposed this suggestion, expressed by various academic and political circles for all along time, for the agenda of politics and society and turned it into a serious debate on the government system is being defended the issue by the prime ministers and the presidents of the republic in the relevant period. The debates on the presidential system, which was placed at the center of the political agenda by Turgut Özal and Süleyman Demirel, who previously served both as prime minister and president, were getting so much into the idea and gained supporters during Recep Tayyip Erdogan's prime ministry period.

Erdogan's theses, who think that the clearance of a guardianship management system shaped by conventional military coups and/or coup attempts at frequent intervals, postmodern qualified intervention attempts to overthrow the civilian political powers that have come into power with the free will of the people, e-memorandum, closure cases to political parties, laws restricting / prohibiting individual rights and freedoms and similar applications can only be possible with the presidential system, has come to the fore as a strong challenge to the parliamentary system.



Thus, in this period, an important amendment in the 1982 Constitution was made with the referendum held in 2007 as a beginning, and the regulation that made it possible for the president of the republic to be elected by the people was adopted. With this regulation, the government system in Turkey largely moved away from the parliamentary system and take the form of close to the semi-presidential system (Demirkaya 2018:14). The first election within the scope of the aforementioned regulation was held on 10 August 2014 and Recep Tayyip Erdoğan became the first president of Turkey Republic elected directly by the voters.

On the one hand, this development actually led to a rapid evolution of Turkey's government system towards the presidential regime, on the other hand it has made the double headedness in executive more visible. However, in a process where the parliamentary system and therefore the presence of the prime minister and the government continue formally, the direct election of the President by popular vote has put the system into a new crisis. As a result of the quests for overcoming this crisis and positioning the government system within a constitutional framework in line with the new status of the presidency, it was decided to hold a new referendum that anticipates amendments in the relevant articles of the 1982 Constitution. In the referendum held on April 16, 2017, approximately 51.5 percent of the people voted as "yes", and approved the arrangement presented as the "Presidential System of Government". As a result of the elections held on June 24, 2018, within the scope of this legal regulation, Erdogan was elected not only as the president once again, but as the sole empowered at the head of the executive. Thereby, the system crisis caused by the de facto situation has come to an end, and a new management model of presidential system, which can be considered as a Turkey-specific version, has been adopted to.

In this study, it is aimed to examine the basic principles, application practices and revision requests emerging during the process regarding the mentioned model, which is about to complete its third year. For this purpose, firstly, the prominent features and innovations of the new system were discussed, and then the implementation / implementation process was evaluated. After mentioning the debates about how the new system can be positioned in the constitutional law literature, the revision demands that emerged during the process were examined.

## **2. BASIC QUALIFICATIONS OF THE SYSTEM AND ITS INNOVATIONS**

With the Presidential System of Government, the legislative, executive and judicial powers that constitute the three pillars of the state were revolutionized. In this new system positioning the President as the sole authoritative person in charge of the executive, a management model based on a relatively stiffer separation of powers compared to parliamentarism has been created. It is possible to say that this new model has three basic features from institutional perspective. The first of these features is the acceptance of the principle of the supremacy of the legislative, the second is the inclusion of regulations aimed at increasing the efficiency of the executive, and the third is the development of anti-lock mechanisms to make the system functional (Alkan 2018: 40). As for rationalization of these features in a more explanatory framework requires an understanding of how the relations between legislative and executive powers and these powers are formed in the new system.

In this context, the first point to be underlined is the fact that the Presidential System of Government did not make any difference in terms of consisting of the legislative power compared to the parliamentary system. In both systems, the legislative power consists of a

unicameral structure. In the new model, however, it has been aimed to increase democratic participation and representation by making changes in the number of deputies and the election conditions. Accordingly, the number of deputies has been increased from 550 to 600 and the age of candidacy has been reduced from 25 to 18. In addition, it has been aimed to hold the presidential and the general elections simultaneously by extending the electoral period from four to five years. Thus, the formation of a relatively stable political order was foreseen, in which the legislative and executive organs were elected via direct popular vote with two separate elections and the operation of both was not dependent on each other's approval. Moreover, as a requirement of the regulation, both the president and the parliament were given the authority to renew the elections. Due to the nature of the new system, vote of confidence and interpellation practices, which are characteristics of the classical parliamentary system and carried a meaning that the government bears legal liability towards the parliament, has also been abolished. Supervision of the presidential cabinet, which does not require the approval of the parliament and was established outside the parliament, was made possible through parliamentary inquiry, parliamentary investigation, general debate and written questions (Akçakaya et. al., 2018: 927; Turan 2018: 50).

In fact, this last issue, which is one of the innovations brought by the Presidential Government System towards the legislative field, is also an indicator of how the effectiveness of executive organ in the system has increased. Differ from the classical parliamentary system, a government structure has been formed, in which does not need to receive a vote of confidence from the parliament, cannot be fell off with interpellation, and can be established by the head of executive whose legitimacy of power vested directly from people. Alkan (2018: 41), explains the distinctive features of the government structure referring to the presidential decree, which is one of the most discussed concepts of the new system, as follows.

*This system recognizes the authority of the president in the field of execution in order to ensure presidency accountability to the public and gives the policy-making initiative to the executive authority determined directly by election. Therefore, in order for the system to function the president should be furnished with the authority in terms of the issues in the field of execution including to determine the personnel of the presidency, to establish the necessary committees and to make the institutional revision which is the reflection of the service efficiency and the policy to be followed. This is the main reason why the president is empowered to issue decrees in presidential systems. The decree is an authority that ensures the president's accountability to the public and sets the stage for the public that can hold the president directly responsible, and it has been adopted in all presidential systems. Thus, in order to determine the legislative area in the Presidential system, it is necessary to look primarily at how the Presidential Decree is prepared in the new system.*

The matters of the presidential decree mentioned by Alkan are elaborated in Article 104 of the Constitution, and the scope and bounds of the authority to issue decrees are clearly drawn. The article providing that the President of the Republic can issue decrees only on matters related to executive power excludes the fundamental rights, individual rights and duties, and political rights and duties from this area of jurisdiction. Moreover, constitutionally this authority is not allowed to be used for the subjects that are exclusively stipulated to be enact by law and clearly enacted. Furthermore, the comprehensiveness of Presidential decree has been limited by expressing that a decree published earlier will be abated in case of enactment by Grand National Assembly of Turkey (TBMM) on the same issue. According to Alkan (2018: 42), this article

regulates the presidential decree, which left four areas to the regulatory power of the executive, while giving approximately eighty areas to the legislature.

However, it should be noted that although President decrees are limited to only four areas, the areas give a wide range of action to the executive because of their qualities and the fact that the acts in these areas are not subjected to legislative audit. The authority to issue decrees, which is valid in a wide range from the establishment and abolition of ministries to the foundation of public legal entities, is the result of the central role and position given to the executive power by the new system. As a matter of fact, the institutional structure of the new system has also been designed within the scope of this authority exclusively left to the executive power, and therefore to the president. The presidential organization forming the executive power was arranged with Presidential Decree No. 1 published in the Official Gazette, dated July 10, 2018. With the scope of the aforementioned regulation, new administrative units such as vice-presidency, offices and policy boards were established, and the number of ministries was reduced to 16.

The innovations coming with the new system regarding the executive power are not limited to these issues. In this system, the president is allowed to maintain the ties with his political party even after the elections. With this opportunity, also referred to as the party-member presidency, the President has been enabled to preserve the influence and power over the party. Thus, the central position of the president in the system was expressed once again, and the efficiency of the executive power was desired to be strengthened.

Apart from these regulations, which determine the institutional architecture and qualities of the presidential system regarding the legislative and executive powers, some mechanisms have also been developed to prevent the deadlock in the system caused by a possible dispute between both powers. The first of these mechanisms, which can be examined under three separate titles, is the simultaneous election practice mentioned above. This practice is based on the assumption that voter behavior will be shaped towards the formation of a parliamentary majority in line with the president and reflects a perspective towards resolving a possible incompatibility between both powers. The second mechanism to prevent the system deadlock includes the budget issue. The previous year's budget can be revised and entry into force in order to avoid a crisis situation caused by the possibility the legislative power does not approve the budget. The third and last mechanism is the principle of mutual renewal of elections. According to this principle, both powers can decide to go for an election, but independent of which force makes this decision, the presidential and parliamentary elections are held together. This situation necessitates the existence of a very serious problem or crisis that cannot be solved by consensus for a possible election decision and strengthens the system functionality (Alkan 2018: 46-48).

In addition to these regulations which are made regarding how the relationship between the legislative and executive powers and each other's should be, various changes have been made in jurisdiction with the new system. In this context, the phrase "neutral" has been added to the constitutional article based on basis of the principle that courts are "independent"; various regulations determining the courts names, the number of members of the courts and selection criteria of those members have been made. However, it should be emphasized that these regulations in jurisdiction are not directly related to the characteristics and functionality of the Presidential System of Government (Akçakaya et. al. 2018: 931). For this reason, it is possible to evaluate these developments as technical regulations consisting of adapting the judiciary functionality with the new system.

When all regulations made in the scope of the Presidential Government System are contextualized, it can be said that Turkey break with the tradition of parliamentarism ongoing dated from the last quarter of the 19th century, and institutional and managerial principles and practices shaped based on this tradition. As a result of this breaking with the tradition, Turkey has gained a new understanding and a government system named as 'the party-member presidency' or 'Turkish-style presidential system'. Although this aforementioned system can be placed in a framework suitable for the presidential model in terms of its general content, the underlying criteria denoting what the system actually corresponds to and/or what kind of management philosophy it is based on are implicit in the practices period of the passed about 3-years.

### **3. IMPLEMENTATION PROCESS OF THE PRESIDENTIAL SYSTEM OF GOVERNMENT**

The execution process of the Presidential Government System in the execution organ started with the "Presidential Decree on Presidential Organization" published in the Official Gazette, Decree No. 1, dated July 10, 2018. With this decree, the institutional structure of the presidential organization and the main actors that will shape public policy have been determined. Thereby, a large number of political and administrative qualified units needed for fulfill the effective implementation of the executive power belonging to the president were established. In this regard, institutional structure consisting of vice presidents, nine policy boards, affiliated institutions and organizations, four offices and sixteen ministries, as well as the administrative affairs department have been established (Official Gazette, dated July 10, 2018:1-192). It is possible to categorize these structures forming the Presidential organization as "staff units" and "supportive units". While the supportive units carry out institutional and administrative affairs, staff units consisting of policy boards and offices emerged as a new organizational model aimed at enhancing the president's public policy formulation capacity (Sobacı et.al. 2018: 2-3).

After the organizational structure of the presidency, which constitutes the executive power, has been determined, the new system has started to be put into effect and to produce its own practices. The basic instrument that makes these practices come into being is presidential decrees. This instrument, which is new in terms of the Turkish judicial system, has become the primary tool in the implementation of public policies, and has severely limited the possibility of the legislative power to be involved in the process. In fact, this issue causes a series of spreading criticisms that the number of decrees is higher than laws made by the parliament and either neutralize the legislation or steal a role from it. As a matter of fact, it is often criticized that these decrees weaken the legislative role of the parliament, undermined the legal certainty and legal predictability principles, were prepared without negotiation and justification, and changed at short intervals (Göneç 2019: 3). In the study by Gözler (2019) evaluating the one-and-a-half-year practices of the Presidential Government System in terms of execution, it is stated that the number of decrees issued from July 9, 2018 to December 26, 2019 is 55, however 31 of those were issued for amendments to previous decrees.

Undoubtedly, subjecting the presidential decrees to such intense and harsh criticism arises from the reactions towards the implementation of most of the practices and regulations regarding the execution via this tool. The execution process of the new system started with the Presidential Decree No. 1, continued with the publication of other decrees repeated at short intervals and including pretty detailed regulations. However, these decrees should not be regarded as the only

tool in public policy formulation. Because, in the new system, other tools such as the "presidency annual program" and "100-day action program" which regulate the executive power's activities for operations have been developed. By means of these tools, short and medium term action plans of the executive power have been announced, and the question of what the government does in areas ranging from education to health, from economy to transportation, from defense to foreign policy and the question what it targets for the future have been explained in detail. Within the scope of 2018, when the system came into force, two separate programs containing 100-day execution goals have been published; as to 2019 and 2020, annual programs have been announced for. The first annual program covering the year 2019 was published in the repeated issue of the Official Gazette dated October 27, 2018, and the second annual program covering the year 2020 in the repeated issue of the Official Gazette dated November 4, 2019.

President Recep Tayyip Erdoğan given an inclusive speech on the issues explained in depth in the aforementioned documents at the meeting hold on 21 July 2020, where he evaluated the two-year activities of the Presidential Cabinet (Presidency of The Republic of Turkey, Retrieved from (<https://www.tccb.gov.tr/konusmalar/353/120687/cumhurbaskanligi-hukumet-kabinesi-iki-yillik-degerlendirme-toplantisi-nda-yaptiklari-konusma>), on (22.11.2020)). In this speech, which can be seen as a general performance evaluation of the Presidential Government System, Erdoğan emphasizes that the new system, which provides radical changes in the management structure, presents a dynamic structure that allows for every change needed. Moreover, Erdoğan states that they have implemented many structural changes thanks to this system and presidential decrees and says that they will continue with an understanding based on reform, action and change in the next period. Erdoğan, who described himself as the person responsible for the executive that the empowered directly by the public and therefore had the right to hold accountability in addition to being legitimate representative of the state as president, states that 64 decrees and 2 thousand 755 decisions were issued during the last two year activities, and that an uninterrupted service was provided to the public in this way, and calls attention to some developments achieved with the new system.

*After the adopted to the Presidential Government System, we reduced the number of documents requested from citizens by 95 percent. Processing time of official correspondence decreased on average 71 percent for incoming papers and 32 percent for outgoing papers. We increased the number of institutions in Digital Turkey Platform to 664 with a 44 percent increase, and the number of citizens with e-government passwords increased by 27 percent to 48 million 584 thousand people. In the total number of entries to this platform, we have reached the 1.2 billion level, which was the last year level, in the first 6 months of this year. As a result of all these efforts, our country ranked 22nd among 193 countries in the United Nations e-Government Online Service Index.*

Of course, the points that Erdoğan pointed out in the second year evaluation meeting are not limited to these issues. After explaining the services in every field from education to health, from justice to security, from energy to agriculture with some data, he concluded the speech by saying that they would continue to march towards Turkey's 2023 goals, as the president and the presidential cabinet.

When Erdoğan's speech is evaluated as a whole, it makes an impression on the fact that he is satisfied with the two-year performance and general operation of the system, and again leaves also the door open for possible change demands. However, as stated before, presidential decrees

constitute the focus of criticism of the system. The central role and importance of the presidential decrees in the context of two years of actions that Erdogan attributes value to, clearly takes to mean that the possible changes will not cover the issues criticized in the context of these decrees. Because the decrees are seen as the main tool of the rapid and effective functioning of the new system and performed as the guarantee of the independence of the executive from the legislative power.

Another unique result of the new system in terms of Turkish political life was the implementation of the party-member presidency. In fact, the history of Turkish Constitutional Law has the past that is familiar with the concept of "party-member president", and the practices which is emerged in this direction. Mustafa Kemal Atatürk, the first president of the Republic of Turkey, held both the presidency and the Republican People's Party (CHP) leadership from 1923 to 1938. İsmet İnönü, who took over the portfolio of the presidency after Atatürk, continued both positions together until 1950. Third President Celal Bayar, resigned from chairperson after the Democratic Party (DP) had come to power and he had been elected as the president. In the following periods, the "objective and supra-party president" model, which was introduced with the 1961 Constitution and preserved in the 1982 Constitution, was adopted and the people elected as the president had to leave their political party memberships and their positions, if any. However, this model did not always work and showed a tendency to the "party-member president" model during the presidency period of leaders having strong political influence and belongings such as Turgut Özal, Süleyman Demirel and Recep Tayyip Erdoğan. These tendencies, which emerged as a result of the interventions by the elected presidents in the political processes in order to maintain their control over their political parties and the government, occasionally caused severe administrative crises and thus instability. The "party-member presidency" model has been included in the constitutional system in order to prevent such objections and to formalize this de facto action that has already taken place (Gönenç 2017: 1-3).

Having won the first elections held in accordance with the new system, Erdoğan had the opportunity to execute the Presidency of the Republic of Turkey and the Chairmanship of the Justice and Development Party (AK Party) together. Although Erdogan's execution of both duties together enabled him to maintain the control over his party and prevent possible crises, it is a fact that this situation also caused problems in the operation of the Presidential Government System. This is because the President, while representing the abstract existence of the state in the person of, he also represents the institutional identity of his party. This makes it difficult to distinguish between the President's works and operations representing the state and its execution-oriented actions, causes questioning of his impartiality and increase in the workload. That is to say, a significant part of the continual criticisms since the first day of the implementation of the new system covers these aforementioned issues arising from the party-member presidency model.

These criticisms and objections to the basic characteristics and practices of the Presidential System of Government have sparked a series of debates about by what name the new system should be called and how it should be defined. The debates shaped around the definition of the Turkish-style presidential system have always been benchmarked within a wide framework that includes the theoretical principles, institutional foundations and implementation practices of the new management model and contemporary/modern world examples.

#### 4. RECOGNITION PROBLEM OF THE SYSTEM AND REVISION REQUESTS

The issue of Turkey's new management model has been the debated subject in the context of how it corresponds to the constitutional law literature and what name it will be called, since the first day of the system. Prominent common emphasis on these ongoing debates about in which government system it will be categorized in and how it will be named is the assessment of that this model has attributes unique to Turkey. Therefore, the name of the new management model, which is accepted by the general public opinion, constitutes an example of uniqueness that will justify this assessment.

However, it should be noted that the unique (*sui generis*) attributes of the new government model, called the Presidential System of Government, are not limited to its name alone. It is possible to evaluate the basic characteristics and application practices of the model within the same context. The emphasis on the uniqueness of the system, in all the debates that started before the referendum dated April 16 2017 which constitutes the basis of the implementation of the new model continued until today, comes to the forefront and constitutes the explanation framework for the against to and in favor of the system. In this context there are some opinions such as; as a structure unique to Turkey that have similar practices of other the countries governed by the presidential systems (Sobacı et.al., 2018: 6), Turkish-style presidential model that emerges as the results of Turkey's internal dynamics and differs from the other presidential systems (İnaç 2018: 333), and as a system adopting the same rules with the presidential system but having differentiated rules to ensure efficient and stable management that Turkey needs (Karatepe et.al., 2017: 36-37).

As can be seen, all the statements about the definition of the new system contain an emphasis on uniqueness. The attributes that makes Turkey's new management model or system unique are explained by referencing to the presidential system. In other words, the Presidential System of Government, is defined as a specific version of a presidential system for Turkey. However, there are also opinion including that the definition which is widely accepted by the public opinion is not true, and although the system unique to Turkey, it is not relation with the presidential system. For example; Gözler (2017: 9-19) stated that Turkey's new government system is 'forces unity government system' rather than the presidential system, and has compared the presidential system in the US with the Turkey's new system in detail with nine item. In the context of this comparison, it is possible to summarize the points as follows:

- While in the United States the President cannot be discharged by legislature, it is possible in Turkey's new system that the President of the Republic can be discharged by making reelection decision.
- While in the United States the President cannot vacate the legislative organ, it is possible in Turkey's new system that the President of the Republic can vacate the parliament by means of making reelection decision.
- While the vice president elected by the people in the United States, in Turkey's system of government the vice president(s) are appointed to by the President.
- While Senate approval is required for the appointment of the ministers in the USA, there is no need for such an approval in Turkey.
- While the appointment of justiciar by the President depends on the Senate approval in United States, such necessity is not in question in Turkey's system.

- In the US, the authority of the president about appointment of some public officials requires Senate approval, there is no need for this approval in Turkey.
- While international treaties made by the President are subjected to senate approval by a two-thirds vote in US, this rule is beside the point in Turkey.
- While in the USA the president needs to get the budget approved to the Congress; in case if the budget is not approved in Turkey, it is possible that the president can continue by increasing the budget of the previous year.
- While in the USA the relationship between the president and his/her political party is loose, such relationship is liable to be very strict in Turkey.

The results of this elaborative comparison made between the government systems of those two countries, clearly reveal that the new government model in Turkey is not compatible with the classical meaning and operation of presidential system in constitutional law literature. Likewise, as stated above that the system in Turkey has emerged as a result of the specific conditions and has been become clear as "concretized a party-member presidency as a presidential system" (İnaç 2018: 337). The emphasis on clarification here reveals that the structuring process regarding the new management model continues. On one side of this structuring process, there are commendatory views recommending the revision of the new system in some respects, and on the other side, there are dissenter opinion defending a return to the classical parliamentary system. Especially the Nation Alliance, including the main opposition party CHP, almost all the opposition parties demand the abandonment of the Presidential Government System and switching to a strengthened parliamentary system. On the contrary, The People's Alliance consisting of the AK Party and the Nationalist Movement Party (MHP) have focused more on the revision of the system. As a matter of fact, President Erdoğan (July 21, 2020), in his speech mentioned above, stated that with the new management model, "a dynamic system that allows any change to be made quickly when necessary and when needed" is being built, and said that the doors are always open to quests and demands to find the better. Making changes in practices of party-member presidency, the re-establishment of the undersecretariat, which is the cornerstone of the state bureaucracy, increasing the number of ministries and strengthening relations between legislature and the presidential cabinet are the leading issues demanding revisions regarding the new system (Retrieved from (Aydınlık, 30 October 2020, <https://www.aydinlik.com.tr/haber/cumhurbaskanligi-hukumet-sisteminde-revizyon-hazirligi-222119>), on (23.11.2020)). These demands on Turkey's new government system are increasingly mentioned, and the expectations to the system revision are growing in each passing day. Undoubtedly, in addition to the criticism and objections of the opposition parties, the deficiencies arising from the construction of the system and the disruptions experienced in the implementation process have a great effect on this growth.

## 5. CONCLUSION

Turkey adopted a new management model which is also called the Presidential System of Government by referendum held on April 16, 2017. This adopted model have come into force after the elections held on June 24, 2018, and Recep Tayyip Erdoğan became the first president of the Presidential Government System. Eventually, Turkey has moved away from the parliamentary system which is shaped in the developmental stages of Turkish-Ottoman modernization and has approximately 150-years history, and entered new era.

The implementation process of the new period and consequently the new system, which started under Erdoğan's leadership and is approaching its third year, has basically been shaped around



three issues. The first issue is the Presidential Decree No. 1, which constitutes the institutional structure of the executive power and therefore the organizational framework of the new management model. With this decree, the supportive and staff units of the presidency that constitute the executive power were determined and an institutional architecture unique to the new system was created. The second issue that shapes the implementation process of the new system is the presidential decrees that also provides the implementation of the first issue. It is possible to say that these decrees serving as the primary means of reflecting the decisions and policies of the executive power into practice represent the founding role and power of the president in the system. The regulation, that allows taking the lead in the process as the party-member president within the context of the possibilities provided by the Presidential Government System, constitutes the third and the last issue.

All these issues come together in an institutional process concentrated on the person of the president, and shape the implementation process of the new management model, also known as the Turkish-style presidential system, or in other words, the Presidential Government System. As of today, the Presidential Government System, which has left two years behind and is approaching its third year, has been and continues to be at the center of intensive debates since the referendum process. It is observed that these debates, which take place around the theoretical framework and institutional functioning of the new government system and the implementation practices, have two different sides. While the first side is composed of opposition parties, groups and individuals who demands the complete abandonment of the new system, which it claims to have bypassed the legislative power and created a one-man regime, and advocates a return to the strengthened parliamentary system; the second side consists of pro-government or in favor of the government blocks that wants the new system to be revised from certain angles and to have a healthier functioning. However, it is observed that both proposition and opposition sides of the debates on the new system agree on some issues. Although the reasons and the tones of emphasis are different, the criticisms and objections that the founding role and power provided to the executive are inactivating or at least weakening the legislature and its members are the main issues that both sides have in common. It is seen that there is also a similar common view regarding the problems in the general functioning and performance of the system caused by the part-member presidential model.

## REFERENCES

- AKÇAKAYA, M. & ÖZDEMİR, A. (2018). “Cumhurbaşkanlığı Hükümet Sistemi ve Siyasal İstikrar”, Üçüncü Sektör Sosyal Ekonomi, 53 (3): 922-944.
- ALKAN, H. (2018). “Cumhurbaşkanlığı Sisteminin Kurumsal Özellikleri ve Demokratikleşme Sürecine Olası Etkileri”, Türkiye İletişim Araştırmaları Dergisi, 2018 Özel Sayı: 139-153.
- Aydınlık, “Cumhurbaşkanlığı Hükümet Sisteminde Revizyon Hazırlığı”, <https://www.aydinlik.com.tr/haber/cumhurbaskanligi-hukümet-sisteminde-revizyon-hazirligi-222119> (Accessed 23 November 2020).
- DEMİRKAYA, Y. (2018). “Cumhurbaşkanlığı Hükümet Sistemi ve Kamu Yönetimi’nde Yeni Aktörler: Sivil Toplum Örgütleri”, Cumhurbaşkanlığı Hükümet Sistemi: Kamu Yönetiminde Değişim, Editör: Yüksel Demirkaya, İstanbul: Hiperyayın: 13-34.
- GÖNENÇ, L. (2017). “Partili Cumhurbaşkanı”, TEPAV Politika Notu: 1-4.

- GÖNENÇ, L. (2019). “Hükümet Sistemi Tartışmaları-2: Cumhurbaşkanlığı Hükümet Sistemi’nin Bir Yıllık Performansı”, TEPAV Politika Notu, 1-3.
- GÖZLER, K. (2017). “Cumhurbaşkanlığı Sistemi mi, Başkanlık Sistemi mi, Yoksa Neverland Sistemi mi? 16 Nisan’da Neyi Oylayacağız?”, <http://www.anayasa.gen.tr/neverland.pdf> (Accessed 24 February 2017).
- GÖZLER, K. (2019). “Cumhurbaşkanlığı Hükümet Sisteminin Uygulamadaki Değeri: Bir Buçuk Yıllık Bir Bilanço”, [www.anayasa.gen.tr/cbhs-bilanco.htm](http://www.anayasa.gen.tr/cbhs-bilanco.htm) (Accessed 21 November 2020).
- İNAÇ, H. (2018). “Türk Tipi Başkanlık Sistemi”, Cumhurbaşkanlığı Hükümet Sistemi: Kamu Yönetiminde Değişim, Editör: Yüksel Demirkaya, İstanbul: Hiperyayın: 329-346.
- KARATEPE, Ş., ALKAN, H., ATAR, Y., BİNGÖL, Y., & DURGUN, G. B. (2017). Sorularla Cumhurbaşkanlığı Hükümet Sistemi. Memur-Sen Yayınları, Ankara.
- Official Gazette, Number: 30474, 10 July 2018.
- Official Gazette, Number: 30578 (Mükerrer), 27 October 2018.
- Official Gazette, Number: 30938 (Mükerrer), 4 November 2019.
- SOBACI, M. Z., MIŞ, N., & KÖSEOĞLU, Ö. (2018). “Türkiye’nin yeni yönetim modeli ve Cumhurbaşkanlığı teşkilatı”, Seta Perspektif, 206, 1-6.
- TEKİN, Y. (2015). Başkanlık Sistemi ve Kuvvetler Ayrılığı Tartışmaları, İstanbul: Kesit Yay.
- TURAN, A. M. (2018). “Türkiye’nin Yeni Yönetim Düzeni: Cumhurbaşkanlığı Hükümet Sistemi”, Social Sciences Research Journal, 7 (3): 42-91.
- Türkiye Cumhuriyeti Cumhurbaşkanlığı, “Cumhurbaşkanlığı Hükümet Kabinesi İki Yıllık Değerlendirme Toplantısı’nda Yaptıkları Konuşma”, <https://www.tccb.gov.tr/konusmalar/353/120687/cumhurbaskanligi-hukümet-kabinesi-iki-yillik-değerlendirme-toplantisi-nda-yaptiklari-konusma> (Accessed 22 November 2020).
- YILDIZ, A. (2015). “Giriş”, Karşılaştırmalı Hükümet Sistemleri: Başkanlık Sistemi, Editör: Havvana Yapıcı Kaya, Ankara: TBMM Araştırma Merkezi Yay. (2), 136-147.

# Tüketici Yenilikçiliğinin Akıllı Saat Kullanmaya Devam Etme Niyeti Üzerindeki Etkisinde Hedonik ve Faydacı Değerin Aracı Rolü<sup>1</sup>

(Araştırma Makalesi)

*The Mediating Role of Hedonic and Utilitarian Value in The Impact of Consumer Innovation on The Intention to Continue Using Smartwatches*  
Doi: 10.29023/alanyaakademik.870648

**Bülent YILDIZ**

Dr. Öğr. Üyesi, Kastamonu Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme (Türkçe)  
dr.yildiz.bulent@gmail.com  
Orcid No:0000-0002-5368-2805

**Dilber Nilay KÜTAHYALI**

Öğr. Gör., Kastamonu Üniversitesi Küre Meslek Yüksekokulu  
nilaykutahyali@kastamonu.edu.tr  
Orcid No: 0000-0003-4673-5179

**Bu makaleye atıfta bulunmak için:** Yıldız, B. & Kutahyalı, D. N. (2021). “Tüketici Yenilikçiliğinin Akıllı Saat Kullanmaya Devam Etme Niyeti Üzerindeki Etkisinde Hedonik ve Faydacı Değerin Aracı Rolü”, *Alanya Akademik Bakış*, 5(2), Sayfa No.705-726.

## **Anahtar kelimeler:**

Akıllı saat, tüketici yenilikçiliği, hedonik ve faydacı değer

**Makale Geliş Tarihi:**

29.01.2021

**Kabul Tarihi:**

12.04.2021

## **ÖZET**

Her alanda olduğu gibi teknoloji alanında da yenilik kaçınılmazdır ki yeniliğin belki de en çok yaşandığı alanların başında gelmektedir. Bu teknolojik değişimden nasibini alan bir sektör de akıllı saattir. Akıllı saat kullanım alışkanlığı ise giderek yaygınlaşmaktadır. Bu bağlamda bu çalışmada akıllı saat kullanan tüketicilerin yenilikçilik özelliklerinin akıllı saat kullanımına devam etme niyeti üzerindeki etkisi araştırılmaktadır. Ayrıca bu etkiye hedonik ve faydacı değer aracılık rolü araştırılmıştır. Bu amaçla yapısal eşitlik modeli ve process makro analizleri gerçekleştirilmektedir. Yapılan analizler neticesinde tüketici yenilikçiliğinin hedonik ve faydacı değeri anlamlı olarak etkilediği tespit edilmektedir. Hedonik ve faydacı değer de akıllı saat kullanımına devam etme niyetini anlamlı olarak etkilediği bulgusuna ulaşılmaktadır. Yapılan aracılık testi sonucunda ise tüketici yenilikçiliğinin akıllı saat kullanımına devam etme niyeti üzerindeki etkisinde hedonik ve faydacı değer güçlü aracılık etkisi olduğu tespit edilmektedir. Analiz bulguları göstermektedir ki tüketici yenilikçiliğinin kullanım niyeti üzerinde direkt etkisi bulunmamaktadır. Bu niyet güçlü olarak hedonik ve faydacı değer algısı üzerinden gerçekleşmektedir.

<sup>1</sup> Bu çalışma için Kastamonu Üniversitesi Sosyal ve Beşeri Bilimler Araştırma ve Yayın Etik Kurulu'nun 25.12.2020 tarih ve 4/11 sayılı kararınca “Etik Kurul Onayı” alınmıştır.

**ABSTRACT**

**Keywords:**  
Smartwatch,  
consumer innovation,  
hedonic and  
utilitarian value

*As in every field, innovation is inevitable in the field of technology, which is perhaps one of the areas where innovation is experienced the most. Another sector that has its share of this technological change is the smart watch. Smart watch usage is increasingly common. In this context, in this study, the effect of the innovativeness features of consumers using smart watches on the intention to continue using smart watches was investigated. In addition, the mediating role of hedonic and utilitarian value in this effect has been investigated. For this purpose, structural equation model and process macro analysis were carried out. As a result of the analysis, it has been determined that consumer innovativeness significantly affects hedonic and utilitarian value. It was found that hedonic and utilitarian values also significantly affect the intention to continue using the smart watch. As a result of the mediation test, it was determined that hedonic and utilitarian value have a strong intermediary effect on the effect of consumer innovativeness on the intention to continue using smart watches. Analysis findings show that consumer innovativeness has no direct effect on intention to use. This intention is realized through strong hedonic and utilitarian value perception.*

**1. GİRİŞ**

Tüketim kavramının baş aktörü olan tüketici, yenilikleri denemeye istekli ve meraklı yönüyle bilinmektedir. Bu istek yeni düşünceler, oluşumlar, gelişimler ve ilerlemeler üzerinde önemli bir rol oynamaktadır. Bu durum neticesinde tüketicilerin belirli bir ölçüde yenilikçi olduğu kabul edilebilir. Yenilikçilik, hakkını yeni olandan tarafa kullanma olarak ifade edilebilir. Aynı zamanda yenilikçilik, bir bireyin yeni fikirlere açık olma ve başkalarının iletilen deneyimlerinden bağımsız olarak yenilik kararları alma derecesidir (Midgley ve Dowling, 1978: 236). Tüketici yenilikçiliği kavramı da bir bireyin yeni fikirleri benimsemede sosyal sisteminin diğer üyelerine göre nispeten daha erken davranma derecesi olarak tanımlanmaktadır (Leicht vd., 2018: 4).

Tüketici yenilikçiliği, yeni çıkan ürünleri benimsemede erken davranan bir faktörü tanımladığına göre bu tüketicilerin teknolojik ürünlerin gelişim göstermesini de yakından takip ettikleri gerektiği kabul edilebilir. Özellikle teknolojinin giyilebilir bir ürün olarak algılanır hale gelmesini sağlayan akıllı saatlerin popüler hale gelmesinde yenilikçi tüketicilerin elbette ki katkısı bulunmaktadır. Akıllı saat tüketiciler için ilk ticari giyilebilir cihaz olarak kabul edilmektedir (Jung vd., 2016: 899). Akıllı saat, "kısa menzilli kablosuz bağlantı yoluyla diğer cihazlara bağlanabilen, hesaplama gücüne sahip, bileğe takılan bir cihazdır. Uyarı bildirimleri sağlamakta, kişisel verileri bir dizi sensör aracılığıyla toplayıp depolamaktadır (Nascimento vd., 2018: 157). Bu cihazlar bireylere hareket halindeyken gelen mesajlara bakma, bildirimleri okuma ve birtakım dijital verilere erişim kolaylığı sunmaktadır.

Akıllı saat bağlamından yola çıkacak olursak tüketici, tüketim faaliyetini yerine getirirken hedonik değerlere ya da faydacı değerlere göre davranış sergilemektedir. Hedonik değer, alışveriş deneyiminin daha çok fantezi ve duygusal yönlerinden alınan değeri yansıtırken, faydacı değer, alışveriş deneyiminin bilişsel ve duygusal olmayan sonuçlarından alınan değeri yansıtmaktadır. Faydacı bakış açısına göre, tüketiciler, hedeflerine minimum rahatsızlıkla ulaşmak için verimli ve zamanında ürün satın almak isteyebilmekte ve geri kalan zamanlarını

diğer önemli görevlere harcayabilmektedir. Hedonik bakış açısına göre ise tam tersine, tüketiciler kendilerini alışveriş sürecinde heyecan veya zevkin tadını çıkarma eğiliminde olabilmektedirler (Chung, 2015: 29).

Yenilikler her alanda yaşanmaktadır. Son zamanlarda akıllı saat kullanımı da giderek daha popüler hale gelmektedir. Akademik çalışmalarda da akıllı teknolojinin kullanımına yönelik çalışmalar olmakla birlikte bu konuyla ilgili yapılan çalışmaların azlığı dikkat çekmektedir ve bu nedenle literatürdeki bu boşluğu gidermeye yönelik çalışma gerçekleştirme gereği duyulmuştur. Bununla birlikte akıllı saat kullanımı bağlamında kullanıcıların devamlılık niyetini oluşturmada yenilikçiliğin rolüne ve bu rol üzerinde hedonik ve faydacı değer etkisine daha az değinildiği gözlemlenmiştir. Bu nedenle araştırmamızın temel amacını sadece kullanıcı ile akıllı saat ürünü arasındaki bağlantıyı incelemek değil, aynı zamanda kullanmaya devam etme niyetinde iki boyutlu yenilikçilik olan hedonik ve faydacı değer rolünü belirlemek oluşturmaktadır. Bu amaç doğrultusunda gerçekleştirilen çalışma ile tüketicilerin yenilikçiliğinin akıllı saat teknolojisinin kullanımına devam etme niyeti üzerinde hedonik ve faydacı değer etkilerinin olup olmadığı tespit edilmeye çalışılmıştır.

## 2. KURAMSAL ÇERÇEVE

### 2.1. Tüketici Yenilikçiliği

Yenilik kavramı Türk Dil Kurumu'nda "yeni olma durumu" olarak tanımlanırken, yenilikçi kavramı ise "yenilikten yana olan" olarak belirtilmektedir (TDK, 2020). Xie (2018) yenilikçiliği, "bir bireyin yeni fikirlere ne ölçüde açık olduğu ve başkaları tarafından iletilen deneyimlerinden bağımsız olarak yeni kararlar alma derecesi" olarak tanımlamaktadır. Bu tanımlardan yola çıkarak tüketici yenilikçiliği kavramı ise, tüketicileri gruplandırırken yeni bir ürünü satın almayı tercih eden tüketicileri tanımlamaktadır.

Tüketici yenilikçiliği kavramı, bir bireyin yeni fikirleri benimsemede diğerlerinden görece daha erken olma derecesi olarak tanımlanmaktadır (Chauhan vd., 2019: 326). Diğer bir tanımda tüketici yenilikçiliği, yeni ürün veya hizmetleri nispeten hızlı bir şekilde benimseme eğilimi olarak tanımlanmıştır ve tüketicilerin mevcut ve önceki seçimlerle kalmak yerine yeni veya farklı ürün veya hizmetleri denemeye yatkınlıkları olarak ifade edilmiştir. Buradan yola çıkarak ihtiyaçları için yeni ürün ve hizmetleri kabul etme eğilimi güçlü tüketiciler yenilikçi olarak kabul edilmektedir (Kim vd., 2020: 3). Tüketici yenilikçiliği ayrıca önceki tercihlere veya tüketim kalıplarına bağlı kalmaktan ziyade yeni ve farklı ürünler ya da markalar satın almaya yatkınlık derecesi olarak tanımlanmaktadır (Rašković vd., 2016: 3683). Tüketicinin yenilikçiliği, bir kişinin bir yeniliği benimsemede genel sosyal sistemin diğer üyelerine göre nispeten daha erken olma derecesi açısından da tanımlanmaktadır (Xie, 2018: 237). Kavram insanların diğerlerinden daha önce yeni ürünler tarafından uyarılma ve yenilik aramaya yönelik doğuştan gelen bir yatkınlığı veya bir kişinin diğerinden nispeten kalıcı ve diğerlerinden farklılaştığı bir kişilik özelliği olarak görülmektedir (Persaud ve Schillo, 2017: 133).

Tüketicilerin yenilikçi davranış tutumları, yeni ürün ve hizmetleri benimsemede önemli bir rol oynamaktadır ve bu durum yenilikçi teknolojilerin benimsenmesinin ana belirleyicilerinden biri olarak açıklanmaktadır (Chauhan vd., 2019: 326). Tüketicilerin yeni fikirleri benimseme istekliliği, belirsizliklerle başa çıkma istekliliği ve risk alma yetenekleri yenilikçi olanlarının en önemli özellikleridir (Chauhan vd., 2019: 328). Yüksek derecede yenilikçiliğe sahip

tüketiciler meraklıdır, yaratıcı buluşlardan zevk alır ve sonuç olarak yeni ürün veya hizmetleri benimseme eğilimindedir (Kim vd., 2020: 2).

Yüksek düzeyde yenilikçiliğe sahip tüketicilerde risk azaltma stratejilerine girme olasılığı daha düşüktür. Aksine cesaretleri veya risk alma eğilimleri, yeni markaları tercih etmelerine neden olmaktadır. Daha düşük tüketici yenilikçiliği seviyesine sahip bireyler, risk seviyesinin düşük olması nedeniyle yeni ürünler söz konusu olduğunda bilinen marka adlarını tercih ederek algılanan riskle başa çıkmaya çalışmaktadırlar (Truong vd., 2017: 87). Sürekli bilgi araması, yenilikçi tüketicilerin yenilik talepleriyle tutarlı olan daha fazla yeni bilgiye erişmesini sağlar. Bu nedenle, düşük yenilikçilik seviyelerine sahip tüketicilerle karşılaştırıldığında, yüksek düzeyde yenilikçiliğe sahip olanların, algılanan işlevsel risk nedeniyle bilgi aramasını azaltma olasılığı daha düşük olacaktır (Zhang ve Hou, 2017: 245).

Yenilikçi tüketiciler, genellikle daha gençtir, değişime daha açıktır ve nostaljik değildir (Rašković vd., 2016: 3683). Yenilikçi tüketiciler, yeni ürünler hakkında yeni bilgiler ve fikirler edinme konusunda açıktır. Bu nedenle, yeni ürünleri yenilikçi olmayanlara göre daha erken benimsemeleri ve fikir liderleri olmaları muhtemeldir. Bu tüketiciler, ürün bilgilerini potansiyel tüketicilere iletme görevini de üstlenebilmektedir (Xie, 2018: 237). Yenilikçi tüketiciler yeni ürünleri daha erken benimseme eğilimindedirler. Mükemmel bir ürüne sahip olmaktan daha az endişe duyarlar ve yeni ürünlere sahip olmak için bedel ödemeye gönüllüdürler (Persaud ve Schillo, 2017: 133).

Genel olarak yapılmış çalışmalar tüketici yenilikçiliğini dört temel boyut altında ele almışlardır. Bunlar (Hwang vd., 2020: 274):

- **İşlevsel olarak motive edilmiş tüketici yenilikçiliği:** Bu boyut pratik ve göreve özgü yönler içermektedir. Bu boyuttaki tüketicinin yeni teknolojiye sahip ürünleri satın alırken kolaylık, zaman tasarrufu ve doğruluğu dikkate alması muhtemeldir.
- **Hedonik olarak motive edilmiş tüketici yenilikçiliği:** Bu boyut görelî bir kavramdır ve duygusal yönlerle ilgilidir. Bu nedenle, belirli bir tüketici yüksek derecede bu boyutun seviyesine sahip olduğunda, yeni bir teknoloji ürününü seçerken daha çok eğlence ve heyecana odaklanma eğilimindedir.
- **Bilişsel olarak motive edilmiş tüketici yenilikçiliği:** Yüksek derecede bu boyut seviyelerine sahip olan tüketicilerin çeşitli avantaj ve dezavantajlarını göz önünde bulundurduktan sonra yeni bir teknoloji ürününü kullanma olasılığı daha yüksektir. Bu boyuta göre tüketici yenilikçi bir ürünü kullanırken avantaj ve dezavantajlarını değerlendirmektedir.
- **Sosyal olarak motive edilmiş tüketici yenilikçiliği:** Bu boyut farklılaşmaya yönelik kendinden iddialı sosyal ihtiyaç tarafından motive edilen tüketici yenilikçiliği anlamına gelmektedir. Tüketiciler yenilikçi ürünleri satın alarak imajlarını iyileştirmek istediklerinden, tüketicinin yenilikçi ürünü satın alması için sosyal olarak motive edilmiş olması gerekmektedir.

## 2.2. Akıllı Saat

Her geçen gün gelişen teknoloji ile birlikte hayatımızda yeni cihazlar yerini almaya başlamıştır. Akıllı saatler, bileklikler, akıllı gözlükler, giyilebilir kameralar ve jetonlar, klipsler ve takılar dâhil olmak üzere giyilebilir cihazlar günlük yaşantımızda ihtiyaç duyulur hale gelmiştir. Ha vd.'ne (2017: 1262) göre bu sıralanan akıllı teknolojiler kendi kendine öğrenir ve beklenmedik

sonuçlar üretebilir. Bu cihazların öğrenebilme şekli, davranışlarını kullanıcıyla olan etkileşimlerinden nasıl uyarladıklarına bağlıdır. Bu akıllı cihazlardan biri olan akıllı saatler 2010'lardan itibaren, kullanıcılarının aldıkları bildirimleri takip etmenin daha uygun bir yolunu oluşturmalarına yardımcı olabilecek etkili bir şekilde giyilebilir bir bilgisayar olarak tanıtılmıştır. Aslında bilgisayar teknolojileriyle donatılmış kol saatleri kavramı çok DA yeni değildir. Çünkü bu tür cihazlar bilim kurguda da kullanılmaktaydı (Jung vd., 2016: 900). Günümüz akıllı saatlerinin ortaya çıkışı, 2000 yılında piyasaya sürülen IBM Linux Watch olarak kabul edilmektedir (Choi ve Kim, 2016: 778). Giderek popülaritesini artırarak teknoloji pazarında tercih edilen tüketici ürünlerinden biri haline gelmiştir. Özellikle akıllı telefonların gelişim göstermesinden sonra akıllı saatler de popüler cihaz haline dönüşerek en önde gelen moda giyilebilir ürünü olmuştur (Bölen, 2020a: 1). Yaygın bir kullanım ağına sahip olan akıllı saatin insanların günlük yaşamları üzerinde önemli bir etkiye sahip olması beklenmektedir. En son teknolojiyle etkileşimde bulunmaktan hoşlanan insanlar sürecin yakından takipçisi haline gelmişlerdir (Bölen, 2020b: 1).

Piyasaya sürülen ilk giyilebilir nitelikte moda bileşenlerinden biri olan akıllı saat, tüketiciler için en kapsamlı şekilde, temel olarak e-postadan video kaydına kadar çok sayıda işlevi olan, bileğe takılan bir cihaz türü olarak tanımlanabilir (Bölen, 2020a: 2). Akıllı saat, kısa menzilli kablosuz bağlantı yoluyla diğer cihazlara bağlanabilen, hesaplama gücüne sahip, bilekten takılan bir cihazdır ve kişisel verileri bir dizi sensör aracılığıyla toplar ve depolayarak uyarı bildirimleri gerçekleştirir (Wu vd., 2016: 383). Akıllı saat, günümüzdeki birçok akıllı giyilebilir cihaz türünden biridir. Bu cihaz, bir kullanıcının kişisel alanına yerleştirilebilen, giyilebilen, taşınabilen veya vücuda takılabilen bir elektronik bilgi işlem cihazıdır (Choi ve Kim, 2016: 778).

Diğer bir tanıma göre akıllı saatler bileğe takılan, ekranı olan, kablosuz olarak internete tek başına veya akıllı telefon aracılığıyla bağlanarak uygulamaları çalıştırabilen, genellikle suya dayanıklı, uzun süren pil ömrü ve olası hareket etkileşimlerini mümkün kılan sensörleri nedeniyle belirli çalışma koşullarında kullanım kolaylığı sağlayan cihazlardır (Nascimento vd., 2018: 158). Akıllı saatler, kişisel dijital asistanların yanı sıra zaman tutucu işlevlerine sahip bilgisayarlı kol saatlerini ifade etmektedir. Bu akıllı cihazlar, diğer cihazlara veya ağlara bağlı etkileşimli elektronik cihazlar olarak tanımlanmaktadır (Cho vd., 2019: 321). Akıllı saatler gelişen teknolojiyle birlikte akıllı telefon sahiplerine bildirimde bulunma, navigasyon talimatlarına karşılık verme, telefon görüşmeleri, kısa mesajlaşma ve internet aramaları yapmak için sesli girişlere kolay erişim sağlamaktadır (Perlman vd., 2019: 8).

Günümüzde akıllı saatlerin çoğu mobil uygulamaları çalıştırabilen, aramaları cevaplayabilen ve telefona bakmak zorunda kalmadan mesajları ve bildirimleri okuyabilen mini giyilebilir cihazlar olarak yararlı işlevler sunmaktadır. Dahası, bazı akıllı saatler koşu hızı, kalp atış hızı ve adım sayısı gibi önemli ölçümleri izlemektedir (Bölen, 2020a: 2). Bu ölçümleri izlemesi fitness aktivitelerini ve egzersiz programlarını istedikleri zaman ölçmek için bir dizi sağlık hizmeti tabanlı uygulamayı da kullanan tüketiciler açısından fayda sağlamaktadır (Al-Emran vd., 2020: 2). Akıllı saatlerin mobil işletim sistemini çalıştırarak Bluetooth veya Wi-Fi bağlantısı üzerinden taşınabilir bir medya oynatıcı, FM radyo oynatıcı, ses ve video dosyaları olarak işlev görme özellikleri de bulunmaktadır (Anggraini vd., 2019: 1267).

Akıllı saat akıllı bir bilgi işlem cihazı olarak görülmekle birlikte aynı zamanda temelde bir tür kol saatidir ve genellikle bu açıdan bakıldığında bir moda öğesi olarak kabul edilmektedir. Bu nedenle, bir akıllı saatin estetik özellikleri, kullanıcının akıllı saatlere

bağlanması için önemli faktörler olarak düşünülmelidir (Cho vd., 2019: 322). Kol saatleri veya moda aksesuarları olarak akıllı saatler kare, yuvarlak, kavisli gibi çeşitli ekran şekillerine sahiptir. Bu cihazlar temel olarak günlük ihtiyaçların bilgisayarlarla birleştiği moda özelliklerini içermektedir. Genel olarak bakıldığında bireyler günlük saat tercihlerinde yuvarlak kol saatlerini diğer şekillere tercih etme eğilimindedir. Bunu kuyumcularda ya da saat satışının yapıldığı mağazalarda sergilenen kol saatlerinden anlamak mümkündür. Akıllı saat bağlamında ise bireylerin genel metinsel bilgi ve multimedya takiplerini gerçekleştirdikleri cihazların kare şeklinde olmasından yola çıkarak tercihlerini kare ekranlı akıllı saatlerden yana kullandıkları görülmektedir (Jung vd., 2016: 900).

### 2.3. Hedonik ve Faydacı Değer

Hedonik değere geçmeden hedonizmi tanımlayacak olursak, kendi zevklerine odaklanmak ve her şeyi kendi zevki için yapmak yaşam tarzı olanlar bu şekilde tanımlanmaktadır. Başka bir tanıma göre hedonizm, incinmekten kaçınan ve zevki hedefleyen davranış tarzlarını savunan bir doktrindir (Çavuşoğlu vd., 2020: 4). Hedonik tüketim fanteziler, duygular ve eğlence ile ilgilidir ve bir kişinin ürünlerle olan deneyiminin daha çok duyuşsal, fantezi ve duyuşsal yönleriyle ilgili tüketici davranışının yönleri şeklinde tanımlanmaktadır. Bu tanım, örneğin tatları, sesleri, kokuları, görsel imgeleri, duyuş arayışı, duyuşsal uyarılmayı ve hayal kurmayı içermektedir (Kuikka ve Laukkanen, 2012: 530). Hedonik tüketim, bir müşterinin alışveriş sırasında algıladığı, rahatsızlığı ortadan kaldırarak ve müşterilerin alışveriş faaliyetlerine odaklanmalarına yardımcı olarak daha yüksek değerler üreten algıdır (Atulkar ve Kesari, 2017: 24). Hedonik değer ise, eğlence ve kaçış gibi deneyimsel faydaların ve fedakârlıkların genel bir değerlendirilmesi olarak açıklanmaktadır. Buna göre tüketiciler genellikle sadece görevi tamamlamaktan ziyade deneyimin takdir edilmesi için alışveriş yaparlar (Overby ve Lee, 2006: 1161).

Faydacı değer ise, tüketicinin bir ürün veya hizmetin işlevsel faydaları ve sakıncalarına ilişkin genel değerlendirilmesi olarak tanımlanabilir. Tüketici faydacı davranışı, göreve yönelik ve rasyonel olarak tanımlanmıştır ve faydacı değer algısının, tüketici talebinin teşvik ettiği belirli bir alışveriş görevinin tamamlanıp tamamlanmadığına göre belirlendiği ileri sürülmektedir (Lee ve Wu, 2017: 2454). Faydacı müşteriler, satın alımları için daha fazla değer elde etme isteğine sahiptirler. Faydacılarda temel kriter ekonomik olarak kazanç olduğundan alışveriş için harcadıkları zamanı, çabayı ve parayı feda etmek istemezler (Kesari ve Atulkar, 2016: 23). Faydacı değer, satın alma üzerinde düşünme gibi (yani, fiili satın alma işleminden önce ürün, hizmet ve fiyat özelliklerinin dikkate alınması), alışverişin göreve özgü kullanımıyla ilgilidir (Overby ve Lee, 2006: 1161). Faydacı bir bakış açısına göre, tüketiciler davranışlarında oldukça görev odaklı ve rasyoneldir (Ozturk vd., 2016: 107).

Hedonik ve faydacı alışveriş değerleri, tüketicilere iki farklı alışveriş koşulunun yönlendirildiğini önermektedir. Hedonik alışveriş değeri, tüketicilerin zevk, eğlence amaçlı tüketim ve yüksek uyaranlara göre değer aramak için alışveriş yapmalarını önerir. Tersine, faydacı alışveriş değeri, tüketicileri daha verimli ve rasyonel olarak görür ve onlar, görevi tamamlamaya odaklanarak alışveriş yaparlar (Vieira vd., 2018: 426). Faydacı değerler doğası gereği ağırlıklı olarak işlevsel, araçsal ve bilişseldir ve bir amaca yönelik bir araçtır. Alternatif olarak, hedonik değerler akıl almaz, deneysel ve duyuşsaldır ve genellikle somut olmayan ürün özellikleriyle ilgilidir (Noble vd., 2005: 1644). Hedonik alışveriş değeri, alışveriş deneyiminin çok duyuşsal, fantezi ve duyuşsal yönlerinden alınan değeri yansıtırken, faydacı alışveriş değeri,



ürünlerin veya bilgilerin edinilmesini verimli bir şekilde yansıtır ve daha görev odaklı, bilişsel ve alışverişin duygusal olmayan sonucu ile ilgilenmektedir (Jones vd., 2006: 974).

Hedonik değer daha deneyimseldir, faydacı değer ise bilgi odaklı bir vurguyu içerir ve tüketim sürecinin kendisini vurgular. Tüketici deneyimleri açısından, bir tüketim deneyiminin hedonik boyutu, bir ürün veya hizmetin benzersizliğini veya tüketicide uyandırdığı duygusal bağlantıyı içerirken, faydacı değer, ürünlerin veya hizmetlerin etkili, göreve özgü ve ekonomik yönleriyle ilişkilendirilir (Lee ve Kim, 2018: 1335). Faydacı değer, tüketicilerin ürün veya hizmet için sahip olabileceği araçsal beklentilerin karşılanmasını içerir ve genellikle zaman, yer ve sahip olma ihtiyaçlarının rasyonel güdüleri ile eşitlenen bir amaca yönelik bir araçtır (Ryu vd., 2010: 419). Faydacı değer, işlevsel faydalar ve fedakârlıklar hakkında genel bir yargı olarak tanımlanırken hedonik değer, alternatif olarak, faydacı değerden daha öznel ve kişiseldir. Hedonik bir bakış açısıyla, tüketiciler bir ürün veya hizmetin kullanımından eğlence ve şakacılık gibi zevkler elde etmeye çalışırlar. Hedonik bir değer perspektifinden, tüketiciler eğlenceyi arzular ve satın alma sürecini, işlemi tamamlamanın gerekli olmadığı keyifli bir deneyim olarak görür (Ozturk vd., 2016: 107).

### 3. LİTERATÜR TARAMASI VE HİPOTEZLERİN KURULMASI

Chae'ya (2009) göre akıllı giyim, elektronik teknolojisinin birleştiği, yeni teknolojiye yönelik tüketici teknolojisi yeniliğinin kabul üzerinde etki yaratacağı yenilikçi bir giysidir. Mani ve Chouk'a (2007) göre de akıllı ürünler, kendilerini diğer mevcut ürünlerden ayıran teknik seçeneklerle donatılmış yeni ürünlerdir. Dolayısıyla tüketiciler bu ürünleri teknolojik yenilikler olarak algılamakta ve yenilikçi olmayan tüketiciler bunlara direnme eğiliminde olabilmektedir. Buradan hareketle de akıllı ürünlerin kullanımında tüketici yenilikçiliğinin önemli bir yere sahip olduğu söylenebilmektedir. Benzer şekilde Zhang vd. (2020) daha yüksek derecede tüketici yenilikçiliğine sahip kişilerin bilgiye erişmeyi daha çok bekleyeceği ve bu nedenle, bu tüketici yenilikçiliğinin tüketicilerin algılanan ürün yenilikçiliğini ve yenilikçi ürünlere ödeme yapma istekliliğini olumlu yönde etkileyebileceğini belirtmektedirler. Yaptıkları araştırmada da bu iddialarını desteklemektedirler. Ju ve Lee (2020) akıllı ürünler üzerinde yaptıkları nitel araştırmada yenilikçi ürünlerin ancak teknolojiye hevesli bir grup yenilikçinin olması durumunda başarılı olabileceği sonucuna varmışlardır. Nikou'nun (2019) Finlandiya'da 156 katılımcı ile gerçekleştirilen akıllı ev teknolojilerinin kullanımında tüketici yenilikçiliğinin etkisinin ölçüldüğü çalışmada tüketicinin algıladığı yenilikçiliğin akıllı teknolojiyi kullanma niyetinde devamlılığa yol açtığı belirlenmiştir. Akıllı ev teknolojisi bağlamında, daha yüksek derecede algılanan yenilikçiliğe sahip bireyin teknolojiyi benimseme niyeti daha yüksek olmaktadır. Krey vd. (2019) tarafından Malezya Üniversitesi'nde akıllı saat kullanıcısı olmayan 999 katılımcı ile gerçekleştirilen çalışmada yenilikçiliği yüksek olan katılımcıların akıllı saatlerde yeni teknolojiyi kullanmak için daha yüksek eğilim gösterdiği sonucuna ulaşılmıştır. Bu bağlamda aşağıdaki hipotez kurulmuştur.

*H1: Tüketicinin yenilikçiliği, akıllı saat kullanmaya devam etme niyetini anlamlı olarak etkiler.*

Noh vd.'ne (2014) göre yenilikçilik gibi tüketici eğilimleri, yeni bir ürünün kabulünü veya reddedilmesini etkilemekte ve yenilikçilik ile hedonik ve faydacı değerler arasındaki ilişki, yeni ürünlerin hedonik veya faydacı değerlere odaklanıp odaklanmayacağını belirlemektedir. Ve yaptıkları araştırma sonucunda yenilikçi genç tüketicilerin, yenilikçi olmayan genç tüketicilere göre havalı giysilere karşı daha güçlü bir hedonik tutuma sahip olacağı sonucuna varmışlardır. Ashraf vd. (2019) da tüketicilerin konsept yeniliği, teknoloji yeniliği ve göreceli avantaj gibi

çeşitli ürün algılarının, hedonik ve faydacı değerlerini etkilediğini belirtmektedirler. Firmansyah (2016) tarafından Endonezyalı 153 katılımcı ile çalışma gerçekleştirilmiştir. Çalışmada hedonik değer temelli tüketicinin yenilikçilik motivasyonunun daha yüksek olacağı iddia edilmektedir. Hedonik olarak güdülenmiş tüketicinin yenilikçilik eğiliminin daha yüksek olacağı, ödeme de sunulan herhangi bir ödülün duygusal, hazzal olarak tüketiciyi etkileyeceği düşünülmektedir. Kim'in (2008) Greensboro'daki Kuzey Karolina Üniversitesi'nde lisans öğrencilerinden 196 tanesi ile çalışma gerçekleştirilmiştir. Çalışma sonucunda tüketici yenilikçiliğinin hedonik ve faydacı değeri etkileyip etkilemediğine yönelik hipotezler de test edilmiştir. Analizler neticesinde tüketici yenilikçiliğinin hedonik ve faydacı değer üzerinde doğrudan etkileri olduğu tespit edilmiştir. Noh vd. (2014) tarafından Büyük Amerikan Üniversitesi'nde 265 katılımcı ile çalışma gerçekleştirilmiştir. Çalışma analizi neticesinde gençlerin yenilikçiliğinin hem hedonik (tüketimi eğlenceli yönleri ile algılayanlar) hem de faydacı (tüketimi problem çözme ve görevi yerine getirme olarak algılayanlar) tüketim alışkanlığını pozitif yönlü etkilediği bulunmuştur. Hong vd. (2017) 276 akıllı saat kullanıcısı üzerinde yaptıkları araştırmada tüketici yenilikçiliğinin hedonik ve faydacı değeri anlamlı olarak etkilediği bulgusuna ulaşmışlardır.

Bu bağlamda aşağıdaki hipotezler kurulmuştur.

*H2: Tüketici yenilikçiliği hedonik değeri anlamlı olarak etkiler.*

*H3: Tüketici yenilikçiliği faydacı değeri anlamlı olarak etkiler.*

Ashraf vd. (2019) pazarlama araştırmasının tüketicilerin satın alma kararlarını etkileyen temel özellikleri arasında faydacı ve hedonik değerlerin olduğunu belirtmişlerdir. Yazarlar yaptıkları araştırma sonucunda da hedonik ve faydacı değerlerin kullanıma devam etme niyetini anlamlı olarak etkilediğini tespit etmişlerdir. Hong vd. (2017) akıllı saatlerin, kullanıcılara kullanmaya veya satın almaya devam etmede önemli roller oynayan hedonik ve faydacı odaklı işlevler sunduğunu belirtmişler ve Tayvan'da 286 akıllı saat kullanıcısı üzerinde çalışma gerçekleştirmişlerdir. Çalışma bulgularında hedonik değer ve faydacı değerlerin akıllı saat kullanma sürekliliğini önemli ölçüde etkilediği görülmektedir. Akıllı saat kullanmadaki davranışsal niyet hem duygusal, hazzal değer (hedonik) hem de faydacı değer ile bağlantılı olarak tespit edilmiştir. Zheng vd. (2019) hedonik değer, alışveriş davranışının eğlenceli ve keyifli yönlerine odaklandığını ve tüketicilerin dürtüsel satın alma davranışını olumlu yönde etkilediğini belirtmişler ve yaptıkları araştırmada hedonik dürtünün direkt olarak satın alma davranışını etkilediğini ancak faydacı dürtünün ise hedonik dürtü vasıtasıyla satın alma davranışını etkilediğini tespit etmişlerdir. Hwang vd. (2020) tarafından Güney Kore'de 427 kişiden oluşan robotik restoran tüketicilerine yönelik araştırma gerçekleştirilmiştir. Araştırma neticesinde tüketicilerin robotik bir restorandan hizmet alma sonucunda keyif duygusunun ön planda olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Hedonik değer (duyguya, haza önem veren) temelli tüketicinin yeni teknolojiyi benimseme oranı oldukça yüksek değerlerde algılanmıştır. Kim (2008) çalışmasında teknolojik olarak yenilikleri takip etmenin ürünü kullanmadaki hedonik ve faydacı tutumların üzerinde etkili olacağını düşünerek gerçekleştirmiş oldukları analizler neticesinde teknolojik yeniliğin hem faydacı hem de hedonik tutumlar üzerinde etkili olduğunu tespit etmişlerdir. Özellikle hedonik değerlerin yeni bir teknolojiyi benimsemedeki derecesi daha yüksek düzeyde bulunmuştur. Amorim (2017) tarafından 103 Portekizli katılımcı tarafından Airpod satın alma niyetini ölçmeye yönelik çalışma gerçekleştirilmiştir. Çalışma ile tüketicilerin hedonik değerli tutumlarının faydacı tutumlarına göre daha yüksek olması iddia edilmektedir. Koroğlu ve Yıldız (2019) 406 kişi üzerinde yaptıkları araştırmada hedonik ve

faydacı tüketimin satın alma davranışını anlamlı olarak etkilediği bulgusuna ulaşmışlardır. Güven (2018) cep telefonları üzerinde yaptığı araştırmada tüketicilerin hedonik ve faydacı değer algılarının kullanım niyetlerini anlamlı olarak etkilediğini tespit etmiştir.

Daha önce yapılan açıklamalarda da tüketici yenilikçiliğinin akıllı ürün kullanımı ile hedonik ve faydacı değer algısı üzerinde etkili olduğu açıklanmıştır. Bu doğrultuda tüketicilerin yenilikçi özelliklerinin tek başına kullanma niyetinde etkili olmayacağı, yenilikçiliğin hedonik ve faydacı değer algısını etkilemesi neticesinde de kullanma niyetinin meydana geleceği yazarlar tarafından düşünülmektedir.

Bu bağlamda aşağıdaki hipotezler kurulmuştur.

*H4: Hedonik değer, akıllı saat kullanmaya devam etme niyetini anlamlı olarak etkiler.*

*H5: Faydacı değer, akıllı saat kullanmaya devam etme niyetini anlamlı olarak etkiler.*

*H6: Tüketici yenilikçiliğinin akıllı saat kullanmaya devam etme niyeti üzerindeki etkisinde hedonik değerlerin aracı rolü vardır.*

*H7: Tüketici yenilikçiliğinin akıllı saat kullanmaya devam etme niyeti üzerindeki etkisinde faydacı değerlerin aracı rolü vardır.*

#### **4. YÖNTEM VE BULGULAR**

Çalışmanın temel amacını tüketici yenilikçiliği kapsamında akıllı saat kullanımına devam etme niyeti üzerinde tüketim alışkanlıkları olarak ikiye ayrılan hedonik ve faydacı değer etkisini belirlemek oluşturmaktadır. Ayrıca tüketici yenilikçiliğinin akıllı saat kullanmaya devam etme niyeti üzerindeki etkisinde hedonik ve faydacı değerlerin rolünün olup olmadığını belirlemekte diğer amaçlarıdır.

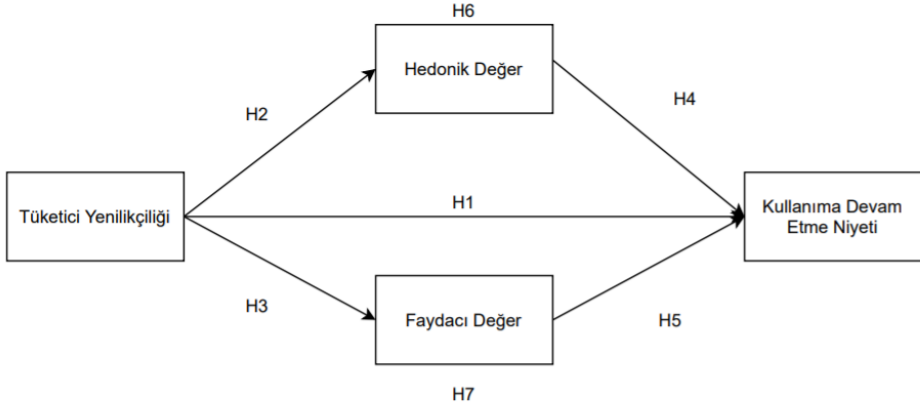
Araştırmanın kapsamını 2020 Aralık ayı ve 2021 Ocak ayında Ankara ilinde ikamet etmekte olup online olarak hazırlanmış olduğumuz ankete katılım sağlayan 122 akıllı saat kullanıcıları oluşturmaktadır. Ankara ilinde akıllı saat kullanıcılarının sayısının tespit edilmesinin mümkün olmaması nedeniyle araştırmanın evreni net olarak belirlenmemektedir. Ankara iline özel olarak akıllı saat satış rakamları verilerine de ulaşılamamaktadır. İçinde bulunduğumuz sağlık koşullarının elverişsizliği ve kısıtlamalar nedeni ile online anket yöntemi tercih edilmiştir ve bu durumda çalışmanın en büyük kısıtı olarak görülmektedir. Bu nedenle çalışmada kartopu örnekleme kullanılmıştır. Bir akıllı saat kullanıcıya ulaşıldıktan sonra akıllı saat kullanan başka bir tanıdığı olup olmadığı sorulmuştur. Bu şekilde örneklem çoğaltılmaya çalışılmıştır. Bu nedenle araştırmanın evreninin kaç kişiden oluştuğu net olarak bilinmemektedir.

Bu çalışma için Kastamonu Üniversitesi Sosyal ve Beşeri Bilimler Araştırma ve Yayın Etik Kurulu'nun 25.12.2020 tarih ve 4/11 sayılı kararınca "Etik Kurul Onayı" alınmıştır.

Araştırma kapsamında kullanılan ölçekler Hong vd.'nin (2017) çalışmasından alınmıştır. Hong vd. (2017) ölçekler için doğrulayıcı faktör analizi yapmışlar ve kabul edilebilir uyum iyiliği kriterlerini sağlamışlardır. AVE değerini 0.50'nin ve CR değerini de 0.70'in üzerinde elde etmişlerdir. Güvenilirlik analizi sonucunda alfa katsayısı değerini tüketici yenilikçiliği ölçeği için 0.851, hedonik değer için 0.820, faydacı değer için 0.855 ve kullanıma devam etme niyeti ölçeği için 0.917 olarak elde etmişlerdir. Anket formu iki bölümden oluşmaktadır. İlk bölümde katılımcıların demografik bilgilerini öğrenmeye yönelik sorular yer almaktadır. İkinci bölümde ise tüketici yenilikçiliği, hedonik değer, faydacı değer ve akıllı saat kullanma niyetine devam

üzerine oluşturulan likert tipi ifadeler yer almaktadır. Anket 5’li Likert tipi (1-Kesinlikle Katılmıyorum, ..., 5-Kesinlikle Katılıyorum) olarak oluşturulmuştur.

Araştırmanın modeli Şekil 1’de verilmiştir.



Şekil 1. Araştırmanın Modeli

Bulgular kısmında öncelikli olarak araştırmaya katılanların bazı demografik bulgularına yer verilmiştir. Bu bulgular Tablo 1’de verilmiştir.

Tablo 1. Demografik Bulgular

Cinsiyet	Frekans	Yüzde
Kadın	52	42.6
Erkek	70	57.4
Yaş	Frekans	Yüzde
18-25 yaş arası	59	48.4
26-35 yaş arası	34	27.9
36-45 yaş arası	21	17.2
46-55 yaş arası	6	4.9
56 yaş ve üzeri	2	1.6
Eğitim	Frekans	Yüzde
İlköğretim	15	12.3
Lise	9	7.4
Önlisans	6	4.9
Lisans	64	52.5
Lisansüstü	28	23.0
Meslek	Frekans	Yüzde
Kamu ve özel sektör işçi / memur	21	17.2

Kamu ve özel sektör yönetici	15	12.3
Serbest meslek (avukat, doktor, muhasebeci vb.)	5	4.1
Esnaf / Firma sahibi	6	4.9
Unvanlı personel (uzman, müfettiş, öğretmen vb.)	12	9.8
Emekli	2	1.6
Çalışmıyor	2	1.6
Öğrenci	56	45.9
Ev hanımı	3	2.5

Tablo 1’de verildiği üzere katılımcıların 70’i erkek ve 52’si kadındır. 59’u 18-25 arasında, 34’ü 26-35 arasında, 21’i 36-45 arasında, 6’sı 46-55 arasında ve 2’si de 56’nın üzerinde yaşa sahiptir. Katılımcıların çoğunlukla gençlerde olduğu görülmektedir. Katılımcıların 64’ü lisans, 28’i lisansüstü, 15’i ilköğretim, 9’u lise ve 6’sı ön lisans seviyesinde eğitime sahiptir. Katılımcıların çoğunun eğitim seviyesinin yüksek olduğu görülmektedir. Katılımcıların 56’sı öğrencidir. 21’i işçi /memur, 15’i yönetici, 12’si unvanlı personel, 6’sı tüccar, 5’i serbest meslek erbabı olarak çalışmakta olup 3’ü ev hanımı ve 2’si emeklidir ve 2’si de çalışmamaktadır.

Araştırma kapsamında öncelikle araştırmada kullanılan ölçeklerin yapı geçerliği ve güvenilirliği test edilmiştir. Bunun için keşfedici ve doğrulayıcı faktör analizleri ile güvenilirlik analizi ve normal dağılım testleri yapılmıştır. Bu testler SPSS 23 paket programı ile gerçekleştirilmiştir. Tüketici yenilikçiliği ölçeğinin keşfedici faktör analizi bulguları Tablo 2’de verilmiştir.

**Tablo 2. Tüketici Yenilikçiliği Ölçeği Faktör Yükleri ve Tanımlayıcı İstatistik**

Maddeler	Faktör Yükü	Çarpıklık	Basıklık	Ort.	Std. Sapma
T1: Henüz duymamış olsam bile yeni bir ürün satın alacağım.	.681	.586	-.785	2.29	1.295
T2: Arkadaş çevremde yeni bir ürün satın alan ilk kişilerden biriyim.	.773	-.146	-1.391	3.07	1.476
T3: Yeni ürünler hakkında diğerlerinden daha çok şey biliyorum.	.831	-.314	-1.054	3.25	1.370
T4: Mağazada yeni bir ürün bulunduğunu duyduğumda satın alacak kadar ilgi duyacağım.	.780	.064	-.927	2.88	1.276

KMO: .739 Ki Kare: 123.977 sd.:6 sig.:.000 Top. Açk. Varyans: %58.978

Keşfedici faktör analizi sonucu ölçeğin faktör yükleri 0.681 ile 0.831 arasında elde edilmiştir. KMO değeri 0.739 olarak bulunmuş ve Barlett küresellik testi anlamlı olarak elde edilmiştir. Bu bulgu da örneklem büyüklüğünün faktör analizi için yeterli olduğu anlamına gelmektedir. Ölçeğin toplam varyansın %58.978’ini açıkladığı bulgusuna da ulaşılmıştır. Ayrıca ölçek verilerinin normal dağılıma sahip olup olmadığını test edebilmek için çarpıklık ve basıklık değerlerine bakılmıştır. Bu değerlerin -2 ile + 2 arasında olduğu tespit edildiğinden dolayı ölçek normal dağılıma sahiptir (Lin vd., 2016).

Hedonik Değer ölçeğinin keşfedici faktör analizi bulguları Tablo 3’te verilmiştir.

**Tablo 3. Hedonik Değer Ölçeği Faktör Yükleri ve Tanımlayıcı İstatistik**

Maddeler	Faktör Yüğü	Çarpıklık	Basıklık	Ort.	Std. Sapma
H1: Akıllı saat kullanmak bana eğlenceli geliyor.	.937	-.684	-.730	3.70	1.346
H2: Akıllı saat kullanmak beni mutlu ediyor.	.919	-.395	-1.266	3.40	1.481
H3: Akıllı saat kullanmak bana keyif veriyor.	.947	-.586	-.894	3.61	1.364
H4: Akıllı saat kullanmak merakımı canlandırıyor.	.887	-.553	-.704	3.47	1.287
KMO: .857 Ki Kare: 451.011sd.:6 sig.:.000 Top. Açk. Varyans: %85.125					

Hedonik değer ölçeğinin faktör yükleri 0.887 ile 0.947 arasında elde edilmiştir. Ölçeğin toplam varyansın %85.125'ini açıkladığı ve normal dağılıma sahip olduğu, aynı zamanda örneklem büyüklüğünün faktör analizi için uygun olduğu bulgularına ulaşılmıştır.

Faydacı Değer ölçeğinin keşfedici faktör analizi bulguları Tablo 4'te verilmiştir.

**Tablo 4. Faydacı Değer Ölçeği Faktör Yükleri ve Tanımlayıcı İstatistik**

Maddeler	Faktör Yüğü	Çarpıklık	Basıklık	Ort.	Std. Sapma
F1: Akıllı saat kullanmak aramaları ve mesajları hemen cevaplamamı sağlıyor.	.838	-.670	-.882	3.69	1.379
F2: Akıllı saat kullanmak sağlıklı rutinlerimi harekete geçirir.	.861	-.444	-.969	3.57	1.330
F3: Akıllı saat kullanmak en yeni bilgileri almamı sağlıyor.	.893	-.190	-.914	3.21	1.274
F4: Akıllı saat kullanmak günlük aktiviteleri takip etmemi sağlıyor.	.891	-.581	-.918	3.69	1.305
KMO: .783 Ki Kare: 293.341 sd.:6 sig.:.000 Top. Açk. Varyans: %75.899					

Faydacı değer ölçeğinin faktör yükleri 0.838 ile 0.893 arasında elde edilmiştir. Ölçeğin toplam varyansın %75.899'unu açıkladığı ve normal dağılıma sahip olduğu, aynı zamanda örneklem büyüklüğünün faktör analizi için uygun olduğu bulgularına ulaşılmıştır.

Akıllı Saat Kullanmaya Devam Etme Niyeti ölçeğinin keşfedici faktör analizi bulguları Tablo 5'te verilmiştir.

**Tablo 5. Kullanıma Devam Niyeti Faktör Yükleri ve Tanımlayıcı İstatistik**

Maddeler	Faktör Yüğü	Çarpıklık	Basıklık	Ort.	Std. Sapma
A1: Gelecekte akıllı saati sık sık kullanacağım.	.924	-.709	-.638	3.77	1.310
A2: Başkalarına akıllı saat kullanmasını şiddetle tavsiye ederim.	.926	-.632	-.726	3.61	1.345
A3: Gelecekte yeni nesil akıllı saat satın almaya devam etmek niyetindeyim.	.936	-.492	-.918	3.57	1.336
A4: Kullanımından vazgeçmek yerine akıllı saat kullanmaya devam etmek istiyorum.	.936	-.769	-.490	3.75	1.300

KMO: .872 Ki Kare: 468.440 sd.:6 sig.:.000 Top. Açk. Varyans: %86.595
---

Kullanıma devam ölçeğinin faktör yükleri 0.924 ile 0.936 arasında elde edilmiştir. Ölçeğin toplam varyansın %86.595'ini açıkladığı ve normal dağılıma sahip olduğu, aynı zamanda örneklem büyüklüğünün faktör analizi için uygun olduğu bulgularına ulaşılmıştır.

Keşfedici faktör analizi ve normallik testinden sonra ölçekler için doğrulayıcı faktör analizi yapılmıştır. Doğrulayıcı faktör analizi AMOS 23 paket programı ile gerçekleştirilmiştir. Doğrulayıcı faktör analizi sonucu elde edilen uyum iyiliği değerleri Tablo 6'da verilmiştir.

**Tablo 6. Ölçekler Uyum İyiliği Değerleri**

Değişken	$\chi^2$	df	$\chi^2/df$	GFI	CFI	NFI	SRMR	RMSEA
Kriter			$\leq 5$	$\geq .90$	$\geq .90$	$\geq .90$	$\leq .08$	$\leq .08$
Tüketici Yenilikçiliği	4.179	2	2.09	0.983	0.982	0.967	0.033	0.095
Hedonik Değer	2.895	2	1.447	0.989	0.998	0.994	0.0105	0.061
Faydacı Değer	0.212	2	0.106	0.999	1	0.999	0.0052	0.000
Devam Niyeti	0.7	2	0.35	0.997	1	0.999	0.0043	0.000

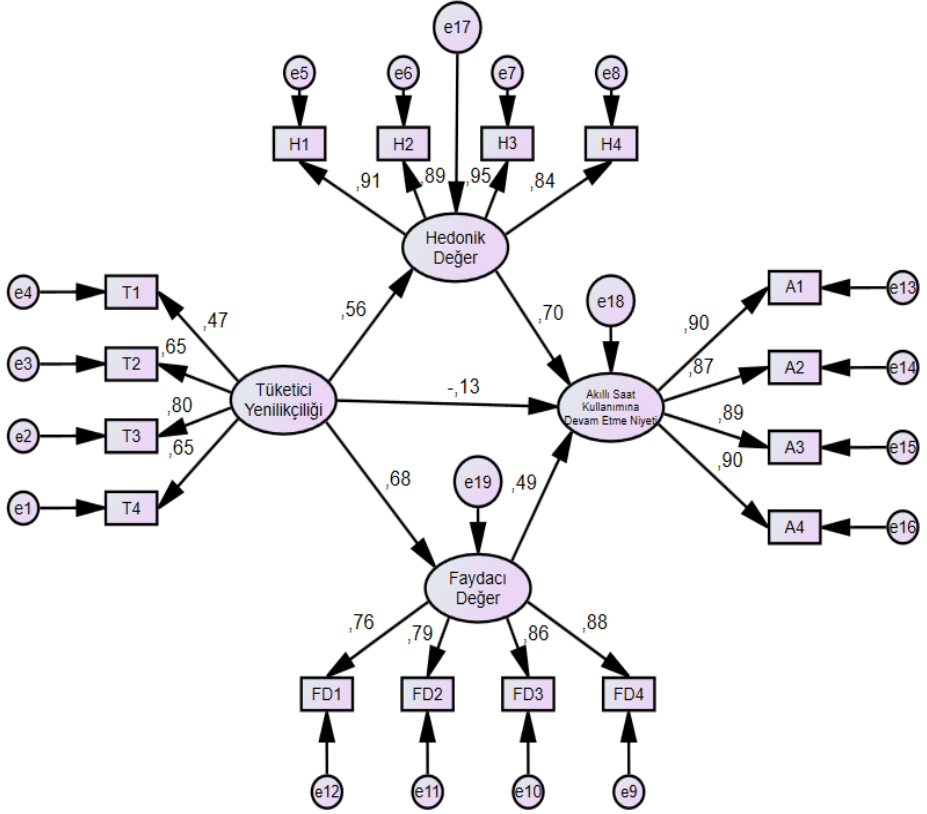
Örneklem sayısı  $< 250$  olduğundan dolayı SRMR değeri de hesaplanmıştır. Küçük örneklemede RMSEA değeri yerine SRMR değerinin dikkate alınması gerektiği belirtilmektedir. Bu nedenle doğrulayıcı faktör analizi neticesinde ölçeklerin kabul edilebilir uyum iyiliği kriterlerini sağlamış olduğu bulgusuna ulaşılmıştır (Yang vd., 2004). Ölçekler için ayrıca güvenilirlik analizi yapılmış ve ortalama açıklanan varyans (AVE) değeri ile bileşen güvenilirliği (CR) değerleri hesaplanarak geçerlik ve güvenilirlik durumu incelenmiştir. Bulgular Tablo 7'de verilmiştir.

**Tablo 7. Geçerlik ve Güvenilirlik**

Değişken	AVE	CR	Alfa Katsayısı
Tüketici Yenilikçiliği	0.46	0.769	.766
Hedonik Değer	0.805	0.942	.941
Faydacı Değer	0.68	0.894	.893
Devam Niyeti	0.82	0.948	.948

Güvenilirlik analizi sonucu alfa katsayısı değerleri  $>0.70$  olarak elde edilmiştir. Bu bulgu ölçeklerin güvenilir olduğunu göstermektedir. Ayrıca  $CR > AVE$  ve  $CR > 0.70$  olarak bulunmuştur. AVE değerleri ise tüketici yenilikçiliği ölçeği hariç  $>0.50$  olarak bulunmuştur. Tüketici yenilikçiliği ölçeği için bulunan AVE değeri de 0.50'ye çok yakın bir değerdir ve kabul edilebilir niteliktedir. Bu bulgular ölçeklerin bileşen geçerliği ve güvenilirliğini de saptamakta olduğunu göstermektedir (Kautish ve Sharma, 2019).

Bu aşamadan sonra araştırma hipotezlerini test edebilmek için öncelikli olarak yapısal eşitlik modeli analizi yapılmıştır. Yapısal eşitlik modelinin analizi AMOS 23 paket programı yardımıyla yapılmıştır. Analiz edilen model Şekil 2'de verilmiştir.



Şekil 2. Yapısal Eşitlik Modeli

Modeli uyum iyiliği değerleri ise Tablo 8’de verilmiştir.

Tablo 8. Model Uyum İyiliği Değerleri

Model	$\chi^2$	df	$\chi^2/df$	GFI	CFI	NFI	SRMR	RMSEA
Kriter			$\leq 5$	$\geq 0,90$	$\geq 0,90$	$\geq 0,90$	$\leq 0,08$	$\leq 0,08$
Model	116.21	99	1.173	0.901	0.985	0.936	0.0427	0.049

Modelin de uyum iyiliği kriterlerini sağlamakta olduğu bulgusuna ulaşılmıştır. Analiz sonuçları ise Tablo 9’da verilmiştir.

Tablo 9. Model Analiz Sonuçları

Analiz Yolu		$\beta$	S.H.	C.R.	P
Hedonik Değer	<--- Tüketici Yenilikçiliği	0.557	0.185	4.448	***
Faydacı Değer	<--- Tüketici Yenilikçiliği	0.676	0.183	5.111	***
Kullanıma Devam Niyeti	<--- Tüketici Yenilikçiliği	-0.126	0.117	-1.412	0.158



Kullanıma Devam Niyeti	<---	Hedonik Değer	0.703	0.075	8.288	***
Kullanıma Devam Niyeti	<---	Faydacı Değer	0.489	0.096	4.79	***

Yapısal eşitlik modelinin analizi neticesinde tüketici yenilikçiliğinin hedonik ve faydacı değeri pozitif yönde anlamlı olarak etkilediği tespit edilmiştir. Hedonik ve faydacı değerlerin de akıllı saat kullanımına devam etme niyetini pozitif yönde anlamlı olarak etkilediği bulgusuna ulaşılmıştır. Tüketici yenilikçiliğinin ise kullanıma devam etme niyeti üzerinde anlamlı bir etkisine ulaşamamıştır. Analiz neticesinde H2, H3, H4 ve H5 hipotezleri desteklenirken H1 hipotezi desteklenememiştir.

Ayrıca modelin uyumunu değerlendirmek için regresyon katsayılarının anlamlılığına bakılmıştır. Model için anlamlılık düzeyinin (p) tamamının 0.05'ten küçük olduğu tespit edilmiştir. Bu sonuca göre gözlenen değişkenler ile gizli değişkenlerin iyi tahmin edildiği söylenebilmektedir. Aynı zamanda tüm maddelerin kritik oran değerlerine bakıldığında 0.50'den büyük olduğu bulgusuna ulaşılmıştır. Kritik oran ve anlamlılık sonuçlarına göre regresyon katsayılarının anlamlı olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Yapısal eşitlik modelinin analizinden sonra hedonik ve faydacı değerlerin aracılık rolü Hayes (2018) tarafından geliştirilen Process Makro yöntemi ile yapılmıştır. Analizler Model 4 seçilerek yapılmıştır. Hedonik değerlerin aracılık testine ilişkin bulgular Tablo 10'da verilmiştir.

**Tablo 10. Hedonik Değer Aracılık Testi**

Sonuç Değişkenleri						
		M (Hedonik Değer)			Y (Kullanıma Devam)	
Tahmin Değişkenleri		$\beta$	S.H.		$\beta$	S.H.
X (Tüketici Yenilikçiliği)	a	.4446***	.1033	c'	.0572	.0636
M (Hedonik Değer)	-	-	-	b	.7983***	.0523
Sabit Terim		2.2686***	.3152		.6820***	.2160
		R <sup>2</sup> =.1338			R <sup>2</sup> =.7030	
		F(1;120)=18.533; p<.001			F(2;119)=140.836; P<.001	

Analiz sonucunda elde edilen bulgulara göre tüketici yenilikçiliğinin hedonik değeri (a yolu) pozitif yönde anlamlı olarak etkilemektedir. ( $\beta$ :0.4446 %95 CI [.2401, .6491], t:4.3050, p<.001). Belirlilik katsayısı değeri de hedonik değerlerin %13.38'inin tüketici yenilikçiliği tarafından açıklandığını göstermektedir. Hedonik değerlerin kullanıma devam etme niyetini (b yolu) anlamlı olarak etkilediği tespit edilmiştir. ( $\beta$ :0.7983 %95 CI [.6947, .9018], t:15.2683, p<.001). Tüketici yenilikçiliğinin ise kullanıma devam etme niyetini anlamlı olarak etkilemediği tespit edilmiştir ( $\beta$ :0.0572 %95 CI [-.0686, .1831], t:.9004, p>.001). Bulunan belirlilik katsayısı değeri de kullanıma devam etme niyetinin %70.30'unun tüketici yenilikçiliği ve hedonik değer tarafından açıklandığını göstermektedir. Aracı değişken hedonik değer olmadığında ise tüketici yenilikçiliğinin kullanıma devam etme niyeti üzerindeki etkisi (c yolu) yani toplam etkiler de anlamlı olarak bulunmuştur. ( $\beta$ :.4121, %95 CI [.2115, .6128], t: 4.0676, p<.001). Toplam etkiler anlamlı olarak bulunduğu toplam etkiler güven aralığı alt ve üst değerlerinin sıfır değerini kapsamış olmasından anlaşılmaktadır. Aracı değişken hedonik değerlerin de modele dahil edilmesi durumunda hesaplanan dolaylı etkiler anlamlı olarak

bulunmuştur. ( $\beta$ :.3549, %95 BCA CI [.1809, .5403]. Çünkü dolaylı etkiler güven aralığı alt ve üst değerleri sıfır değerini kapsamamaktadır. Etki büyüklüğü ise ( $K^2$ ) 0.2998 olarak elde edilmiştir. Bu değer 0.25'e yakın olduğundan dolayı yüksek etki olduğu sonucuna varılmıştır. Bu nedenle hedonik değer yüksek aracılık etkisi bulunmaktadır. Analiz neticesinde H6 hipotezi desteklenmiştir.

Faydacı değer aracılık testi bulguları Tablo 11'de verilmiştir.

**Tablo 11. Faydacı Değer Aracılık Testi**

Sonuç Değişkenleri		M (Faydacı Değer)		Y (Kullanıma Devam)		
Tahmin Değişkenleri		$\beta$	S.H.		$\beta$	S.H.
X (Tüketici Yenilikçiliği)	a	.4654***	.0917	c'	.0214	.0729
M (Faydacı Değer)	-	-	-	b	.8396***	.0659
Sabit Terim		2.2028***	.2798		.6435***	.2486
		R <sup>2</sup> =.1768			R <sup>2</sup> =.6284	
		F(1;120)=25.764; p<.001			F(2;119)=100.630; P<.001	

Analiz sonucunda elde edilen bulgulara göre tüketici yenilikçiliğinin faydacı değeri (a yolu) pozitif yönde anlamlı olarak etkilemektedir. ( $\beta$ :.0.4654 %95 CI [.2839, .6469], t:5.0758, p<.001). Belirlilik katsayısı değeri de faydacı değer %17.68'inin tüketici yenilikçiliği tarafından açıklandığını göstermektedir. Faydacı değer kullanıma devam etme niyetini (b yolu) anlamlı olarak etkilediği tespit edilmiştir. ( $\beta$ :.0.8396 %95 CI [.7092, .9700], t:12.7457, p<.001). Tüketici yenilikçiliğinin ise kullanıma devam etme niyetini anlamlı olarak etkilemediği tespit edilmiştir ( $\beta$ :.0.0214 %95 CI [-.1230, .1658], t:.2936, p>.001). Bulunan belirlilik katsayısı değeri de kullanıma devam etme niyetinin %62.84'ünün tüketici yenilikçiliği ve faydacı değer tarafından açıklandığını göstermektedir. Aracı değişken faydacı değer olmadığı durumda ise tüketici yenilikçiliğinin kullanıma devam etme niyeti üzerindeki etkisi (c yolu) yani toplam etkiler de bir önceki analiz sonuçlarında da belirtildiği üzere anlamlı olarak bulunmuştur. ( $\beta$ :.4121, %95 CI [.2115, .6128], t: 4.0676, p<.001). Aracı değişken faydacı değer de modele dahil edilmesi durumunda hesaplanan dolaylı etkiler anlamlı olarak bulunmuştur. ( $\beta$ :.3907, %95 BCA CI [.0734, .2454]. Çünkü dolaylı etkiler güven aralığı alt ve üst değerleri sıfır değerini kapsamamaktadır. Etki büyüklüğü ise ( $K^2$ ) 0.3300 olarak elde edilmiştir. Bu değer 0.25'e yakın olduğundan dolayı yüksek etki olduğu sonucuna varılmıştır. Bu nedenle faydacı değer yüksek aracılık etkisi bulunmaktadır. Analiz neticesinde H7 hipotezi desteklenmiştir.

## 5. SONUÇ VE ÖNERİLER

Tüketici yenilikçiliği, belirli bir ürün kategorisindeki yeni ürünleri, pazarda gördükten hemen sonra diğer birçok tüketiciden nispeten daha erken satın alma eğiliminde olan yenilikçi tüketici davranışı olarak ifade edilmektedir (Vandecasteele ve Geuens, 2010: 309). Son derece yenilikçi bireyler çeşitliliği tercih ederler ve yeni şeyleri kabul etme eğilimindedirler. Sürekli bilgi aramak yenilikçi tüketicilerin yenilik talepleriyle tutarlı olan daha fazla yeni bilgiye erişilmesini sağlar. Bu nedenle, düşük yenilikçilik seviyelerine sahip tüketicilerle karşılaştırıldığında, yüksek düzeyde yenilikçiliğe sahip olanların, algılanan işlevsel risk nedeniyle bilgi aramasını azaltma olasılığı daha düşük olacaktır ve yüksek düzeyde satın alma

istekliliğine sahip olacaktır (Zhang ve Hou, 2017: 245). Tüketici yenilikçiliğinin yakından ilişkili olduğu teknoloji pazarında her geçen gün gelişen mobil cihazlardan yeni bir cihaz türü olan akıllı saat popülerlik kazanmaya başlamıştır. Mobil cihaz endüstrisinde giyilebilir cihazlar ki özellikle akıllı saatler, günlük yaşamlarımız üzerinde önemli bir etkisi olacak şekilde geniş çapta kabul görmektedir. Akıllı saat, şekli biz insanların yüzyıllardır yakından kullandığı bir nesneye, yani kol saatine benzemesi açısından kolay kabul gören bir bilgi teknolojisi biçimidir (Choi ve Kim, 2016: 777). Giyilebilir bir cihaz olan akıllı saat, bir kullanıcının kişisel alanına yerleştirilebilen, vücuda takılabilen, taşınabilen elektronik bir bilgi işlem cihazıdır. Kullanıcının toplanan verileri farklı bir cihaza aktarılabilir ve analiz edilebilir. Bu cihazlar birçok kablosuz sensörle donatılmış olarak gelir ve vücutta kalp atış hızı, kandaki oksijen oranı ve uyku kalitesi gibi verileri analiz etme yeteneğine sahiptir (Anggraini, vd., 2019: 1267). Tüketicinin akıllı saat gibi ürünlerle ilgili alışveriş yaparken genellikle kabul gören iki tür tüketim değeri bulunmaktadır. Tüketici alışverişini rasyonel bir şekilde gerçekleştiriyorsa ve alışverişi bir görev olarak görüp amaca ulaşmayı planlıyorsa burada faydacı değerden söz edilmektedir. Fakat tüketici alışverişi amaçtan ziyade duygusal, eğlenceli bir faaliyet olarak görüp haz olma güdüsü ile hareket ediyorsa hedonik tüketim boyutu devreye girmektedir (Picot-Coupey vd., 2020: 2).

Bu açıklamalardan yola çıkarak çalışma tüketim değerleri olan hedonik ve faydacı değerlerin tüketici yenilikçiliği bağlamında akıllı saat kullanma düşüncesi üzerindeki etkilerini belirlemek amacıyla gerçekleştirilmiştir. Akıllı saatler giderek daha popüler hale gelmekte ve bu büyük pazar, işletmeler için büyük kâr potansiyeli sağlamaktadır. Akıllı saatler işlev bakımından zengin özelliklere sahip olduğu için, kullanıcılar bu cihazları kullanırken büyük zevk (hedonik değer) ve kullanışlılık (faydacı değer) elde edebilir ve bu durumda kullanma veya satın alma niyetlerinin sürekliliğini teşvik edecek en önemli nedenlerden biri olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu akıllı teknoloji üzerinde yapılmış çalışmalar bulunsa da tüketicinin yenilikçiliği ve akıllı saat kullanma ya da kullanımına devam etme konusunda hala literatürde eksiklik bulunmaktadır. Bu gerçekleştirilen çalışma giyilebilir cihazların benimsenmesi açısından çıkarımlar bulundurmakla birlikte akıllı saat kullanımının tahmin edilmesi açısından bir girişimi temsil etmektedir. Buradan yola çıkarak çalışmadaki sonuçlar tüketici yenilikçiliğinin hedonik ve faydacı değerlerin akıllı saat kullanımına devam niyetinin sürekliliği üzerindeki etkisini açıklamak için de fayda sağlayacaktır.

Çalışmadan elde edilen sonuçlar güncel literatüre birtakım katkılar sağlamaktadır. İlk olarak sonuçlar tüketicilerin akıllı saatin faydacı yönünden memnun olduklarını fakat bu memnuniyetin hedonik yani zevk, eğlence ve haz yönünde daha yüksek olduğunu göstermektedir. Bu sonuçlar üreticilerin ve akıllı saat şirketlerinin, ürünün sağlık, fitness, iletişim gibi faydacı yönlerine ağırlık verirken aynı zamanda oyun, eğlence gibi hazcı yönlerini de geliştirmeye yönlenmeleri açısından kılavuzluk edecektir. Tüketici yenilikçiliği üzerine gerçekleştirilen çalışmalar bulunmakla birlikte bu çalışmadan elde edilen sonuçlar ile tüketici yenilikçiliğinin faydacı algılarına ve davranışsal olarak hazcı değerlerine etki ettiği tespit edilmiştir. Bu nedenle hedonik ve faydacı değeri artırarak devam niyetini yüksek düzeye çıkarmak ve tüketicinin akıllı saat kullanımına devam etme niyetini daha da canlandırmanın bir adımı olabilir. Akıllı saatin henüz yeni yeni kullanılmaya başlanması ve tanıtılması açısından çalışmamız öncülük etmektedir. Ayrıca çalışma, literatüre her geçen gün gelişen teknolojinin bir ürünü olan akıllı saatin kullanılma niyeti ile ilgili bilgi vermesi açısından katkı sağlamıştır. Daha geniş kapsamlı giyilebilir teknoloji ürünleri üzerine de çalışmalar yapılarak literatüre yeni bilgilerin eklenilmesi önerilmektedir.

Bu çalışmanın kısıtı veri toplama yöntemi olarak seçtiğimiz anket ifadeleri sınırlayıcı olabileceğinden diğer çalışmalarda sorular genişletilerek ve açık uçlu ifadelere yer vererek katılımcının görüşlerinden de fayda sağlanabilir. Akıllı saati kullanıma devam etme niyetinde hedonik ve faydacı değeri gözlemlememiz de bir sınır olabileceğinden, devam etme niyeti üzerinde etkisi olabileceği düşünülen farklı boyutlar da çalışmaya dâhil edilebilir. Ayrıca tüketici davranışını doğru bir şekilde tahmin etmek güçtür. Bu güçlüğü giderebilmek amacıyla daha geniş bir zaman dilimini kapsayacak şekilde çalışmalar gerçekleştirilebilir. Son olarak tüketicilerin akıllı saate yönelik tercihlerini ölçebilmek amacıyla akıllı saatlerin farklı özellikleri üzerinde durularak bunlara verilen değerler tespit edilmeye çalışılabilir.

Bu çalışma için Kastamonu Üniversitesi Sosyal ve Beşeri Bilimler Araştırma ve Yayın Etik Kurulu'nun 25.12.2020 tarih ve 4/11 sayılı kararınca "Etik Kurul Onayı" alınmıştır.

## KAYNAKÇA

- AL-EMRAN, M., GRANIĆ, A., AL-SHARAFI, M. A., AMEEN, N. & SARRAB, M. (2020). "Examining The Roles Of Students' Beliefs And Security Concerns For Using Smartwatches in Higher Education", *Journal of Enterprise Information Management*.
- AMORIM, M. M. R. P. D. (2017). "Hedonic And Utilitarian Attitudes Towards Technology And İnnovation: Purchase Intentions Of Audio Devices: the AirPods Case" (Doctoral dissertation).
- ANGGRAINI, N., KABURUAN, E. R., WANG, G. & JAYADI, R. (2019). "Usability Study and Users' Perception of Smartwatch: Study on Indonesian Customer". *Procedia Computer Science*, 161: 1266-1274.
- ASHRAF, R.U., HOU, F. & AHMAD, W. (2019). "Understanding Continuance Intention to Use Social Media in China: The Roles of Personality Drivers, Hedonic Value, and Utilitarian Value". *International Journal of Human-Computer Interaction*, 35(13): 1216-1228.
- ATULKAR, S. & KESARI, B. (2017). "Satisfaction, Loyalty And Repatronage Intentions: Role Of Hedonic Shopping Values". *Journal of Retailing and Consumer Services*, 39: 23-34.
- BÖLEN, M. C. (2020a). "Exploring The Determinants Of Users' Continuance Intention In Smartwatches". *Technology in Society*, 60: 101209.
- BÖLEN, M. C. (2020b). "From Traditional Wristwatch To Smartwatch: Understanding The Relationship Between Innovation Attributes, Switching Costs And Consumers' Switching Intention". *Technology in Society*, 63: 101439.
- CHAE, J. M. (2009). "Consumer Acceptance Model of Smart Clothing According To Innovation". *International Journal of Human Ecology*, 10(1): 23-33.
- CHAUHAN, V., YADAV, R. & CHOUDHARY, V. (2019). "Analyzing The Impact Of Consumer Innovativeness And Perceived Risk In Internet Banking Adoption: A Study Of Indian Consumers". *International Journal of Bank Marketing*, 37(1): 323-339.

- CHO, W. C., LEE, K. Y. & YANG, S. B. (2019). "What Makes You Feel Attached To Smartwatches? The Stimulus–Organism–Response (S–O–R) Perspectives". *Information Technology & People*, 32(2): 319-343.
- CHOI, J. & KIM, S. (2016). "Is The Smartwatch An IT Product Or A Fashion Product? A Study On Factors Affecting The İntention To Use Smartwatches". *Computers in Human Behavior*, 63: 777-786.
- CHUNG, Y. S. (2015). "Hedonic And Utilitarian Shopping Values In Airport Shopping Behavior". *Journal of Air Transport Management*, 49: 28-34.
- ÇAVUŞOĞLU, S., DEMİRAĞ, B. & DURMAZ, Y. (2020). "Investigation Of The Effect Of Hedonic Shopping Value On Discounted Product Purchasing". *Review of International Business and Strategy*.
- FIRMANSYAH, I. (2016). "Consumer Innovativeness And New Product Adoption: The Case Of Payment Card". *Marketing & Consumer Behaviour*, Course code: MCB-80433.
- GÜVEN E. (2018). "Tüketicilerin Tatmin ve Tutumlarının Belirlenmesinde Hedonik Ve Faydacı Değerlerin Rolü: Üniversite Öğrencilerinin Cep Telefonu Kullanımları Üzerine Bir Uygulama". *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 55: 157-173.
- HA, T., BEIJNON, B., KIM, S., LEE, S. & KIM, J. H. (2017). "Examining User Perceptions Of Smartwatch Through Dynamic Topic Modeling". *Telematics and Informatics*, 34(7): 1262-1273.
- HAYES, A. F. (2018). "Introduction to mediating, moderating and conditional process analysis: A refresion based approach (2. Baskı)." New York: The Guilford Press.
- HONG, J. C., LIN, P. H. & HSIEH, P. C. (2017). "The Effect Of Consumer Innovativeness On Perceived Value And Continuance İntention To Use Smartwatch". *Computers in Human Behavior*, 67: 264-272.
- HWANG, J., PARK, S. & KIM, I. (2020). "Understanding Motivated Consumer İnnovativeness In The Context Of A Robotic Restaurant: The Moderating Role Of Product Knowledge". *Journal of Hospitality and Tourism Management*, 44: 272-282.
- JONES, M. A., REYNOLDS, K. E. & ARNOLD, M. J. (2006). "Hedonic And Utilitarian Shopping Value: Investigating Differential Effects On Retail Outcomes". *Journal Of Business Research*, 59(9): 974-981.
- JU, N. & LEE, K.Y. (2020). "Consumer Resistance To Innovation: Smart Clothing. *Fashion and Textiles*, 7(21): 1-19.
- JUNG, Y., KIM, S. & CHOI, B. (2016). "Consumer Valuation Of The Wearables: The Case of Smartwatches". *Computers in Human Behavior*, 63: 899-905.
- KAUTISH, P. & SHARMA, R. (2019). "Value Orientation, Green Attitude And Green Behavioral Intentions: An Empirical Investigation Among Young Consumers". *Young Consumers*, 20(4): 338-358.

- KESARI, B. & ATULKAR, S. (2016). "Satisfaction Of Mall Shoppers: A Study On Perceived Utilitarian And Hedonic Shopping Values". *Journal of Retailing and Consumer services*, 31: 22-31.
- KIM, J. J., CHOE, J. Y. J. & HWANG, J. (2020). "Application Of Consumer Innovativeness To The Context Of Robotic Restaurants". *International Journal of Contemporary Hospitality Management*. DOI 10.1108/IJCHM-06-2020-0602.
- KIM, Y. H. (2008). "An Empirical Examination Of Consumers' Innovation Adoption: The Role Of Innovativeness, Fashion Orientation, And Utilitarian And Hedonic Consumers' Attitudes" (Doctoral dissertation, University of North Carolina at Greensboro).
- KÖROĞLU, A. & YILDIZ, S. (2019). "Hedonik ve Faydacı Tüketimin Elektronik Pazarlama ve Satın Alma Davranışı Üzerine Etkisi. Gümüşhane Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Elektronik Dergisi, 10(EkSayı): 351-365.
- KREY, N., CHUAH, S. H. W., RAMAYAH, T. & RAUSCHNABEL, P. A. (2019). "How Functional And Emotional Ads Drive Smartwatch Adoption". *Internet Research*, 29(3): 578-602.
- KUIKKA, A. & LAUKKANEN, T. (2012). "Brand Loyalty And The Role Of Hedonic Value". *Journal of Product & Brand Management*, 21(7): 529-537.
- LEE, S. & KIM, D. Y. (2018). "The Effect Of Hedonic And Utilitarian Values On Satisfaction And Loyalty Of Airbnb Users". *International Journal of Contemporary Hospitality Management*, 30(3): 1332-1351.
- LEE, C. H. & WU, J. J. (2017). "Consumer Online Flow Experience". *Industrial Management & Data Systems*, 117(10): 2452-2467.
- LEICHT, T., CHTOUROU, A. & YOUSSEF, K.B. (2018). "Consumer Innovativeness And Intentioned Autonomous Car Adoption". *Journal of High Technology Management Research*, 29: 1-11.
- LIN, Y., LUO, J., CAI, S., MA, S. & RONG, K. (2016). "Exploring The Service Quality In The E-Commerce Context: A Triadic View". *Industrial Management & Data Systems*, 116(3): 388-415.
- MANI, Z. & CHOUK, I. (2017). "Drivers Of Consumers' Resistance To Smart Products". *Journal of Marketing Management*, 33(1-2): 76-97,
- MIDGLEY, D. F. & DOWLING, G. R. (1978). "Innovativeness: The Concept And its Measurement". *Journal of Consumer Research*, 4: 229-242.
- NASCIMENTO, B., OLIVEIRA, T. & TAM, C. (2018). "Wearable Technology: What Explains Continuance Intention In Smartwatches?". *Journal of Retailing and Consumer Services*, 43: 157-169.
- NIKOU, S. (2019). "Factors Driving The Adoption Of Smart Home Technology: An Empirical Assessment". *Telematics and Informatics*, 45: 101283.

- NOBLE, S. M., GRIFFITH, D. A. & WEINBERGER, M. G. (2005). "Consumer Derived Utilitarian Value And Channel Utilization In A Multi-Channel Retail Context". *Journal of Business Research*, 58(12): 1643-1651.
- NOH, M., RUNYAN, R. & MOSIER, J. (2014). "Young Consumers' Innovativeness And Hedonic/Utilitarian Cool Attitudes". *International Journal of Retail & Distribution Management*, 42(4): 267-280.
- OVERBY, J. W. & LEE, E. J. (2006). "The Effects Of Utilitarian And Hedonic Online Shopping Value On Consumer Preference And Intentions". *Journal of Business Research*, 59(10-11): 1160-1166.
- OZTÜRK, A. B., NUSAIR, K., OKUMUŞ, F. & HUA, N. (2016). "The Role Of Utilitarian And Hedonic Values On Users' Continued Usage Intention In A Mobile Hotel Booking Environment". *International Journal of Hospitality Management*, 57: 106-115.
- PERLMAN, D., SAMOST, A., DOMEL, A. G., MEHLER, B., DOBRES, J. & REIMER, B. (2019). "The Relative Impact Of Smartwatch And Smartphone Use While Driving On Workload, Attention, And Driving Performance". *Applied Ergonomics*, 75: 8-16.
- PERSAUD, A. & SCHILLO, S. R. (2017). "Purchasing Organic Products: Role Of Social Context And Consumer Innovativeness". *Marketing Intelligence & Planning*, 35: 130-146.
- PICOT-COUCPEY, K., KREY, N., HURÉ, E. & ACKERMANN, C. L. (2020). "Still Work And/Or Fun? Corroboration Of The Hedonic And Utilitarian Shopping Value Scale". *Journal of Business Research*.
- RAŠKOVIĆ, M., DING, Z., ŠKARE, V., DOŠEN, Đ. O. & ŽABKAR, V. (2016). "Comparing Consumer Innovativeness And Ethnocentrism Of Young-Adult Consumers". *Journal of Business Research*, 69(9): 3682-3686.
- RYU, K., HAN, H. & JANG, S. S. (2010). "Relationships Among Hedonic And Utilitarian Values, Satisfaction And Behavioral Intentions In The Fast-Casual Restaurant Industry". *International Journal of Contemporary Hospitality Management*, 22(3): 416-432.
- TRUONG, Y., KLINK, R. R., SIMMONS, G., GRINSTEIN, A. & PALMER, M. (2017). "Branding Strategies For High-Technology Products: The Effects Of Consumer And Product Innovativeness". *Journal of Business Research*, 70: 85-91.
- TÜRK DİL KURUMU. (2020). "Yenilikçi Nedir?", <https://sozluk.gov.tr/>, 15.01.2020.
- VANDECASTEELE, B. & GEUENS, M. (2010). "Motivated Consumer Innovativeness: Concept, Measurement, And Validation". *International Journal of Research in Marketing*, 27(4): 308-318.
- VIEIRA, V., SANTINI, F. O. & ARAUJO, C. F. (2018). "A Meta-Analytic Review Of Hedonic And Utilitarian Shopping Values". *Journal of Consumer Marketing*, 35(4): 426-437.
- WU, L. H., WU, L. C. & CHANG, S. C. (2016). "Exploring Consumers' Intention To Accept Smartwatch". *Computers in Human Behavior*, 64: 383-392.

- XIE, Y. H. (2008). "Consumer Innovativeness and Consumer Acceptance of Brand Extensions". *Journal of Product & Brand Management*, 17(4): 235-243.
- YANG, Z., JUN, M. & PETERSON, R.T. (2004). "Measuring Customer Perceived Online Service Quality: Scale Development And Managerial Implications". *International Journal of Operations & Production Management*, 24 (11): 1149-1174.
- ZHANG, Z. & HOU, Y. (2017). "The Effect Of Perceived Risk On Information Search For Innovative Products And Services: The Moderating Role Of Innate Consumer Innovativeness". *Journal of Consumer Marketing*, 34(3): 241–254.
- ZHANG, F., SUN, S., LIU, C. & CHANG, V. (2020). "Consumer Innovativeness, Product Innovation And Smart Toys". *Electronic Commerce Research and Applications*, 41: 1-13.
- ZHENG, X., MEN, J., YANG, F. & GONG, X. (2019). "Understanding Impulse Buying In Mobile Commerce: An Investigation Into Hedonic And Utilitarian Browsing". *International Journal of Information Management*, 48: 151-160.



# Türkiye’de Uygulanan Çevresel Etki Değerlendirme Sürecine Halkın Katılımının Fransa’daki Uygulamayla Karşılaştırılması

(Araştırma Makalesi)

*The Comparison of the Public Participation in the Environmental Impact Assessment Process Implemented in France and Turkey*

Doi: 10.29023/alanyaakademik.702265

**Rukiye Mehtap ÖZLÜ**

Dr. Öğr. Üyesi, Tokat Gaziosmanpaşa Üniversitesi, İİBF, Kamu Yönetimi  
mehtap.dolek@gop.edu.tr

ORCID No: 0000-0002-7505-4586

**Bu makaleye atıfta bulunmak için:** Özlü, R. M. (2021). “Türkiye’de Uygulanan Çevresel Etki Değerlendirme Sürecine Halkın Katılımının Fransa’daki Uygulamayla Karşılaştırılması”, *Alanya Akademik Bakış*, 5(2), Sayfa No.727-747.

## **Anahtar kelimeler:**

ÇED, halkın katılımı, kamu anketi, Türkiye, Fransa, karşılaştırma

Makale Geliş Tarihi:  
11.03.2020

Kabul Tarihi:  
19.03.2021

## **ÖZET**

Çevresel etki değerlendirmesi, mevzuatta belirlenen yatırım projelerinin çevreye etkisinin değerlendirildiği, alternatif çözümlerle irdelendiği ve gereken tedbirlerin alınmasının sağlandığı önemli bir planlama aracıdır. Çevrenin korunması için değerli olan bu araca halkın katılımı, hukuken düzenlendiği için hem idare hukuku hem de çevre hukuku açısından önemlidir. Zira karar verme yetkisi, idarede olsa da bu araç sayesinde çevreye ilişkin konularda halk, bilgilendirilmekte olup halkın görüş ve önerileri, idari karar verme sürecine dahil edilmektedir. Bu konuda dünyada yaşanan olumlu gelişmeleri yakından izleyen ülkemizde de çevresel etki değerlendirme aracı ve halkın katılımı, hukuki düzenlemelerde yerini almaktadır. Ancak çevresel etki değerlendirme sürecine halkın katılımı hem uluslararası hem de ulusal platformlarda nicel ve nitel yönden yetersiz bulunarak eleştirilmektedir. Bu durum, farklı devlet pratiklerinin incelenerek alternatif uygulamaların araştırılması zorunluluğunu doğurmaktadır. Bu sebeple çalışmada, Fransa’da uygulanan kamu anketi aracı Türkiye’deki uygulamayla karşılaştırmalı hukukun metotlarından faydalanılarak incelenmektedir. Çalışmada; iki ülke uygulamaları arasındaki benzerlik ve farklılıklar ortaya konulduktan sonra, Türkiye’deki çevresel etki değerlendirme sürecine halkın katılımının geliştirilmesine yönelik birtakım önerilerde bulunmaktadır.

## **ABSTRACT**

**Keywords:**  
environmental impact assessment, public participation, public survey, Turkey, France, comparative etude

The environmental impact assessment is an important planning tool in which the impact of investment projects, determined in the legislation, are evaluated, examined via alternative solutions and necessary measures are taken. This tool which takes an important role in environmental protection has a special value in terms of both administrative and environmental law as it regulates the participation of the public. Although, the competence of the decision-making is held by the administration, thanks to this tool, the public is informed about environmental issues, the opinions and suggestions of the public are

*included in the administrative decision-making process. In our country, which closely monitors the positive developments on this issue in the world, the environmental impact assessment tool and the participation of the public take their place in legal regulations. However, public participation in the environmental impact assessment process is criticized both in international and national platforms for being inadequate in terms of quantitative and qualitative aspects. This situation creates the necessity to investigate alternative practices by examining different state practices. Therefore, in this study, public survey tool practices in France and public participation practiced in Turkey are examined employing comparative law and its methods. In this study, after demonstrating the similarities and differences between the two countries applications, some suggestions are being made for the development of public participation in the environmental impact assessment process in Turkey.*

---

## 1. GİRİŞ

Son yıllarda artan çevresel bilinç ve farkındalığın etkisiyle herkes, kendi yaşam alanlarını etkileyen projeler hakkında bilgi sahibi olmak ve görüşlerinin idare tarafından dikkate alınmasını, daha önce olmadığı kadar çok talep etmektedir. Bu sebeple “çevre konusunda idarenin verdiği kararlara halkın katılımı; artık ihtiyari değildir, bir zorunluluk haline gelmiştir”, denebilir (Hélin, 1981: 109). Bu kapsamda devletler; çeşitli hukuksal düzenlemeler ve araçlar geliştirerek çevre yönetimine, halkın katılımını teminat altına almaktadır. Bu hukuksal düzenlemelerden çevresel etki değerlendirme (ÇED) aracı, ayrıcalıklı bir yere sahiptir.

ÇED, “gerçekleştirilmesi planlanan projelerin çevreye olabilecek olumlu ve olumsuz etkilerinin belirlenmesinde, olumsuz yöndeki etkilerin önlenmesi ya da çevreye zarar vermeyecek ölçüde en aza indirilmesi için alınacak önlemlerin, seçilen yer ile teknoloji alternatiflerinin belirlenerek değerlendirilmesinde ve projelerin uygulanmasının izlenmesi ve kontrolünde sürdürülecek çalışmaları” içeren idari bir planlama aracıdır (ÇED Yönetmeliği, 4/c m.). Tüm demokratik devletlerde olduğu gibi Türkiye’de de ÇED sürecine halkın katılımı, ÇED sürecinin temel ve önemli bir bileşeni olarak görülmektedir. Çevre ve Şehircilik Bakanlığı 2019 ÇED Çalıştayı Sonuç Bildirgesinde; halkın katılımı, “çevresel etki değerlendirmesinin planlama, karar alma, izleme ve değerlendirme süreçlerine halkı dahil etmek ve onlara danışmak için genel olarak kamu kurumları, özel sektör kuruluşları veya şirketler tarafından uygulanan organize, sürekli, iki yönlü bir iletişim süreci” olarak tanımlanmaktadır (Çevre ve Şehircilik Bakanlığı, 2019: 11).

ÇED aracı sayesinde çevreye ilişkin konularda halk, bilgilendirilmekte olup halkın görüş ve önerileri, idari karar verme sürecine dahil edilmektedir. Böylelikle çevre yönetiminde, demokratik katılım sağlanmaktadır (Danıştay (a) 2013; Danıştay (b), 2013). Bununla beraber halk; çevre konusunda ihtiyaç, öncelik, beklenti ve taleplerini belirleme konusunda idareye kıyasla daha yeteneklidir. Zira yaşadığı çevreyi yakından tanıyan halk, önerilen projenin çevresel etkilerini o bölgeye yabancı uzmanların farkında olamayacağı açılardan değerlendirip çevre için önemli olan ancak önemsiz sayılan konuların da dikkate alınmasını sağlamaktadır (Turgut, 1998: 462-463). ÇED Raporu hazırlık sürecine halkın katılımına olanak verilmesinin en temel amacı, çevre sorunları konusunda çözüm arayışlarını etkinleştirmektir (Akıncı, 1996:

211). Esasen bu durum, yatırım projelerinin ilerleyen aşamalarında halktan gelebilecek itirazları ortadan kaldırılabileceğinden yatırımcıların da yararına gözükmektedir (Turgut, 1998: 462-463). Bu kapsamda ülkemizde ÇED aracı ve halkın katılımı, hukuki düzenlemelerde yerini alarak uygulanmaktadır. Ancak ÇED sürecine halkın katılımı hem uluslararası alanda özellikle Avrupa Birliği (AB) tarafından hem de ulusal platformlarda nicel ve nitel yönden yetersiz bulunarak eleştirilmektedir. Bu durum, farklı devlet pratiklerinin incelenerek alternatif uygulamaların araştırılması zorunluluğunu doğurmaktadır. Bu sebeple çalışmada, Türkiye’de uygulanan ÇED sürecine halkın katılımı, Fransa’daki uygulamayla karşılaştırılmaktadır. AB üyesi bir devlet olarak Fransa’nın gerek AB çevre hukuku düzenlemelerini kendi iç hukuk sistemine entegre etmekte olması gerekse de Fransız ve Türk hukuk sistemlerinin kıyaslama yapmaya imkan veren nitelikte olması nedeniyle Fransa’daki uygulama incelenmiştir.

Fransa’da uygulanan *enquête publique* yani kamu anketi, yasal bir prosedür olarak idari karar ve konular hakkında halkın bilgilendirildiği ve idari karar mekanizmalarına, halkın görüşlerinin alınarak dahil edildiği demokratik bir katılım aracı olarak tanımlanabilir. Fransa’da her yıl 5000’den fazla kamu anketi düzenlenmektedir (CNCE, 2019). Bu anketler; genel hukuktan, Halk ile İdare Arasındaki İlişkiler Kanunu’ndan ve Çevre Kanunu’ndan kaynaklanan kamu anketleridir. Çalışmada, karşılaştırma yapılan konu bakımından Çevre Kanunu ile düzenlenen kamu anketleri incelenmektedir. Bu kapsamda kamu anketi, kamu ya da özel sektör tarafından yapılan çevre üzerinde önemli etkileri olabilecek bazı riskli veya tehlikeli projelerin uygulanmasından önce yapılan ve projenin uygulanacağı alanda yaşayan halkın görüşlerinin, idari karar sürecine dahil edildiği bir katılım aracı olarak tanımlanabilir. Buna ilaveten çevresel etki değerlendirme sürecine tabii olmayan projeler kapsamında da idare, kamu anketi yapılmasına karar verebilmektedir.

Bu çalışmada, Türkiye’de uygulanan ÇED sürecine halkın katılımı ile Fransa’da Çevre Kanunu’ndan kaynaklanan kamu anketi uygulamaları, karşılaştırmalı hukuktan ve metotlarından faydalanılarak incelenmektedir. Nitekim Oğuz’un belirttiği gibi *“karşılaştırmalı hukuk sadece eleştirmemekte, hukukî materyalin derinlemesine araştırılmasını sağlamakta ve “daha iyi ve doğru” bir hukukun kazanılmasına büyük katkı sağlamaktadır. Çünkü karşılaştırmalı hukuk araştırmaları ile elde edilen bilgiler sonucu ulaşılan çözüm seçenekleri, en dahi hukukçunun bile ömür boyu düşünebileceği çözüm seçeneklerinden daha zengindir.”* (Oğuz, 2003 :506).

Çalışmada; kamu anketi ve ÇED sürecine halkın katılımı konusu, hukuki çerçevesiyle açıklanarak iki ülke uygulamaları arasındaki benzerlik ve farklılıklar ortaya konulduktan sonra sonuç kısmında, Türkiye’deki çevresel etki değerlendirme sürecine halkın katılımının geliştirilmesine yönelik birtakım görüş ve önerilerde bulunmaktadır.

## 2. ÇED SÜRECİNE HALKIN KATILIMININ HUKUKSAL ÇERÇEVESİ

Türkiye’de ve Fransa’da çevresel etki değerlendirme sürecine halkın katılımı konusu karşılaştırılırken AB çevre hukukuna doğal olarak atf yapılmaktadır. Çünkü Fransa, AB’nin kurucu üyesidir; Türkiye, AB’ye üye olma amacı olan bir aday ülkedir.

Bununla birlikte Türk ve Fransız çevre hukuklarında ÇED aracının, AB hukukundan önce düzenlendiği belirtilmelidir. Şöyle ki Avrupa Ekonomik Topluluğu’nu (AET) kuran Roma Anlaşması’nda çevre ile ilgili herhangi bir düzenleme yoktur. Çevreye ilişkin tedbirler, Anlaşma’nın 100. ve 235. maddelerinde tanımlanan rekabeti düzenleyen hükümlere göre

yürütülmüştür. Bu maddelere dayanarak Topluluk, 1960'lı yılların sonunda çevre konusunu gündemine alarak 1973 yılında Çevre Eylem Programlarının birincisini hazırlamıştır. 1973 yılından 1992 yılına kadar ortaya konan dört eylem programında, çevresel etki değerlendirmesinin uygulanması ile toplumda çevre bilincinin artırılması ve katılımcı bir çevre yönetimi anlayışı ortaya konulmuştur.

2 Şubat 1992'de imzalanan ve 1 Kasım 1993'te yürürlüğe giren Maastricht Anlaşması'yla çevreye saygılı sürdürülebilir bir kalkınma ana amaç olarak belirlenerek çevre alanına, "politika" statüsü verilmiştir. 1 Aralık 2009 tarihinde yürürlüğe giren Lizbon Anlaşması sayesinde çevre alanı, AB ile üye ülkeler arasında paylaşılan yetki alanlarından biri olarak kabul edilmektedir.

1992 Rio Yeryüzü Zirvesi'nde ortaya konan Gündem 21 Programıyla kamu yönetiminde, katılım ilkesinin önemine vurgu yapılmaktadır. Bu gelişmeden etkilenecek oluşturulan 1993-2000 Beşinci Çevre Eylem Programı, "Sürdürülebilirliğe Doğru: AB'nin Çevre ve Sürdürülebilir Gelişmeye Yönelik Politika ve Eylem Programı" başlığını taşımaktadır. Altıncı Çevre Eylem Programıyla, 2001-2012 yıllarını kapsamakta olup çevresel farkındalığı ve halkın katılımını artırarak paydaşlarla kapsamlı diyalog öngörülmüştür. Çevresel hedeflere ulaşmak için "stratejik yaklaşımlar" başlıklı 3. maddenin 9. fıkrasında, Avrupa vatandaşları arasında çevre konularında karar mekanizmalarına katılım teşvik edilerek çevre bilincinin geliştirilmesi ve iyi çevre yönetiminin sağlanması amaçlanmıştır. Yedinci Çevre Eylem Programı, "Gezegeğin Sınırları İçinde, Daha İyi Yaşamak" başlığıyla 17 Ocak 2014 tarihinde yürürlüğe girmiş olup bu Eylem Programında da aktif katılım sağlanarak vatandaşın çevre bilincinin artırılması, temel amaçlar arasında sayılmaktadır.

Bununla birlikte çevresel etki değerlendirme mekanizmasını doğrudan düzenleyen ilk hukuksal kaynak olan 85/337/AET sayılı Çevresel Etki Değerlendirmesi Direktifi, 1988 yılında yürürlüğe girmiştir. Bu Direktif ile bazı özel ya da kamusal projelerin çevre üzerindeki muhtemel olumsuz etkilerinin incelenerek mümkünse yok edilmesi en azından azaltılması gerektiği düzenlenmiştir. Söz konusu Direktif, birçok konuda eleştiriye maruz kaldığından değiştirilmiştir. Günümüzde 2011/92/AB sayılı ve 13 Aralık 2011 tarihli ÇED Direktifi yürürlüktedir. ÇED Direktifi, çevre ile bağlantılı resmi veya özel projelerin insan, bitki, hayvan, toprak, hava, iklim, maddi varlıklar, kültürel miras üzerinde olan ya da olabilecek doğrudan veya dolaylı etkilerinin araştırılması ve incelenmesi gerektiğini düzenlemektedir. Bunlara ilaveten 2003/4/AT sayılı Çevresel Bilgiye Erişim Direktifi, çevresel bilgiye erişim hakkı ile ilgili şartları ortaya koyarak çevresel bilginin erişilebilir olması gerektiğini düzenlemektedir.

AB'nin kurucu üyesi olan Fransa; iç hukukunu, AB çevre hukukuna uygun şekilde reform etmektedir.

Avrupa Ekonomik Topluluğu'na adaylığını açıklayan Türkiye, 1999 yılında aday ülke statüsü kazanarak AB ile müzakerelere ancak 2005 yılında başlayabilmiştir. Müzakereler, 35 fasılda yürütülmektedir. Bu fasıllardan 27.'si, çevre konularına ilişkindir. Çevre faslına göre Türkiye'de, AB Entegre Çevre Uyum Stratejisi (2007-2023) oluşturulmalıdır. Ayrıca fasılda; AB çevre müktesebatına uyumun sağlanması için mevzuatın etkin bir şekilde uygulanması amacıyla ihtiyaç duyulacak teknik ve kurumsal altyapı, gerçekleştirilmesi zorunlu çevresel iyileştirmeler ve düzenlemeler belirtilmektedir. Çevre faslının düzenlediği temel alanlar ve bunlara ilişkin temel AB mevzuatı, hava, su, atık yönetimi, kimyasallar, doğa koruma vb. sektörel alanlarda yapılması gerekli düzenlemeler ile çevresel etki değerlendirmesi, stratejik

çevresel değerlendirme ve çevresel bilgiye erişim gibi konuları içeren yatay mevzuattan oluşmaktadır.

Hem Fransa’da hem de Türkiye’de; ÇED süreci ve bu sürece halkın katılımı, AB hukukundan da etkilenecek iç hukuklarda düzenlenmektedir. Bu süreçte her iki ülkede de yetkili organlarca belirlenmiş nitelikteki projeler için halkın katılımının sağlanması şarttır. Çalışmanın konusu bakımından çok teknik olan ÇED süreci incelenmeyecek olup ÇED sürecine halkın katılımının nasıl sağlandığı açıklanmaya çalışılmaktadır.

## 2.1. Fransa’da Kamu Anketi

Fransa’da idari karar mekanizmasına halkın katılımı, *enquête publique* yani kamu anketi olarak adlandırılmaktadır. Bu uygulama, 14. yüzyıldan günümüze mevcudiyetini koruyan ve Fransa Devleti için önemli bir katılımcı demokrasi mirasıdır. Hukuki temelleri, İmparatorluk Rejimi’ne dayanmakta olan kamu anketi, özellikle özel mülkiyeti korumaya yönelik bir araç olarak tanımlanmıştır (Lecoq, 1995 :14; Prieur, 1990). 2016 Reformundan önce kamu anketi uygulamaları, çeşitlilik arz etmektedir: Jégouzo, 130 farklı kamu anketi (1983: 225); Thomas, 147 farklı kamu anketi (1985: 99); Ekoloji Bakanlığı ise 180 farklı kamu anketi çeşidi olduğunu belirtmiştir (CCE, 2019). *Çok kamu anketi, kamu anketini öldürür*, fikriyle kamu anketi uygulamalarının birleştirilmesi düşüncesi ortaya çıkmıştır (Henri, 2013: 137).

Uygulamada teklifin sağlanması ve kamu yararının korunmasına yönelik bir araç olması için 1970’li yıllardan itibaren kamu anketi düzenlemelerinde, birçok reform yapılmıştır (Hostiou ve Hélin, 1993: 19). Bunlardan en önemlisi, 12 Temmuz 1983 tarih ve 83-630 sayılı Kamu Anketinin Demokratikleştirilmesi ve Çevrenin Korunması Hakkında Kanun (Bouchardeau Kanunu diye de bilinir) ile yapılan reformdur. Kanun’un dördüncü maddesine göre *kamu anketinin amacı, doğası gereği çevreye zarar verebilecek projeler konusunda halkın takdir, öneri ve tekliflerini izah etmesini sağlayacak demokratik bir platformun oluşturulmasını sağlamaktır*. Akabinde bu Kanun da hem AB çevre hukukunun hem de iç dinamiklerin etkisiyle birçok revizyona uğramış, sistemleştirilmiş ve sadeleştirilmiştir (Hélin ve Hostiou, 2016 (a); Hélin ve Hostiou, 2016 (b)). 2016 Reformu ardından kamu anketi uygulaması, genel hukuktan, Çevre Kanunu’ndan ve Halk ile İdare Arasındaki İlişkiler Kanunu’ndan kaynaklanan kamu anketi olmak üzere temelde üç çeşide indirgenmiştir.

Çalışmanın konusunu oluşturan Çevre Kanunu’ndan kaynaklanan kamu anketi, Fransa’da kullanılan diğer demokratik katılım araçlarıyla karşılaştırıldığında dahi nevi şahsına münhasır özelliklere sahiptir.

Çevre Kanunu’nun R.123-3. maddesine göre kamu anketinin gerekli olduğu kararının verilmesi, yetkili otoritelerin sorumluluğundadır. Bununla birlikte kamu anketi boyunca, kamuoyunun görüşlerinin toplanarak raporlanmasından valinin talebi üzerine idari mahkeme başkanı tarafından atanan *anket komiseri* ya da *anket komisyonu* sorumlu olmaktadır.

Kamu anketi yapılmasına karar verilen tutanakta; anketin ayrıntılı amacı, tarihi ve süresi, anket komiserinin (komisyon üyelerinin) adı, halkın ankete konu dosyaya ulaşabileceği ve gözlemlerini anket komiserine (komisyonuna) bildirebilecekleri yerler, tarihler ve saatler yanında anket komiserinin (komisyonunun) rapor sonucunu ilan etmesinin ardından bu raporu, halkın inceleyebileceği yerler belirtilmelidir.

Kamu anketi yapılması kararı, halka çeşitli yollar kullanılarak duyurulmaktadır. Bu duyurunun nasıl yapılacağı Çevre Kanunu’nun R. 123-9. maddesinde düzenlenmektedir. Bu maddeye göre

kamu anketinin yapılmasından sorumlu yetkili otorite; kamu anketi yapılacağı yönündeki duyuruyu, anketin başlamasından 15 gün önce iki kez en az iki bölgesel ya da yerel gazetede yayımlatır. Buna ilaveten ulusal düzeydeki projeler için kamu anketi yapılacağı yönündeki duyuru, iki ulusal düzeyde yayım yapan gazetede yayımlanmak zorundadır. Bu karar, ayrıca ilgili kamu kurumlarının binalarında asılarak ilan edilmekte, internet aracılığıyla da duyurulmaktadır.

Kamu anketinin süresi, yetkili otorite tarafından belirlenmektedir. Bununla birlikte anket komiseri ya da komisyon başkanı, anket süresinin uzatılmasını gerekçelerini izah ederek talep edebilmektedir. Bu süre boyunca halk, proje hakkında detaylı bilgi edinerek projenin etki etüdünü inceleyebilmekte, böylece projeye yönelik pozitif ya da negatif yönde argüman geliştirebilmektedir. Halk görüş, öneri ve taleplerini anket komiserine (komisyonuna) bildirmektedir. Hatta halka açık toplantılar düzenlenmektedir. Kamu anketi yapılırken en temel katılım aracı, halkın katılım toplantılarının yapılmasıdır. Halkın katılım toplantısının zorunlu şekilde yapılması konusunda yasal düzenlemeler peyderpey yapılmıştır. 12 Temmuz 1983 tarihli Kanun'a göre halkın katılım toplantısı düzenlemek zorunlu değildir, yetkili otoritenin izin vermesi halinde anket komiserinin takdirindedir. Bu dönemde halkın katılım toplantılarının zorunlu hale getirilmesi ve anket komiserinin yetkilerinin artırılması yönünde görüşler ortaya çıkmıştır (Bouchardeau, 1993). 3 Şubat 1995 tarih ve 95-101 sayılı Kanun ile anket komiseri, halkın katılımı toplantılarını kendi başkanlığında düzenleme yetkisi elde etmiştir. 12 Temmuz 2010 tarihli 2010-788 sayılı Kanun ile anket komiserinin anket süresini sadece halkın katılım toplantısı düzenlemek şartıyla uzatabileceği düzenlenmektedir.

Çevre Kanunu'nun R.123-8. maddesinde kamu anketi dosyasında olması gereken dokümanlar düzenlenmektedir. Bu maddeye göre kamu anketi dosyasında; projeden sorumlu kişilerin iletişim bilgilerine de yer verecek şekilde projenin teknik olmayan şekilde açıklandığı bir özeti, ankete konu plan, program ya da projenin en önemli özellikleri, etki raporu ya da olmadığı durumda ankete konu olan proje, plan ya da programın ilkesel sebeplerine özet şekilde yer verilmelidir. Bunlara ilaveten dosyada, anket yapılmasının hukuki dayanakları, yetkili kurum ve kişiler, hukuken görüşüne başvurulması gerekenlerin görüşleri yanında kamu anketi boyunca eğer konsültasyon yapılmadıysa bu durum gerekçesiyle birlikte belirtilmelidir.

Edindiği bilgiler ve izlenimler doğrultusunda anket komiseri (komisyonu); kamu anketine konu proje hakkında bir rapor hazırlayarak; halkın paylaşımlarını özetlemektedir. Bu raporda ortaya çıkan görüş; tavsiye niteliğinde olup yetkili otoriteyi bağlamamaktadır.

## 2.2. Türkiye'de ÇED Sürecine Halkın Katılımı

Türk hukukunda ÇED ilk defa, 09 Ağustos 1983 tarih ve 2872 sayılı Çevre Kanunu'nun 10. maddesinde düzenlenmiştir. ÇED sürecini daha ayrıntılı düzenleyen ÇED Yönetmeliği, 07 Şubat 1993 tarihinde yürürlüğe girmiştir. AB'nin de etkisiyle zaman içinde yaşanan gelişmelere, uygulamalara ve ihtiyaçlara uygun olarak birçok revizyona uğramış olan ÇED Yönetmeliği, yetersiz gelince yerine 1997, 2002, 2003, 2008, 2013, 2014 yıllarında yeni yönetmelikler yapılmıştır. Yürürlükte olan Yönetmelik, 25 Kasım 2014 tarihli Çevresel Etki Değerlendirmesi Yönetmeliği'dir<sup>1</sup>.

Çevre ve Şehircilik Bakanlığı Çevresel Etki Değerlenmesi İzin ve Denetim Genel Müdürlüğü, çevre ve şehircilik il müdürlükleri ile birlikte Türkiye'nin her yerinde gerçekleştirilen ve

<sup>1</sup> Bu Yönetmelik de 2016, 2017, 2018 ve 2019 tarihlerinde revizyona uğramıştır.

mevzuatta belirlenen yatırım projelerinin çevreye etkisinin değerlendirildiği, alternatif çözümlerle irdelendiği ve gerekli tedbirlerin alınmasının sağlandığı önemli bir planlama aracı olan ÇED sürecini koordine etmektedir.

ÇED sürecine halkın katılımı, sadece çevreye etkisi olması öngörülen ve Çevre ve Şehircilik Bakanlığı tarafından ÇED Yönetmeliği ile belirlenen yatırım projelerinin çevreye etkisinin analizi aşamasında olmaktadır. Zira ÇED Yönetmeliği'nde projeler; kirlenme vasfına, faaliyet türlerine ve eşik değerlerine göre Ek-1 ve Ek-2 listelerinde sıralanmıştır. ÇED'e tabi olan Ek-1 listesindeki projeler için halkın katılımı, kesinlikle sağlanmalıdır. Ek-2 listesindeki projeler için ise ÇED gereklidir kararı verilmişse Ek-1 listesindeki projelere uygulanan prosedür uygulanıp halkın katılımı sağlanmaktadır. Ancak ÇED gerekli değildir kararı verilen projeler, icraata hemen başlayabilmektedir, halkın katılım toplantılarının yapılması gerekmemektedir.

ÇED sürecine halkın katılımı ÇED Yönetmeliği'ne göre koordine ve idare edilmektedir. Bu Yönetmeliğe göre ÇED sürecine halkın katılımı, süreç boyunca yazılı ve sözlü şekilde gerçekleşmekle beraber özellikle düzenlenmesinden valiliklerin sorumlu olduğu halkın katılım toplantıları vasıtasıyla olmaktadır. Valilik, halkın katılım toplantısıyla ilgili zamanlama takvimini ve iletişim bilgilerini çeşitli yollarla halka duyurmaktadır.

Halkın katılım toplantısına karar verildikten sonra bu kararın duyurulmasından Bakanlıkça yeterlik verilmiş kurum/kuruluşlar sorumludur. Valilikler, bu kurum/kuruluşları denetleyerek halkın katılım toplantısı duyurularının gereği gibi yapılmasını takip etmektedirler. ÇED Yönetmeliği'ne göre projenin gerçekleştirileceği yörede yayımlanan yerel süreli yayın ile birlikte yaygın süreli yayın olarak tanımlanan bir gazetede toplantı tarihi, saati, yeri ve konusu mutlaka belirtilerek; toplantı tarihinden en az on takvim günü önce bir ilan verilmelidir. Halkın katılım toplantısı, ayrıca anons ve ilan yöntemiyle duyurulmaktadır. Gerçekleştirilmesi planlanan projenin ÇED süreci hakkında, projeden etkilenen veya etkilenmesi muhtemel halkın yaşadığı yer ya da yerlerde, ilgili belediyeler ve muhtarlıklar tarafından sesli duyuru yapılabilmektedir. Ayrıca ilgili yerlerde valilik, kaymakamlık ve muhtarlık binasında veya köy odasında bulunan askı ilan yerlerinde yazılı duyuru da yapılabilmektedir.

Bununla beraber Bakanlıkça yeterlik verilmiş kurum/kuruluşlar tarafından halkı bilgilendirmek amacıyla broşür dağıtılabilir, anket, seminer gibi çalışmalar, halkın katılım toplantısından önce yapılabilir veya konuyla ilgili her türlü bilgi, internet aracılığıyla yayımlanabilir.

Halkın katılım toplantısı, Bakanlıkça yeterlik verilmiş kurum/kuruluşlar ve proje sahibinin katılımı ile Bakanlıkça belirlenen tarihte, projeden en çok etkilenmesi beklenen ilgili halkın kolaylıkla ulaşabileceği valilikçe belirlenen merkezi bir yer ve saatte düzenlenmektedir.

Halkın katılım toplantısı, çevre ve şehircilik il müdürünün veya görevlendireceği bir yetkilinin başkanlığında yapılmaktadır. Toplantıda; halkın, proje hakkında bilgilendirilmesi sağlanarak halktan görüş, soru, talep ve önerilerini izah etmeleri beklenmektedir. Başkan, katılımcılardan görüşlerini yazılı olarak vermelerini isteyebilir. Toplantının sonunda başkan; toplantı tutanağını hazırlayarak bir suretini, valiliğe; diğer suretini, Bakanlığa göndermektedir.

ÇED sürecine halkın katılımı, idare tarafından ÇED'e konu proje hakkında nihai karar verilinceye kadar devam etmektedir. Gerekli değerlendirmeler sonunda son halini alan ÇED Raporu, halkın görüş ve önerilerini almak üzere, Bakanlık ve/veya valilik tarafından askıda ilan ve internet aracılığı ile on takvim günü görüşe açılmaktadır. Bakanlıkça proje ile ilgili karar alma sürecinde bu görüşler de değerlendirilmektedir. Bakanlık halktan gelen görüşler

doğrultusunda, rapor içeriğinde gerekli eksikliklerin tamamlanmasını, ek çalışmalar yapılmasını isteyebilmektedir.

### **3. TÜRKİYE'DE UYGULANAN ÇEVRESEL ETKİ DEĞERLENDİRME SÜRECİNE HALKIN KATILIMININ FRANSA'DAKİ UYGULAMAYLA FARKLILIKLARI**

Fransa ve Türkiye'de halkın ÇED sürecine katılımı konusundaki hukuksal düzenlemeler ve öğreti incelendiğinde önemli farklılıkların olduğu görülmektedir.

#### **3.1. Uygulamaların Kapsamı Konusundaki Farklılıklar**

Türk çevre hukukunda çevresel etki değerlendirme sürecine halkın katılımı, özellikle halkın katılım toplantıları vasıtasıyla olmaktadır, ayrıca kamu anketi, kamuoyu soruşturması, kamuoyu araştırması gibi adlandırmalar yapılmamaktadır. Fransa'da ise, kamu anketi halkın, kamu işleriyle alakalı fikrine başvurulduğu bir araç olarak düzenlenmektedir. Kamu anketi bir yandan Çevre Kanunu'nda düzenlenerek çevreye etkisi olan projeler hakkında halkın görüşüne başvurulduğu bir yöntemken diğer taraftan genel hukuk tarafından düzenlenerek çevreye etkisi olsun olmasın herhangi bir kamu işi hakkında, öncelikle halkın bilgilendirildiği akabinde söz konusu işle alakalı halkın görüş, tavsiye ve önerilerine başvurulduğu bir araç olarak tasarlanmıştır. Türkiye'de, kamu kurumları tarafından halkın kamu işleri hakkında bir yandan bilgilendirildikleri diğer yandan görüşlerine başvurulduğu kamu anketine benzer bir araç, çevresel etki değerlendirme sürecine halkın katılımı haricinde, düzenlenmemektedir.

Fransa'da kamu anketinin konusu, hangi kanunda düzenlendiğine göre değişmektedir. 2016 yılından itibaren kamu anketi uygulaması, üç temel kanunla düzenlenmektedir.

İlk olarak, Kamu Yararına Kamulaştırma Kanunu kapsamında kamu anketi yürütülmektedir. Enquête de droit commun yani genel hukuktan kaynaklanan kamu anketi olarak da adlandırılan bu anketler, esas olarak kamu yararı beyanından önceki soruşturma ve parsel araştırması konularında yapılmaktadır.

Halk ile İdare Arasındaki İlişkiler Kanunu'nun L.134-1 ile R.134-22 ve R.134-23 maddelerinde ikinci bir çeşit kamu anketi düzenlenmektedir. Bu alandaki kamu anketleri ne Çevre Kanunu ne de Kamulaştırma Kanunu kapsamına girmediğinden ayrıca düzenlenmektedir. Bu kapsamda yapılan kamu anketinin ana amacı, herhangi bir idari karar hakkında halkın bilgilendirilmesinin sağlanarak halkın karar sürecine katılımının temin edilmesidir.

Son olarak bu çalışmanın konusunu oluşturan Fransa Çevre Kanunu'ndan kaynaklanan kamu anketi uygulaması bulunmaktadır. Çevre Kanunu'nun L. 123-1 ila L.123-19 ve R. 123-1 ila R. 123-46 maddelerinde düzenlenen kamu anketiyle, çevreye ilişkin alınan ve çevreyi etkileyebilecek kararlarda halkı bilgilendirerek halkın görüşlerinin karar süreçlerine dahil edilmesi amaçlanmaktadır.

Fransa'da Çevre Kanunu kapsamında yapılan kamu anketi uygulaması, Türkiye'deki uygulamayla karşılaştırıldığında Fransa'daki uygulamanın kapsamının daha geniş olduğu görülmektedir. 12 Temmuz 1983 tarih ve 83-630 sayılı Kamu Anketinin Demokratikleştirilmesi ve Çevrenin Korunması Hakkında Kanun sayesinde kamu anketinin kapsamı temel olarak belirlenmiştir. Bu Kanun, 2000 yılında ortadan kaldırılarak söz konusu düzenlemeler, Çevre Kanunu'na eklenmiştir. Kamu anketinin kapsamının genişletilmesi konusunda *en gösterişli reform*, 13 Aralık 2000 tarihli Kanun gereğince yapılmıştır (Jégouzo,



2001: 9). Bu yasal değişiklikten önce kentleşme alanında sınırlı şekilde, kamu anketi uygulanmaktaydı. Bu yasal değişikliğin ardından, bölgesel uyum planları (les schémas de cohérence territoriale), yerel kentsel planlar (les plans locaux d'urbanisme), belediye planları (les cartes communales) gibi planlamaya ilişkin çok önemli idari kararlar, kesin olarak onaylanmalarından önce kamu anketine konu olmak zorundadır. Bu reform; kamu işlerinde, özellikle de planlamaya ilişkin işlerde, halkın görüş ve önerilerine yer verilmesine imkân verdiğinden çok önemli bir demokratikleşme adımı olarak değerlendirilmektedir (Grand-Deléage, 2002).

2016 yılında güncellenmiş olan Çevre Kanunu'nun L.123-2. maddesinde kamu anketinin uygulama alanları yeniden düzenlenmiştir. Bu maddeye göre

1.Listesi Danıştay tarafından kararname ile oluşturulan geçici veya küçük öneme sahip projeler ile zone d'aménagement concerté<sup>2</sup> projeleri hariç olmak üzere çevresel etki değerlendirme çalışması içermesi gereken kamu veya özel kişiler tarafından yürütülen bayındırlık, yapı ve planlama işleri,

2.Çevresel bir değerlendirmeye sunulan planlar, programlar ve planlamaya ilişkin dokümanlar,

3.Çevre Kanunu'nda belirlenmiş milli park, deniz doğal parkı, bölgesel doğal park projeleri gibi koruma çevrelerinin belirlenmesi,

konularında kamu anketi yapılması zorunludur. Çevre Kanunu L.123-2/III-bis maddesinde yer alan *"ulusal savunmaya yönelik tasarlanan projelerde kamu anketi yapılmaz"* düzenlemesi, 2020-7 sayılı ve 6 Ocak 2020 tarihli Kanun Gücünde Kararname ile ortadan kaldırılmıştır.

Bununla birlikte Kamu Yararına Kamulaştırma Kanunu'nun L.11-1/ II. maddesi uyarınca kamu yararına ilişkin çalışma, planlama, yapı ya da eser beyanları, Çevre Kanunu'nun L.123-2 maddesinde belirtilen çevreyi korumaya yönelik bir operasyonu oluşturan yapı veya işler kapsamına giriyorsa, kamu anketi yapılmalıdır.

İlgili yasal düzenlemeler karşılaştırıldığında Fransa'da ÇED süreci konusunda kamu anketine tabi tutulan projelerin kapsamının Türkiye'dekinden çok daha geniş olduğu belirtilmelidir.

### **3.2. Uygulamaların Koordinasyonu ve İdaresi Konusundaki Farklılıklar**

Fransa'daki kamu anketi uygulaması ile Türkiye'deki çevresel etki değerlendirme sürecine halkın katılımının koordinasyonu ve idaresi konusunda pek çok farklılık bulunmaktadır.

#### **3.2.1. Yetkili Otorite Konusundaki Farklılıklar**

Türkiye'de çevresel etki değerlendirme sürecine halkın katılımının sağlanmasından Çevre ve Şehircilik Bakanlığı ve valilikler sorumlu iken Fransa'daki uygulamada, anketin yapılmasına karar veren ve yürüten yetkili otorite, kamu anketine konu olan projenin kapsamına bağlı olarak değişmektedir. Kamu anketi yapılmasına karar veren otorite, genellikle valilik olmakla beraber projenin niteliğine göre yerel meclisler (belediye meclisi, il genel meclisi, bölge meclisi ve belediye birliği meclisi), kamu anketine karar verip organize etmekle yetkilendirilmiştir. Bu yöndeki hukuki düzenleme, 27 Şubat 2002 tarihli yasayla Çevre Kanunu'nun L.123-1, L.123-3 ve R.123-3 maddelerine eklenmiştir. Maddelere göre ilke olarak kamu anketi yapılmasına

<sup>2</sup> Kamu tüzel kişileri tarafından alt yapı tesisleri yapılarak kamu ve özel kuruluşa ait malzemeler ve inşaat için teçhizatlandırılan gayrimenkul. K. Dayınlarlı, Dictionnaire des termes juridiques, Français-Turc, 2004, s.1277.

karar veren yetkili makam, ankete konu projenin bulunduğu yerin valisi olup kamu anketinin düzenlenmesinden ve yürütülmesinden bu vali sorumlu olmaktadır. Bununla birlikte yerel yönetimlerin, belediyeler birliğinin veya bunlara bağlı kamu kuruluşlarından birinin projesi, planı, programıyla ilgili bir konuda kamu anketi açılmasına, bu yönetsel birimin yetkili organı tarafından karar verilmektedir. Bu düzenleme, kamu anketinin *yerelleşmesi* amacıyla gerçekleştirilmiştir (Hélin ve Hostiou, 2002: 298). Yerel yönetimlerin ve birliklerinin özellikle planlamaya yönelik idari kararlar ve yatırımlarının hazırlanmasında kamu anketi düzenleyebilmesi, bu yönetsel birimlerin idari özerkliğini arttırmaktadır. Ayrıca bu düzenleme, yerel yönetim ilkelerinden biri olan yerel katılımı da hayata geçirme konusunda önemli bir gelişmedir.

Buna ilaveten kamu anketine konu olan proje, kamu yararı kararıyla ilgiliyse kamu anketine karar verilmesinden de bu anketin düzenlenmesinden de vali sorumludur. Başka bir ifadeyle Çevre Kanunu'nda belirtilen alanlar hariç, kamu anketinin açılması ve düzenlenmesinden yetkili vali sorumludur (Hélin, 2002: 12).

### 3.2.2. Halkın Görüşlerinin Raporlanması Konusundaki Farklılıklar

Türkiye'deki uygulamada, valilikler bünyesindeki çevre ve şehircilik il müdürlükleri, ÇED sürecine halkın katılımını sağlamakta olup çevre ve şehircilik il müdürünün görevlendirdiği bir yetkili tarafından halkın katılım toplantı tutanakları hazırlanmaktadır. Fransa'da ise bu görev, bağımsızlığın ve tarafsızlığın sağlanması adına anket komiserine ya da anket komisyonuna verilmektedir. Projenin büyüklüğüne bağlı olarak anket komiseri ya da anket komisyonu belirlenmektedir.

Kamu anketinin yürütülmesinde merkezi rol, anket komiserine aittir (Fransız Danıştay, 1967). Anket komiseri, 12 Temmuz 1983 tarihli Kanun ile getirilen düzenlemeler vasıtasıyla kamu anketinin yürütülmesinde en yetkili kişi konumuna gelmiş olup (Broussard, 1993: 35) kamu anketinin *iyi yürütülmesinden sorumludur* (Chaumet, 1993).

Anket komiseri, kamu anketinin yürütülmesinden sorumlu olarak halk ve yönetim arasında bir nevi arabulucu görevi görmektedir (Hélin, 1995: 10). Bu sebeple anket komiserinin tarafsız ve bağımsız olması gerekmektedir. 12 Temmuz 1983 tarihli Kanun'dan önce anket komiseri, vali tarafından belirlenmekteydi. Bu durum, anket komiserinin bağımsızlığı ve tarafsızlığı konusunda çekincelerin yaşanmasına sebep olmuştur (Papin, 1980: 335). Bu eleştirileri giderebilmek amacıyla 12 Temmuz 1983 tarihli Kanun vasıtasıyla anket komiserini belirleme yetkisi, validen alınarak idare mahkemesi başkanına verilmiştir. Ancak kamu yararı kararıyla ilgili düzenlenen kamu anketlerinde anket komiseri, halen vali tarafından belirlenmektedir.

Çevre Kanunu'nun L.123-4, L.123-5, L.123-18, R.123-5, R.123-25, R.123-26 ve R.123-27 maddelerinde anket komiseri ve anket komisyon üyelerinin nasıl seçileceği açıklanmaktadır. İlgili maddelere göre idare mahkemesi başkanı; anket komiserini ya da anket komisyon üyelerini, kamu anketine konu projeye uygun olarak, *il üyeleri listesinden* seçmektedir. Bu liste, her takvim yılı için idari mahkeme başkanının başkanlık ettiği ve sekreteryaya hizmetlerini valiliğin sunduğu bir komisyon tarafından belirlenmektedir. İl üyeleri listesi, komisyona başvuran çeşitli alanlarda uzmanlaşmış nitelikli, donanımlı ve genellikle emekli kamu görevlileri arasından komisyon tarafından belirlenmektedir. Bu listede kaydı olan kişiler, yıllık incelemelerden geçmekte ve her dört yılda bir kayıt yenilemek zorundadır. Anket komiserinin atanmasından sorumlu olan idare mahkemesi başkanı, anket komiseri görevlerini yerine

getirmedığı takdirde anket komiserinin görevden alınmasından, komiserin hazırladığı raporun ve sonuçlarının kalitesinin değerlendirilmesinden ve anket komiserinin ücretinin ödenmesinden sorumludur.

İdare mahkemesi başkanının anket komiseri ve komisyon üyelerinin seçimi, hazırlayıcı nitelikte bir idari işlem olarak değerlendirildiğinden hukuka aykırılık iddiasıyla, idare mahkemeleri önüne getirilememektedir (Fransız Danıştay, 1989). Bununla birlikte anket komiserinin tarafsız ve bağımsız olması gerekmektedir. Bağımsızlık ve tarafsızlığın zedelendiğinin iddia edilmesi için ciddi kanıtlar ortaya konmalıdır (Fransız Danıştay, 1994; Fransız Danıştay, 1993). Basit bir şüpheye dayanarak anket komiserinin bağımsız ve tarafsız olmadığı iddia edilemez (Hélin, 1995: 9).

Anket komiserinin bağımsızlığının ve tarafsızlığının sağlanması için 3 Ağustos 2016 tarihli Kararname ile anket komiserinin üstlendiği rol daha net açıklanarak gerekli düzenlemeler yapılmıştır. Anket komiseri bir yandan idareyle diğer yandan ankete konu proje sahibiyile hiçbir kişisel ilişki geliştirmemelidir. Kırsal Kanun kapsamında yürütülen kamu anketlerinde belediye başkanının, kamu anketinin yapılmasına karar verip anket komiserini belirlediği somut bir olayda; Paris İdare Mahkemesi, anket komiserinin kamu anketini tamamlaması ardından 9 Mart 2008 yerel seçimlerinde belediye başkanı listesinde yer alması sebebiyle bağımsızlığının zedelendiğine karar vermiştir (CAA Paris, 2011). Anket komiserinin yaptığı ya da daha önce yapmış olduğu işler nedeniyle hiçbir şekilde projeye ilgisi olmamalıdır. Paris İdare Mahkemesi başka bir somut olayda, anket komiserinin kamu anketinin düzenlendiği yerel yönetimde çalışması sebebiyle tarafsız ve bağımsız olamayacağına karar vermiştir (CAA Paris, 2012). Anket komiseri, idareden bağımsız olduğu gibi ilgili yatırım projesinin sahibinden de bağımsız olmalıdır. Proje sahibi ile anket komiseri arasında doğrudan ya da dolaylı ekonomik, sosyal ya da ailevi hiçbir bağ olmamalıdır.

Anket komiserinin görevi, halkın proje hakkında tam ve doğru bilgilendirilmesini sağlayarak ankete konu proje hakkında halkın beğeni ya da karşı önerilerini ifade ettikleri ortamları oluşturmaktır. Anket komiseri, kamu anketini gereği gibi yürütebilmek için her türlü araca başvurmalıdır. Başka bir ifadeyle komiser; gerekli gördüğü hallerde, proje sahibinden her türlü belge ve bilgiyi talep etmek, uzmanlara başvurmakta, alanda keşif yapmakta ve halk toplantıları organize etmektedir.

Anket komiseri, kamu anketini yürütürken demokratik planda kalarak halk tarafından kendine aktarılan yazılı ya da sözlü katılımları, sadeleştirip özetleyerek yazılı bir rapor haline getirmektedir. Halk toplantıları sırasında halk genelde dağınık şekilde ve sözlü olarak katılım yapmaktadır. Bunun yanında anket komiseri, soruşturma ile ilgili kişisel ve gerekçeli görüşlerini de rapora ekleyebilmektedir. Ancak bu durum, halkın düşüncelerinin rapora doğru şekilde aktarıldığı yönünde endişe ve şüpheler oluşturmaktadır.

Kamu anketinin sonlandırılmasından sonra anket sürecinde yapılan her türlü yazılı, sözlü ve elektronik katılım, anket komiserine teslim edilmektedir. Anket komiseri, edindiği bilgiler ve izlenimler doğrultusunda bir rapor hazırlayarak halkın proje hakkında düşüncesine *olumlu*, *olumsuz* ya da *kısmi olumlu* olmak üzere özetleyerek yer vermektedir. Komiserin hazırladığı rapor, tavsiye niteliğinde olup idareyi bağlayıcı nitelikte değildir.

### 3.2.3. İlan ve Duyuru Konusundaki Farklılıklar

Fransa'da kamu anketi kararının ilanı ve duyurulması ile Türkiye'deki uygulamada birtakım farklılıklar mevcuttur. Türkiye'deki uygulamada halkın katılım toplantısının ilan edilerek çeşitli araçlarla duyurulmasından Bakanlıkça yeterlik verilmiş kurum/kuruluşlar sorumludur. Fransa'da ise kamu anketini düzenleyen yetkili kurum, kamu anketi kararının ilanından ve duyurulmasından sorumludur.

Fransa'da kamu anketi ilanı, kamu anketi yapılmadan 15 gün önce iki kez en az iki bölgesel ya da yerel gazetede yayımlanırken Türkiye'de halkın katılım toplantısı ilanı, toplantı yapılmadan 10 gün önce yerel süreli yayın ile birlikte yaygın süreli yayın olarak tanımlanan bir gazetede yayımlanmalıdır.

Fransa'da kamu anketi yapılmasına yönelik karar hem internet yoluyla duyurulmaktadır hem de ilgili kamu kurumlarının binalarında asılarak ilan edilmektedir. Bu süreç Çevre Kanunu'nun L. 123-10, R. 123-9, R.123-10 ve R. 123-11 maddelerinde ayrıntılı şekilde düzenlenmektedir. Kamu anketini düzenleyen otorite, kamu anketinin halka duyurulması için her türlü araca başvurabilmektedir (Hélin, 2002: 14).

Türkiye'de de halkın katılım toplantısı hakkında bilgilendirme hem internet yoluyla duyurulmaktadır hem de ilgili kamu kurumlarının binalarında asılarak ilan edilmektedir. Buna rağmen Türkiye'de, halkın katılım toplantılarının ilan ve duyurulması konusunda birtakım yetersizlikler olduğu yönünde eleştiriler söz konusudur. Halkın toplantılar hakkında bilgilendirilmesinden Bakanlıkça yeterlik verilmiş kurum/kuruluşlar sorumlu olmakla birlikte bu kurum ve kuruluşların, yeterli bilgilendirmeyi yapmadığı takdirde karşılaşacakları yaptırım hukuken düzenlenmemiştir. Bu konuya, Çevre ve Şehircilik Bakanlığı ÇED Çalıştay Sonuç Bildirgesinde özellikle yer verilmiş olup

- *ilan usulünün tüm ayrıntılarıyla ÇED Yönetmeliği'nde düzenlenmesi,*
- *ilanın süresiz olmaması, ancak halka uygun şekilde duyurulmasının sağlanması,*
- *halkın katılım toplantısının yapıldığı yerlerde duyuru yapılması,*
- *duyuru yöntemi ve ilan süresine ilişkin hususların ÇED Yönetmeliği'nde ayrıntılı biçimde belirlenmesi, tavsiye edilmektedir (Çevre ve Şehircilik Bakanlığı, 2019: 28).*

### 3.2.4. Süre Konusundaki Farklılıklar

Fransa'da, kamu anketinin ne kadar süreceği, alt ve üst sınırlar, Çevre Kanunu'nun L.123-9, L.123-17 ve R.123-6 maddelerinde düzenlenmektedir. 3 Ağustos 2016 tarihli düzenlemelerden önce kamu anketine konu projeye göre değişkenlik göstermekle birlikte kamu anketinin 30 günden az ve 2 aydan çok olamayacağı belirtilmekteydi. Bu süreler, işleri aksattığı, yavaşlattığı ve maliyeti arttırdığı gerekçesiyle eleştirildiğinden yenilenmiştir. Güncel duruma göre kamu anketinin süresi, kamu anketini açan ve organize eden sorumlu yetkili makam tarafından belirlenmektedir. Bu süre, çevresel etki değerlendirmeye tabi projeler, planlar ve programlar için otuz günden az olamaz. Çevresel etki değerlendirmeye tabi olmayan bir proje, plan veya program için kamu anketi süresi, on beş güne indirilebilir. Bu süreler, anket komisyonu ya da komisyon başkanı tarafından uzatılabilir.

Türkiye'de ise ÇED sürecine halkın katılımının ne kadar süreceğine ya da sürmesi gerektiğine yönelik herhangi bir düzenleme mevcut değildir. ÇED Yönetmeliği 9/2. maddesinde valiliğin, halkın katılım toplantısıyla ilgili zamanlama takvimi ve iletişim bilgilerinin halka duyurulması gerektiği düzenlenmektedir. Bununla birlikte ÇED Yönetmeliği 14. maddesi uyarınca “*son*

*şekli verilen ÇED Raporu halkın görüş ve önerilerini almak üzere Bakanlık ve/veya valilik tarafından askıda ilan ve internet aracılığı ile 10 takvim günü görüşe açılmaktadır”, düzenlemesinin haricinde ÇED sürecine, halkın katılımının sağlanmasına yönelik sürenin belirtildiği herhangi bir düzenleme söz konusu değildir. Bu konuda da ÇED Yönetmeliği’nde gerekli düzenlemeler yapılarak hem süreci aksatmayacak, maliyeti arttırmayacak hem de halkın katılımını sağlayacak makul bir katılım süresi belirlenmelidir. Bu şekilde halkın katılımının sağlanması hususunda asgari bir standart oluşturulabilir.*

### **3.3. Kamu Anketinin Demateriyalizasyonu**

2014/52/AB sayılı Direktif ile güncellenen 2011/92/AB sayılı Direktife uyum sağlayabilmek için Fransa’da, 3 Ağustos 2016 tarihli düzenlemeler sayesinde kamu anketinin demateriyalizasyonu konusunda önemli adımlar atılmıştır. Bu düzenlemeye göre anket dosyası, kamu anketini düzenleyen makam tarafından internet üzerinden yayımlanmaktadır. Her bir proje dosyası çerçevesinde; proje kısaca tanıtilmalı ve projenin etki çalışması, halkın katılımını sağlayan çeşitli belgeler ile projeye yetki veren idari belgeler, internet üzerinden yayımlanmalıdır. Bu kapsamda halk hem söz konusu proje hakkında bilgilendirilmekte hem de görüş, öneri, talep ve itirazlarını iletebilmektedir.

Kamu anketinin düzenlenmesinden valinin sorumlu olduğu projeler için kamu anketi kapsamında halkın katılımları, 29 Mart 2018 tarihinden bu yana çevresel etki değerlendirmesine tabi tüm projeleri listeleyen ulusal bir elektronik platform aracılığıyla, "www.projets-environnement.gouv.fr" adresi üzerinden gerçekleştirilmektedir. Çevresel etki değerlendirme sürecine tabi olmayan projeler konusunda ise kamu anketini düzenleyen yönetsel birimin internet adresinden kamu anket dosyası paylaşmaktadır.

ÇED sürecine halkın katılımının internet üzerinden sağlanması birçok avantaj sağlamaktadır. Halkın, ÇED’e konu projeyi incelemesi kolaylaşmaktadır. Halk, kendi bölgesinde veya yapılması planlanan ankete konu benzer nitelikteki projeler hakkında daha önce yapılan çalışmalara ve verilere tek bir kaynaktan erişim sağlayabilmektedir. Projelerin etki çalışmalarını yürütmekle görevli kişiler, tasarım ofisleri oluşturabildiğinden yapılan çalışmaların kalitesi artmaktadır. Ayrıca dijital platformun kullanımı; sadece bilgiye erişimle sınırlı değildir, aynı zamanda yeni katılım araçlarını kullanmaya alışkın olan daha genç bir kitleye hitap ettiğinden gençlerin çevre yönetimine ilgisi ve katılımı daha da artmaktadır (Proje, 2020).

Geleneksel katılım yollarını ortadan kaldırmadan bu yeni dijital katılım araçları sayesinde halk, çevre yönetimine daha kolay, daha çabuk ve daha ucuz katılmaktadır. Örneğin Des îles d’Yeu et de Noirmoutier Bölgesi’nde rüzgar santrali kurulması için yapılan ankete hem fiziksel hem de internet üzerinden katılım, neredeyse aynı oranda olacak şekilde sağlanmıştır (Environnement, 2020)

Türkiye’de de e-ÇED uygulaması bulunmaktadır. ÇED sürecine ilişkin iş ve işlemler, çevrimiçi ÇED Süreci Yönetimi Sistemi üzerinden yürütülmektedir. Başka bir ifadeyle yatırım projesi sahibi, ÇED başvurusunu internet ortamından yapabilmektedir. Halkın katılımı konusunda ise internette yeterince faydalanılmamaktadır. İnternet, Türkiye’de daha çok bilgilendirme aracı olarak kullanılmakta olup bu platformdan, projeye ilgili halkın görüş, öneri, talep, itiraz ve eleştirilerini açıklayabilmeleri amacıyla faydalanılmamaktadır.

#### 4. TÜRKİYE'DE UYGULANAN ÇEVRESEL ETKİ DEĞERLENDİRME SÜRECİNE HALKIN KATILIMININ FRANSA'DAKİ UYGULAMAYLA BENZERLİKLERİ

Türkiye'de uygulanan çevresel etki değerlendirme sürecine halkın katılımı, Fransa'daki uygulamayla benzer noktalardan eleştirilmektedir. Seçilmiş ve atanmış makamlar, kamu anketi aracını sorun kaynağı olarak görmekte hatta karar verme sürecini uzattığını ve israfına sebep olduğunu savunmaktadırlar. Ayrıca katılımın beklenen düzeyde olmaması da demokratik açıdan eleştirilmektedir.

##### 4.1. Halk Katılımının Tavsiye Niteliğinde Olması

Fransa'da kamu anketi sonucunda anket komiseri tarafından hazırlanan rapor, Türkiye'de ÇED sürecine halkın katılımı konusunda oluşturulan tutanaklar gibi tavsiye niteliğindedir. Her iki ülkede de ÇED sürecine tabi proje hakkında halkın bilgilendirilmesi yanında görüş, öneri ve taleplerinin alınması zorunludur. Bu zorunluluk yerine getirilmeden söz konusu projeye onay verilmemektedir. Ancak halktan alınan görüşler, tavsiye niteliğinde olduğundan yetkili idareyi bağlamamaktadır. Başka bir deyişle Türkiye'de valilikçe organize edilen halkın katılım toplantılarından çıkan görüşler, Çevre ve Şehircilik Bakanlığı'na gönderilmektedir ancak Bakanlıkta bağlayıcı nitelikte değildir. Fransa'da anket komiserinin hazırladığı rapor, tavsiye niteliğinde olup idari karar mekanizmasını bağlayıcı nitelikte değildir.

Halkın katılımı sonucu ortaya çıkan kararların tavsiye niteliğinde olması, her iki ülkede de halkın katılım düzeyini olumsuz etkilemektedir. Zira hukuki düzenlemelerde ÇED sürecine halkın katılımının istişare düzeyinde olması beklenmektedir. İstişare, *çift yönlü bir faaliyettir: taraflar bir araya gelerek bilgi, görüş, sorun, çözüm, uygulamaya ilişkin deneyim alışverişinde bulunmaktadır* (Ruige, Üskent, Micka, 2014: 22). Ancak halkın katılımı sonucu ortaya çıkan kararların tavsiye niteliğinde olması istişareye engel olmakta, katılımın danışma düzeyinde kalmasına sebep olmaktadır (Caillousse, 1986: 169). Hatta Türkiye'de, halkın tavsiye niteliğindeki görüşlerinin idari karar mekanizmasını neredeyse hiç etkilememesi sebebiyle ÇED sürecine halkın katılımının bilgilendirme seviyesinde kaldığı gözlenmektedir. Akıncı'ya göre ÇED Yönetmeliği ile ÇED sürecine halkın katılımı, halkın söz konusu proje hakkında bilgilendirilmesi amacıyla düzenlenmiş olup halkın idari karar verme sürecini etkileyebilme gücü muğlak bırakılmıştır (1996: 213). Bu sebeple halkın katılımının bilgilendirme seviyesinde kaldığı, danışma seviyesine dahi çıkmadığı ortaya konmaktadır (Ülker ve Çobanoğlu, 2012: 75). Bunlara ilaveten halk, ÇED sürecine halkın katılım toplantılarına farklı anlamlar yükleyebilmektedir. Valilikten yetkililerle ender olarak bir araya gelen halk; toplantıları, kendi ekonomik sosyal sorunlarını anlattığı bir platforma dönüştürmekte olup bu toplantılarda, çevresel sorunlar görüşülmemektedir (Özlü, 2019: 771-780). Bu sebeple çevreye ilişkin konularda yapılan halkın katılım toplantıları, ÇED Yönetmeliği'nde düzenlenen ve hedeflenen istişare düzeyine ulaşamamaktadır (Özlü, 2019: 771-780).

Fransa'daki kamu anketi uygulamasının en geleneksel özelliği, idari karar mekanizmasında ilgililerin görüşlerine yer vererek idari eylemlerin meşruluğunu ve etkinliğini arttırmaya çalışmasıdır (Papin, 1980: 339). Nitekim 1983 yılından beri yasa koyucu; çevre yönetimine, halkı dahil etmek için uğraş vermektedir. Kamu anketi sonunda olumlu bir karar çıkmışsa yönetimin uygulayacağı projenin meşruluğu daha da artmaktadır. Olumsuz ya da birtakım değişikliklerin yapılmasının gerekli görüldüğü kısmi olumlu şekilde bir karar çıkması halinde de yönetim, hukuken projeye onay verebilmektedir. Nitekim halkın görüş ve önerilerinin

özetlendiği kamu anketi raporu, tavsiye niteliğindedir. Ancak bu durumda raporun birçok hukuki ve politik etkisi olmaktadır. Örneğin halk tarafından proje reddedildiğinde idare ile halk arasında çatışma ortaya çıkmaktadır. Bunun yanında projeye ilgili uyumsuzluk mahkemeye gidecek kadar ciddiye; idari yargı mercileri, açılan iptal davalarında daha kolay yürütmeyi durdurma kararı vermektedir. Böylece yargılama sonuçlanana kadar kamu anketine konu projenin hayata geçmesi engellenmektedir.

Türkiye’de ÇED sürecine halkın katılımı, bu süreçte geçilmesi gereken *bir aşama, bir formalite* olarak değerlendirilmektedir. Ayrıca ÇED olumlu kararı verilmesi durumunda halkın olumsuz tutumunun, idari yargı mercilerini Fransa’daki kadar bağlamadığı da belirtilmelidir. Ancak halkın görüşlerinin karar süreçlerine dahil edilmesi, şüphesiz, yönetimde yaşanan demokrasi eksikliği problemini gidermekte ve verilen kararların meşruluğunu arttırmaktadır. Bu sebeple halkın katılımının, olumlu ya da olumsuz görüşlerinin ÇED Raporunu daha çok etkileyebilmesi gerekmektedir (Bek, 2018: 54-56).

#### 4.2. Halk Katılımının Yetersizliği

Tüm demokratik devletler, yönetimde özellikle çevre yönetiminde demokrasi eksikliği eleştirilerine maruz kalmaktadır. Avrupa Konseyi tarafından yapılan bir çalışmada, çevrenin düzenlenmesi konusunda halkın katılımının birçok Avrupa ülkesinde istenilen seviyede olmadığı ve geliştirilmesi gerektiği vurgulanmaktadır (Avrupa Konseyi, 1997: 166). Fransa ve Türkiye’de benzer eleştirilere maruz kalarak ÇED sürecine halkın katılımının geliştirilip iyileştirilmesi zorunluluğu pek çok platformda belirtilmektedir.

Fransa’da özellikle 12 Temmuz 1983 tarihli Kanun’dan önce kamu anketi uygulamasının demokratik yönünün çok kısıtlı olduğu vurgulanmakta olup reform ihtiyacı her yerde dile getirilmiştir. Bu Kanun da yürürlüğe girmesinden sonra birçok revizyona uğrayarak peyderpey güncellenmiştir. Bu revizyonlarla çok önemli düzenlemelere imza atılsa da kamu anketine, halkın katılımının halen arzu edilen seviyede olmadığı birçok platformda belirtilmektedir. Kamu anketine halkın katılım oranlarının yetersizliği, içi boşalan kamu anketlerinin oluşmasını sağlamaktadır. Halk, idari karar mekanizmasını etkileyemediğini düşündüğünden kamu anketine katılmamaktadır (Lecoq, 1995: 20; Hélin, 1994: 181). Katılımın gönüllülük esasına dayanması yanında projeye yapılan eleştirilerin, karşıt önerilerin dikkate alınmaması, proje neredeyse tamamlandıktan sonra kamu anketinin yapılması, katılımın istenilen seviyelerde gerçekleşmesini engelleyen sebepler arasında sayılmaktadır (Thomas, 1985: 99).

Türkiye’de ÇED sürecine halkın katılımının yetersizliği ve iyileştirilmesi zorunluluğu bir yandan ulusal diğer yandan uluslararası platformlarda belirtilmektedir. Halkın ÇED sürecine katılımı, hukuken düzenlenmiş olmasına rağmen bu katılımın pratikte etkin olmadığı pek çokları tarafından belirtilmektedir (Akıncı, 1996: 213; Akkaş, 2012: 47-48; Ülker ve Çobanoğlu, 2012: 75; Özlü, 2019). Çevre ve Şehircilik Bakanlığı 2019 ÇED Çalıştay Sonuç Bildirgesinde “*halkın katılım sürecinin daha etkin hale getirilmesi*” önerilerek, katılımın etkin olmadığı kabul edilmektedir (Çevre ve Şehircilik Bakanlığı, 2019).

Bununla beraber AB, Türkiye’de ÇED sürecine halkın katılımını yetersiz bulmaktadır. İlerleme raporlarında çevre faslı değerlendirilerek genel olarak yatay mevzuatta sınırlı ilerleme kaydedildiği belirtilmektedir. 2005 yılı Türkiye İlerleme Raporunda, yatay mevzuat alanında esaslı bir ilerleme kaydedilmediği belirtilerek “*Türkiye, Espoo ve Aarhus Sözleşmelerine taraf olmamıştır. Çevresel Etki Değerlendirme (ÇED) ile ilgili mevzuatta müktesebat ile büyük ölçüde uyum sağlanmış gibi görünmekle birlikte kamusal danışmanın ele alınmasına daha fazla*

*dikkat gösterilmesi gerekmektedir*” önerisi yapılmıştır (AB Komisyonu, 2005). 2006 yılı Türkiye İlerleme Raporunda, Halkın Çevre Konusundaki Bilgilere Erişimi ile ilgili Direktif’in daha ileri düzeyde iç hukuka aktarımı konusunda bir gelişme olmadığı vurgulanmakta ve halkın katılımına ilişkin Direktif’in bazı unsurlarının Mayıs 2006’da kabul edilen hukuki değişikliklerle iç hukuka aktarıldığı ifade edilmektedir (AB Komisyonu, 2006). 2007 ve 2008 yılları Türkiye İlerleme Raporlarında benzer cümlelere yer verilerek çevre sorumluluğu, halkın katılımı ve halkın çevre konularında bilgiye erişimine ilişkin müktesebatın aktarılması konusunda hiçbir ilerleme kaydedilmediği belirtilmektedir (AB Komisyonu, 2007; AB Komisyonu, 2008). 2009 ve 2010 yılları Türkiye İlerleme Raporlarında ÇED Direktifi’nin büyük ölçüde iç hukuka aktarıldığına yer verilmekle birlikte halkın görüşünün alınmasına yönelik usullerin tam uyumlu hale getirilmediği vurgulanmaktadır (AB Komisyonu, 2009; AB Komisyonu, 2010). 2011, 2012 ve 2013 tarihli Türkiye İlerleme Raporlarında ÇED Yönetmeliği’ne getirilen muafiyetler eleştirilmekte ve halkın katılımına yönelik herhangi bir değerlendirme yapılmamaktadır (AB Komisyonu, 2011; AB Komisyonu, 2012; AB Komisyonu, 2013). 2014 yılı Türkiye İlerleme Raporunda, Türkiye’nin, çevre ve iklim değişikliği konularında önemli etkileri olacak yatırım kararları ile ilgili devam eden uyuşmazlıkların çözümünde net bir çerçeve oluşturarak bilgiye erişim, halkın katılımı ve çevresel hususlarda yargıya erişim konularında, AB müktesebatı ile uyum sağlaması gerektiği vurgulanmaktadır (AB Komisyonu, 2014; AB Komisyonu, 2015). AB Komisyonu, 2018 yılında da 2016 yılında yapmış olduğu eleştirileri tekrarlamakta olup halkın katılımı ve çevresel bilgiye erişim hakkına ilişkin AB müktesebatıyla uyumun sağlanarak bu mevzuatın etkili bir şekilde uygulanmasını tavsiye etmektedir. (AB Komisyonu, 2016; AB Komisyonu, 2018). 2019 yılı Türkiye İlerleme Raporunda, çevresel konulara ilişkin mahkeme kararlarında hukukun üstünlüğü ilkesinin uygulanması tavsiye edilerek halkın katılımı ile halkın çevresel bilgiye erişim hakkına dair halâ giderilmeyen şikâyetlerin varlığına dikkat çekilmektedir (AB Komisyonu, 2019).

## 5. SONUÇ

Halkın idari karar süreçlerine katılımının hukuken düzenlenmesi, halkın kamu işlerine katılımını kurumsallaştırarak bir katılım hukuku ortaya koymaktadır. Böylelikle yöneticilerin inisiyatifine bağlı olmaksızın hukuk kuralları, kamu işlerine ve karar mekanizmalarına halkın katılımını teminat altına almaktadır.

Halkın idari karar süreçlerine katılımı, çeşitli düzeylerde olmaktadır. Karar süreçleri ve kararlar hakkında ön bilgilendirmeye başlayan katılım, karar verme yetkisinin halka verilmesine kadar geniş bir yelpazede gerçekleşmektedir. Türkiye’de hukuken düzenlendiği şekliyle ÇED sürecine halkın katılımı, bilgilendirme yanında danışma hatta istişare düzeyini de kapsamakta olduğundan hem idare hukuku hem de çevre hukuku açısından ayrıcalıklı bir yere sahiptir. Nitekim ÇED sürecine halkın katılımı, doğası gereği çevreye zarar verebilecek projeler konusunda halkın görüş, öneri ve taleplerini izah ettikleri demokratik bir platformun oluşmasını sağlamaktadır. Bunun yanında kamuoyundan elde edilen görüşler, tavsiye niteliğinde olduğundan idari karar mekanizmasına katılım, arzu edilen düzeyde sağlanamamaktadır.

Türkiye’de ÇED sürecine halkın katılımının yetersiz olduğu hem uluslararası platformlarda özellikle AB İlerleme Raporlarında hem de ulusal düzeyde vurgulanmaktadır. Halkın katılımının etkinleştirilmesi özellikle AB tarafından tavsiye edilmekle birlikte nasıl etkinleştirileceği konusunda ulusal kimliklere saygı ilkesi gereği keskin ve net cevaplar verilmemektedir. Bu kapsamda çalışmada, AB’nin kurucu üyesi olan Fransa’da, ÇED sürecine halkın katılımının hukuken nasıl düzenlendiği, uygulama alanı, sevk ve idaresi Türkiye’deki



uygulamayla karşılaştırılarak Türkiye’de ÇED sürecine halkın katılımının etkinleştirilmesi konusunda öneriler oluşturulmak istenmiştir.

Yapılan araştırma ve değerlendirme sonunda Fransa’da da ÇED sürecine halkın katılım mekanizmasının yetersiz bulunarak eleştirildiği belirtilmelidir. ÇED sürecine halkın katılımının gönüllülük esasına dayanması ve kamu anketi raporunun tavsiye niteliğinde olması sebebiyle halkın katılımı, düşük seviyelerde kalmaktadır. Başka bir ifadeyle ÇED sürecine halkın katılımının yetersizliği, sadece Türkiye’nin çözmesi gereken bir problem değildir.

Bununla birlikte Türkiye’de, ÇED sürecine halkın katılımının etkinliğinin artırılması için birtakım hukuki düzenlemelerin yapılarak en azından sürecin koordinasyonu ve idaresine ilişkin eleştirilerin bir nebze olsun giderilmesi sağlanabilir. Bu kapsamda Fransa’daki uygulama değerlendirmeye alınabilir.

Fransa’da Çevre Kanunu’ndan kaynaklanan kamu anketinin kapsamının Türkiye’deki uygulamadan daha geniş olduğu görülmektedir. Çevreye etkisi olan yatırım projeleri yanında yerel ve bölgesel düzeyde planlamaya yönelik idari kararlar da onaylanmalarından önce kamu anketine konu olmak zorundadır. Türkiye’de de bu yönde yasal değişiklikler yapılarak ÇED uygulaması kapsamına, AB’nin ÇED Direktifi’ne uygun şekilde belirlenmiş yatırım projeleri yanında her türlü kentsel planlamaya yönelik idari işlemler dahil edilebilir. Böylece kentleşmeye yönelik hazırlanan planlar hakkında da halkın katılım toplantılarının düzenlenmesi zorunluluk haline getirilebilir. Hatta aynen Fransa’da olduğu gibi bir yandan adem-i merkeziyetin güçlendirilmesi diğer yandan valiliklerin yükünün azaltılması için planı hazırlayan yerel idareye yetki verilmek suretiyle bu yönetsel birim tarafından kamuoyu araştırması düzenlenebilir.

Fransa’da kamu anketi boyunca anket komiseri, ankete konu proje hakkında halkın görüş, öneri ve taleplerini toplayarak kamu anketi tamamlanınca bir rapor hazırlamaktadır. Anket komiseri, idareden yani karar vericiden, proje sahibinden ve halktan bağımsız şekilde görevini yerine getirmelidir. Anket komiserinin tarafsız ve bağımsızlığının sağlanması konusunda zaman zaman problem yaşanmaktaysa da idari yargı mercilerince tarafsızlık ve bağımsızlık temin edilmektedir. Kamu anketi tamamlandığında anket komiseri; ÇED’e konu proje hakkında olumlu, olumsuz ya da kısmi olumlu olacak şekilde bir rapor hazırlamalıdır. Böylece idare tarafından hazırlanan ÇED Raporunda halkın görüş ve önerileri daha görünür şekilde ifade edilir olmaktadır. Bu sebeple Türkiye’de de tarafsızlığı ve bağımsızlığı hukukun güvence altına alınan bir otoritenin ÇED sürecine halkın katılımını koordine etmesi yönünde hukuki değişiklik yapılması düşünülebilir. Ayrıca halktan gelen görüş, öneri ve taleplerin raporlanma şekli değiştirilebilir. Fransa’da olduğu gibi halkın her türlü paylaşımı ortak bir paydada harmanlanarak ÇED’e konu proje hakkında olumlu, olumsuz ve kısmi olumlu olacak şekilde bir karar ortaya konabilir. Böylece dağınık şekilde açıklanan halkın görüşleri, yetkili bir otorite tarafından bir araya getirilerek idari karar sürecini etkileme gücü artırılabilir.

İdari karar süreçlerine halkın katılımının etkin şekilde sağlanması için halkın görüşlerinin idari kararları etkilemesi gerekmektedir. Nitekim halk, görüşlerinin karar mekanizmasını etkilemediğini fark ettiğinde her türlü katılım mekanizmasını, bir formalite olarak görmektedir. Bu yaklaşım halkın, idari karar sürecinden kopmasına sebebiyet vermektedir. Bu nedenle hazırlanan ÇED raporlarında halkın görüşlerinin dikkate alındığının mutlaka gösterilmesi gerekmektedir. Halkın katılımının ÇED’e konu proje hakkında olumlu, olumsuz ve kısmi

olumlu olacak şekilde açık ve net bir kararlar ortaya konması halinde ÇED Raporunda da halkın görüşü daha açık ve net şekilde gözükabilir.

Ayrıca halkın katılım toplantılarından proje hakkında olumsuz bir tutum çıkmasına rağmen idare tarafından ÇED olumlu kararının verilmesi halinde mahkemeye taşınacak kadar ciddi uyuşmazlıklarda; idare mahkemelerinin, kamuoyu araştırmasından çıkan olumsuz karara binaen yürütmenin durdurulması kararını zorunlu ve otomatik olarak vermesi hususunda gerekli hukuki düzenlemelerin yapılması düşünülebilir. Böyle bir hukuki değişiklik, hiç kuşkusuz ÇED sürecine halkın katılımını teşvik edecektir.

Bunlara ilaveten halkın katılım toplantılarının halka ilan edilerek duyurulması konusunda detaylı hukuksal düzenlemenin yapılması gerekmektedir. Bu kapsamda Çevre ve Şehircilik Bakanlığı 2019 ÇED Çalıştayı Sonuç Bildirgesinde önerilen konular göz önüne alınmalıdır. ÇED sürecine halkın katılımının süresi konusunda alt ve üst sınır, hukuken belirlenerek düzenlenmelidir. Halkın katılımının sağlanması hususunda e-ÇED uygulamasının, bilgilendirmenin ötesine taşınarak halkın görüş, öneri ve taleplerini sunacakları daha aktif bir mecraya dönüştürülmesi düşünülebilir.

Bunlara ilaveten Türkiye’de ÇED sürecine halkın katılımının daha aktif ve etkin hale getirilmesi için farklı ülkelerdeki uygulamalar, incelenerek detaylı çalışmaların yapılması sağlanmalıdır. Bu kapsamda iyi uygulama örneklerinin bilinmesi çok değerlidir ancak bunların iç hukuka aktararak uygulanabilirliğinin değerlendirilmesi hususunda daha kapsamlı çalışmaların yapılması gerekmektedir.

#### KAYNAKÇA

- AKINCI, M. (1996). Oluşum ve Yapılanma Sürecinde Türk Çevre Hukuku, Kocaeli Kitap Kulübü Yayınları, Bilim Dizisi 1, Kocaeli.
- AKKAŞ, Y. (2012). Türkiye’de Çevresel Etki Değerlendirme (ÇED) Yönetmeliklerinin Değişim Süreci, Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Sosyal Çevre Bilimleri Anabilim Dalı Doktora Tezi, Ankara.
- AVRUPA KONSEYİ, (1997), Les défis pour la société européenne à l’aube de l’an 2000, Participation du pu public a l’aménagement du territoire dans différents pays européens, <https://rm.coe.int/1680489803>. Erişim Tarihi: 10.03.2020.
- AB KOMİSYONU, (2005). Türkiye’nin AB’ye Üyeliği Yolunda İlerleme Raporu COM (2005) 561 final, SEC (2005) 1426.
- AB KOMİSYONU, (2006). Türkiye’nin AB’ye Üyeliği Yolunda İlerleme Raporu COM (2006) 649 final, SEC (2006) 1390.
- AB KOMİSYONU, (2007). Türkiye’nin AB’ye Üyeliği Yolunda İlerleme Raporu COM (2007) 663 final, SEC (2007) 1436.
- AB KOMİSYONU, (2008). Türkiye’nin AB’ye Üyeliği Yolunda İlerleme Raporu COM (2008) 674 final, SEC (2008) 2699.
- AB KOMİSYONU, (2009). Türkiye’nin AB’ye Üyeliği Yolunda İlerleme Raporu COM (2009) 533 final, SEC (2009) 1334.

- AB KOMİSYONU, (2010). Türkiye'nin AB'ye Üyeliği Yolunda İlerleme Raporu COM (2010) 660 final, SEC (2010)1327.
- AB KOMİSYONU, (2011). Türkiye'nin AB'ye Üyeliği Yolunda İlerleme Raporu COM (2011) 666 final, SEC (2011) 1201.
- AB KOMİSYONU, (2012). Türkiye'nin AB'ye Üyeliği Yolunda İlerleme Raporu COM (2012) 600 final, SWD (2012) 336.
- AB KOMİSYONU, (2013). Türkiye'nin AB'ye Üyeliği Yolunda İlerleme Raporu COM (2013) 700 final, SWD (2013).
- AB KOMİSYONU, (2014). Türkiye'nin AB'ye Üyeliği Yolunda İlerleme Raporu COM (2014) 700 final, SWD (2014) 307.
- AB KOMİSYONU, (2015). Türkiye'nin AB'ye Üyeliği Yolunda İlerleme Raporu COM (2015) final, SEC (20).
- AB KOMİSYONU, (2016). Türkiye'nin AB'ye Üyeliği Yolunda İlerleme Raporu, COM(2016), 715 nihai, SWD(2016) 366 nihai.
- AB KOMİSYONU, (2018). Türkiye'nin AB'ye Üyeliği Yolunda İlerleme Raporu, COM(2018), 450 nihai, SWD(2018) 153 nihai.
- AB KOMİSYONU, (2019). Türkiye'nin AB'ye Üyeliği Yolunda İlerleme Raporu COM(2019) 260 final, SWD(2019) 220.
- BEK, N. (2018). Çevresel Etki Değerlendirmesi Sürecine Halkın Katılımı Sorunu: Çanakkale İli Termik Santralleri Örneği, Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Doktora Tezi, Çanakkale.
- BOUCHARDEAU, H., (Aralık 1993), L'enquête publique, Rapport public remis au ministre de l'Environnement, Les éditions du JO.
- BROUSSARD, C., (Mart 1993), Professionnaliser les commissaires enquêteurs, Etudes foncières, no :58.
- CAILLOSSE, J., (Eylül 1986) Enquête publique et protection de l'environnement, Actualité Juridique Droit Administratif, n° 9.
- CCA PARIS, Paris İdare Mahkemesi, 15 Aralık 2011, Commune de Noyen-sur-Seine, no 11PA01422.
- CCA PARIS, Paris İdare Mahkemesi, 26 Ocak 2012, M. Et Mme A., no 10PA0677.
- CHAUMET, M., (1993), Conduire l'enquête publique. Une démarche de commissaire enquêteur, Juris-service, Paris.
- CNCE, Compagnie Nationale des Commissures Enquêteurs, (2019). <https://www.cnce.fr/enquetes-publiques>, Erişim Tarihi: 10.03.2020.
- CCE, Compagnie des Commissures Enquêteurs de la Vendée, (2019). <https://www.acev85.org/1-accueil-general/proc%C3%A9dures-de-l-enqu%C3%AAtre-publique/>, Erişim Tarihi: 10.03.2020.

- ÇEVRE VE ŞEHİRCİLİK BAKANLIĞI, ÇED Çalıştay Sonuç Bildirgesi, (2019). <https://webdosya.csb.gov.tr/db/ced/icerikler/son-calistay-sonuc-b-ld-rges-07052019n-ha--20190516125823.pdf>, Erişim Tarihi: 10.03.2020.
- DANIŞTAY (a), 10 Ocak 2013, 14. Daire, E: 2011/13522, K:2013/4.
- DANIŞTAY (b), 10 Ocak 2013, 14. Daire, E: 2011/11139, K:2013/9.
- ENVIRONNEMENT, (2020). <https://www.actu-environnement.com/media/pdf/news-32831-CGDD.pdf>, Erişim Tarihi: 10.03.2020.
- GRAND-DELEAGE, S. (2002). La concertation dans le droit de l'urbanisme, yayımlanmamış tez, Lyon.
- FRANSIZ DANISTAYI, 25 Ocak 1967, Sieur Deulieger, AJDA 1967, II : 478.
- FRANSIZ DANISTAYI, 1 Mart 1989, Association syndicale autorisée de la Foux, D.A., no 252.
- FRANSIZ DANISTAYI, 2 Şubat 1993, Epoux Bedin, Req. no 33648.
- FRANSIZ DANISTAYI, 21 Ekim 1994, Fédération Rhône-Alpes de protection de la nature, Req. no : 05719.
- HELIN, J-C. (1981). “La participation des citoyens aux décisions publiques d'environnement”, Droit et villes: 109.
- HELIN, J-C. (1994). “L'évolution récente du droit des enquetes publiques”, RDI, No2.
- HELIN, J-C. (1995). “Enquêtes publiques”, Jurisclasseur des collectivités territoriales”, fascicule 1020: 1.
- HOSTIOU R., & HELIN J-C. (1993). Droits des enquêtes publiques, Le Moniteur, L'Actualité juridique, Paris.
- HOSTIOU R., & HELIN J-C. (Nisan 2002). Participation, décentralisation et déconcentration : une nouvelle réforme en matière de grands projets”, AJDA :291.
- HOSTIOU R., & HELIN J-C. (2016 a). “Enquêtes publiques (première partie) ”, Revue juridique de l'environnement, 2016/1 41 : 162-169. URL : <https://www.cairn.info/revue-revue-juridique-de-l-environnement-2016-1-page-162.htm>
- HOSTIOU R., & HELIN J-C.. (2016 b). “Enquêtes publiques (deuxième partie) ”, Revue juridique de l'environnement, vol. 41, no. 2 : 395-404.
- JEGOUZO, Y. (1983). La réforme de l'enquête publique, Dalloz, Paris.
- JEGOUZO, Y. (2001). La loi Solidarité et renouvellement urbains, L'Actualité juridique. Droit administratif, Dalloz : 9.
- DAYINLARLI, K. (2004). Dictionnaire des Termes Juridiques Français-Turc, Dayınlarlı Hukuk Yayınları, Ankara.

- LECOQ, V. (1995). *Pratique des enquêtes publiques. Les instruments juridiques de la participation des administrés a la décision publique*, Nouvelle édition fiduciaires, Levallois-Perret.
- OĞUZ, A. (2003). “Hukukun Bağımsız Bir Alanı Olarak Karşılaştırmalı Hukukun Konusu ve Metodu”, *Milletlerarası Hukuk Araştırma Bülteni*, Prof. Dr. Ergin Nomer’e Armağan, İstanbul: 451-507.
- ÖKMEN, M., & DEMİR, F., (2010). “Türkiye’de Katılımcı Çevresel Etki Değerlendirmesi ve Uşak İli Örneği”, *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 14 (20): 265-276.
- ÖZLÜ, R. M. (2019). “Çevresel Etki Değerlendirme Sürecine Halkın Katılımı ve Tokat İli Örneği”, 3. Uluslararası ÜNİDOKAP Karadeniz Sempozyumu Bildiri Kitabı, s. 771-780. <http://aves.erzincan.edu.tr/YayinGoster.aspx?ID=1178&NO=7>.
- PAPIN, J.-C. (1980). *L’enquête publique à la déclaration d’utilité publique. Contribution à l’étude d’une procédure associant les administrés à l’action administrative*, yayımlanmamış tez, Tours.
- PRIEUR, M. (1990). *Les enquêtes publiques, quel avenir ?*, La Documentation française, Notes et études documentaires, Paris.
- ÜLKER, O., & ÇOBANOĞLU, N. (2012). “Türkiye’de Hidroelektrik Santraller’in Durumu (Hes’ler) ve Çevre Politikaları Bağlamında Değerlendirilmesi”, *Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 3 (2): 65-88.
- THOMAS, J. (1985). *Les nouvelles règles du jeu*, (Ed.) SAUVEZ, M. L’intervention du public dans le choix d’aménagement, ADEF, Paris.
- TURGUT, N. (1998). *Çevre Hukuku (Karşılaştırmalı İnceleme)*, Savaş Yayınevi, Ankara.

# Covid-19 Küresel Salgınlarının Uluslararası Ticarete Etkileri (Araştırma Makalesi)

*The Impact of Covid-19 Pandemic on International Trade*

Doi: 10.29023/alanyaakademik.816057

**Ercan TAŞKIN**

Prof. Dr., Kütahya Dumlupınar Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi,  
Uluslararası Ticaret ve Finansman Bölümü,

ercan.taskin@dpu.edu.tr

ORCID No: 0000-0001-8499-1013

**Özden Sevgi AKINCI**

Doktora Öğrencisi, Kütahya Dumlupınar Üniversitesi, Lisansüstü Eğitim Enstitüsü,  
Uluslararası Ticaret ve Finansman Anabilim Dalı,

osevgiakinci@hotmail.com

ORCID No: 0000-0002-9250-4446

**Bu makaleye atıfta bulunmak için:** Taşkın, E. & Akıncı, Ö.S. (2021). "Covid-19 Küresel Salgınlarının Uluslararası Ticarete Etkileri". *Alanya Akademik Bakış*, 5(2), Sayfa No.749-771.

## ÖZET

### Anahtar kelimeler:

Uluslararası Politik  
Ekonomi,  
Uluslararası Ticaret,  
Küresel Salgınlar,  
Küresel İşbirliği,  
Sürdürülebilir  
Küresel Ekonomi

Makale Geliş Tarihi:

25.10.2020

Kabul Tarihi:

25.03.2021

Tarihteki küresel salgınlar incelendiğinde, her salgının beraberinde yıkıcı sonuçlarla birlikte bir değişim dönüşüm fırsatı da sunduğu görülmektedir. İnsanlığın başlangıcından beri, küresel salgınlar ağır, kalıcı ve derin ekonomik ve toplumsal etkiler bırakmıştır. Yaşanılan tüm bu zorluk ve dönüşümlere rağmen insanlığın sınır tanımayan direşkenliği ve uyum yeteneği olağanüstüdür, tarihteki çeşitli örnekler ve kanıtlar buna tanıklık eder. Çalışmada Covid-19 dışında incelenmiş olan diğer salgınlar da göz önünde bulundurulduğunda, uluslararası ticaret ve ekonomik sonuçlar bağlamında ortak özellikler gözlenmiştir. Önde gelen ekonomiler anlaşmazlıklarını bir ölçüde azaltabildiği takdirde küresel ekonominin ve uluslararası ticaretin en zor şartlarda dahi sürdürülebilmesine olanak tanınabilecek anlaşmalara ve çözümlere varılabilecektir. Bu çözümlerin başında her ulusun öz tarımsal üretiminin ve gıda egemenliğinin güvence altına alınmasının olanaklı hale getirilmesi önemli bir yer tutmaktadır.

## ABSTRACT

### Keywords:

International  
Political Economy,  
International Trade,  
Global Epidemics,  
Global Cooperation,  
Sustainable Global  
Economy

Examination of global epidemics in history shows that, despite destructive consequences, each epidemic offers a change-transformation opportunity. Since the beginning of humanity, global epidemics have had heavy, lasting and profound economic and social impacts. Despite all these difficulties and transformations, humanity's unlimited resilience and ability to adapt is extraordinary, and various examples and evidence in history testify to this. Considering the other epidemics examined in the study, besides Covid-19, common features were observed in the context of international trade and economic results. If the leading economies can reduce their disagreements to some extent, agreements and solutions that will allow the continuation of the

*global economy and international trade even under the most difficult conditions will be reached. At the beginning of these solutions, it may be possible for every nation to secure its own agricultural production and food sovereignty.*

---

## 1. GİRİŞ

Pandemiler tüm bir kıta veya tüm bir yerküre gibi coğrafyalara yayılan, hayvanlarda veya insanlarda hastalıklara ve kayıplara yol açabilen bulaşıcı, yayılmacı, salgın hastalıklardır. Salgına dönüşebilen bir hastalığa yol açan organizmalar bakteri, parazit, mantar, riketsia veya virüs olabilmektedir. Böylelikle salgının kontrol altında tutulabilmesi ve mücadelede zaman/olanak dengesinin korunabilmesi için önlemler alınması gerekmektedir. Sosyal mesafenin korunması, karantina uygulamaları veya sınırların kapatılması bu önlemlere örnek olarak verilebilir.

Büyük doğal afetler, savaşlar ve mali krizler tipik olarak kalıcı verimlilik kayıplarıyla ilişkilendirilirken, büyük durgunluklar bazen belirli sektörlerde yeni teknolojilerin benimsenmesini teşvik etmiştir. Covid-19, üretimin otomasyonunu ve dijital teknolojilerin daha geniş bir şekilde üretime dahil edilmesini hızlandırabilir. Bu verimlilik kazanımları eşit olmayan bir şekilde dağıtılabılır ve bazı sektörlerde istihdam kayıplarına neden olabilir. Covid-19 salgınının da pandemiye (bu çalışmada 'küresel salgın' olarak da atıfta bulunulmuştur) dönüşmesiyle birlikte alınan önlemler küresel ekonominin her alanını olduğu gibi uluslararası ticareti de negatif yönde etkilemiştir.

İnsanlığın başlangıcından beri, yerel ve küresel salgınlar ağır, kalıcı ve derin ekonomik ve toplumsal etkiler bırakmıştır. Yaşanılan tüm bu zorluk ve dönüşümlere rağmen insanlığın sınır tanımayan direşkenliği ve uyum yeteneği olağanüstüdür, tarihteki çeşitli örnekler ve kanıtlar buna tanıklık eder. 2020'nin başlarında, küresel tedarik zincirinin merkezi sayılan Çin, ölümcül koronavirüs salgınıyla manşetlere çıktığı sıralarda, bu derece yayılacağı genel olarak beklenmemiş olsa da tüm uluslar giderek dünyayı saran bu salgına karşı hazır olabilmek için eyleme geçmiştir.

Koronavirüsün, Nisan 2020'ye geldiğinde, salgın yayılımı yoğunlaştıkça, tüm tedarik zincirleri ve endüstriler aniden kesintiye uğramıştır. Küresel finans piyasalarında, 2007-2009 ekonomik çöküşünden bu yana görülmemiş bir biçimde hızlı inip yükselmeler gözlenmiştir. Tüm bunlar yaşanırken, tarihin sayfaları arasından geçmiş salgınlar ve neden oldukları etkileri içeren bilgilerin araştırılması ve çıkarımlarda bulunulması hem günümüzdeki koronavirüs salgını hem de gelecekte gerçekleşebilecek küresel salgınlarla mücadelede bir yol haritası oluşturabilecektir.

Savaşlar, siyasi kararlar, buluşlar, iklim, doğal afetler, salgınlar dünya ve insanlık tarihine biçim veren, değiştiren, dönüştüren ve yön veren olgulardır. Her büyük krizden sonra büyük zaferlerin yaşandığı insanlık tarihinde Covid 19 küresel salgını da günümüze izini kazıyan ve gelecek nesillerce de etkisi hissedilebilecek önemli bir olaydır. Umutlar, Covid-19 salgınının da beraberinde getirdiği tüm felaketlere rağmen insanlık için bir farkındalık, ilerleme, yararlı bir değişim&dönüşüm, yerküre sakinlerinin ortak geleceğinin sürdürülebilirliği için yeni bir adım için olanak vermesine yöneliktir.

14. yüzyıldaki veba'dan, 15. yüzyıldaki suçiçeği salgınına, İspanyol Gribinden, 1957 Asya gribine kadar gerçekleşmiş olan birçok salgının dünya uluslarına olan etkileri ve onların reaksiyonları oldukça değerli dersler barındırmaktadır. Tarihteki kayıtlar, büyüklük olarak ne kadar farklı olsa da geçmişteki dünya ekonomisinin salgınlar karşısındaki performansının ortaya koyduğu göstergelerle, şimdi koronavirüs salgınıyla veya sonraki salgınlarla mücadelede köklü bilgi ve kılavuzluk sağlayacaktır.

Çeşitli araştırmalar küresel salgınların farklı ekonomik etkilerine odaklanmıştır. Yapılan yazın araştırmasında doğrudan uluslararası ticarete olan etkilerine odaklanılarak yapılan çalışmalar bulunamamıştır. Bu bağlamda çalışmanın bu yöndeki bir açığın kapatılmasına yardımcı olması umulmaktadır. Bununla birlikte Küresel salgınların ekonomiye ve çeşitli alanlara etkileri ile ilgili bazı çalışmalar aşağıda irdelenmiştir.

Donaldson ve Keniston (2016), Hindistan verilerini temel alarak yaptıkları analizde İspanyol salgınının son derece yüksek ölüm oranının, hayatta kalanları ek tarım arazileriyle baş başa bıraktığını, bu boş arazilerin ise verimde azalıma neden olmadan büyük bir hızla tarımsal kullanıma sunulduklarını göstermişlerdir. Böylece kişi başına artan servetin, sonraki birkaç on yıl boyunca hem çocuk miktarına hem de çocuk kalitesine yönelik artan yatırımlara yol açtığını araştırmışlardır. En çok etkilenen bölgelerde grip salgını sonrasındaki dönemlerde çocukların daha sağlıklı ve daha eğitilmiş oldukları saptanmıştır.

Obrizan v.d. (2020) yine İspanyol grip salgınının İsveç ekonomisi üzerindeki uzun vadeli etkilerini inceledikleri ampirik çalışmalarında, İsveç'e özellikle odaklanmış olduklarını belirtmişlerdir. İlk olarak, salgından kaynaklı can kayıpları çok iyi belgelenmiştir, ikincisi, yüksek kaliteli verilerin varlığı, üçüncüsü, Birinci Dünya Savaşında İsveç'in tarafsızlığı böyle bir çalışmanın gerçekleştirilebilmesinde savaşla bağlantılı birçok etkiden soyutlanılmasını sağlamıştır. Ancak savaş İsveç ekonomisini de hem negatif hem de pozitif olarak etkilemiştir. Ekonominin bazı sektörleri savaştan yarar sağlamıştır. Savaşan ülkelere hammadde ihracatı önemli ölçüde artmış ve İsveçli tarım, rekabetçi ithalat eksikliği nedeniyle iyi bir performans göstermiştir ve bu da büyük bir ticaret fazlasının verilmesine neden olmuştur.

Alpago ve Oduncu (2020), Koronavirüs salgınının sosyo-ekonomik sonuçlarını inceledikleri çalışmalarında korona virüs salgınının başta sosyo-ekonomik yaşam olmak üzere eğitim, sağlık ve sosyokültürel alanlarda değişim ve dönüşümlere ne şekilde yol açacağı değerlendirilmiştir. Çalışmada bu değişim ve dönüşüm sürecinin dijitalleşme ve online işlemler yönünde ağırlık kazanacağı savunulmuştur.

James & Sargent (2007), 1957 Asya Gribi salgınının ticari ve ekonomik etki belirtileri için söz konusu dönemin aylık verilerini incelemişlerdir. Kanada endüstriyel üretiminin aylık büyümesini ve hastalık kaynaklı aşırı devamsızlık oranındaki ters aylık değişime odaklanmışlardır. ABD ve Kanada'da o dönemde iyi tutulmuş olan bu bağlamdaki verileri işleyerek yaptıkları analizde, Kanada'nın perakende satışlarında salgın kaynaklı bir etki görülmediğini öne sürmüşlerdir. Aynı biçimde bu çalışmada ABD kişisel tasarruf oranında da küresel salgına ait herhangi bir etki tespit edilememiştir. James & Sargent'a göre, genel olarak, 1957 küresel salgınında ortaya çıkan tablonun olası çok küçük doğrudan ekonomik etkileri olmuştur ve dolaylı etkileri olmamıştır.

Yoneyama ve Krishnamoorthy (2010), 19 ülkenin verilerini ele alarak oluşturdukları bir model üzerine inşa ettikleri ampirik çalışmalarında 1957-58 Asya gribinin yayılımında soğuk savaşın etkilerini incelemişlerdir. Böylelikle söz konusu çalışma, dönemin birçok yönüne etkide



bulunmuş olan Soğuk Savaş'ın göz önünde bulundurulması açısından diğer çalışmalardan sıyrılmaktadır. Salgın sırasında Soğuk Savaş nedeniyle Batı ve Doğu ülkeleri arasındaki bazı kısıtlamaların salgının yayılmasını etkilemiş olduğunu ortaya koymuşlardır. Uyguladıkları deneyler ve simülasyonlar, çalışmaya dahil edilen bütün ülkelerde salgının etkisinin uluslararası ilişkilerden kayda değer ölçüde etkilendiğini göstermiştir. Bu çalışma, Soğuk Savaş'ın etkisinin daha az olması durumunda, Batılı uluslarda çok daha fazla sayıda ölüm vakası olabileceğini, Doğu uluslarında ise daha az sayıda ölüm vakası olabileceğini ve küresel etkisinin bir miktar daha artabileceğini göstermiştir.

Burada belirtilen çalışmaların tümü küresel salgınların iki dünya savaşında karşılaşılan ekonomik, sağlık ve ticari zorluklarından daha ağır olduğu bağlamında ortak görüşe sahiptir. Ticari faaliyetlerin tamamen veya oldukça düşük olmakla birlikte belli bir ölçüde durduğu, bununla birlikte ekonomik ve ticari toparlanmanın da oldukça hızlı olduğu yönündeki çıkarımlar da bu konudaki çalışmaların görüş birliğine işaret etmektedir.

Çalışmanın ilk bölümünde seçilmiş küresel salgınların süreci ve uluslararası ticarete etkileri araştırılmıştır. Bir sonraki bölümde Covid-19 salgını öncesi ve salgın Sürecinde ekonomik ve ticari genel duruma odaklanılmıştır. Bu bağlamda Covid-19 öncesi uluslararası ticaret ve küresel ekonomi ortamı incelenmiş ve salgının uluslararası ticarete olan etkileri irdelenmiştir. Son bölüm, çalışmada elde edilen bulgular ışığında varılan anlayışları ve sonuçları içermektedir.

Günümüzde yaşanmakta olan bu küresel salgın sırasında veya sonrasında küresel ekonominin ve uluslararası ticaretin kısa vadeli acil çözümlere ihtiyaç duyuyor olması, daha sürdürülebilir uzun vadeli çözümlerin de ortaya konulmasının gerekliliğinin göz ardı edilmesine neden olmamalıdır.

## **2. SEÇİLMİŞ KÜRESEL SALGINLARIN SÜRECİ VE ULUSLARARASI TİCARETE ETKİLERİ**

Büyük salgınlar, neolitik çağlardan beri geçmişin tarım dünyasına damgasını vurmuştur. Avcı ve toplayıcı olanlarına göre çok daha yoğun nüfuslu toplumların oluşumu ve evcil hayvanlarla günlük temas geçtiğimiz 10,000 yıl boyunca insanlığa eşlik etmiş olan ağır salgın hastalıkların kaynağıdır. Nüfusun yoğunluğu ve hareketliliği ile kötü beslenme sıklıkla bu salgınların belirleyici etkenleri olarak değerlendirilmiştir. Hastalıkların yayılmasında nüfus ile doğal kaynaklar arasındaki ilişki önemli bir role sahiptir, ama talih de önemli bir rol oynamaktadır (Malanima, 2012: 311).

Küresel salgınların uluslararası ticarete ve ekonomiye genel etkileri hakkında bir anlayış elde edebilmek amacıyla tarihteki dört küresel salgın kısaca incelenmiştir. İncelenen salgınlar sırasıyla, genellikle yalnızca Avrupa'da tutulmuş olan kayıtlarının günümüze ulaşmış olduğu 1347-1350 yılları arasındaki veba salgını, 15. Yüzyılın sonundan başlayarak 16. Yüzyıl boyunca gerçekleşmiş olan çiçek hastalığı salgını, 1918 yılında fark edilen İspanyol gribi salgını ve 1957 yılında ortaya çıkan Asya gribi salgınıdır. Bir sonraki sayfadaki Tablo 1'de, seçilmiş olan pandemilerin, yaşanmış diğer pandemilerle karşılaştırmalarının yapılabilmesi amacıyla, en yüksek insan kaybı ile sonuçlananlarından on beşinin gösterilmesi amaçlanmıştır.

### **2.1.Veba Salgını - 1347-1350**

On dördüncü yüzyıl, büyük felaketlerle sarmalanmış, önemli sistemik değişim ve dönüşümlere maruz kalmış ve küresel insan nüfusunda belirgin bir gerilemenin yaşandığı bir yüzyıl olarak öne çıkmıştır. Yüzyılın başındaki kıtlık Avrupa kıtasında büyük bir yıkıma neden olmuştur. Bundan otuz yıl sonra 1347-1350 yılları arasında gerçekleşen Kara Ölüm (Black Death) olarak adlandırılmış olan veba salgınının Avrupa nüfusunun yaklaşık üçte birini kırmış olduğu tahmin edilmiştir (Pirenne, 2009: 216).

Avrupalılar, haçlı seferlerinden önce ender olarak doğuya seyahat ederdi. Haçlılarla birlikte, Avrupa'da nadir olan ipek ve baharat yeniden keşfedildi, böylece Asya'ya doğru yeni ticaret yollarının oluşturulması yönünde bir isteği uyandırdı. Bunun sonucunda, bireyler, krallıklar ve kıtalar arasındaki alışveriş yaygın hale geldi. Sonuç olarak, Avrupa krallıkları yeni ticaret yollarını keşfetmeye başladı ve ticaret, 13. yüzyılda önemli ölçüde genişledi, kentleşmeyi ve yoğun yaşam koşullarını arttırdı. Kalabalık nüfuslu şehirlerin artmış olduğu ve en varlıklı evlerde bile kemirgenlerin varlığının doğal karşılandığı derecede sağlığa uygun yaşamın yokluğunda, salgın, toplumun her kademesine çok hızlı yayılmıştır (Franke, 2016: 3-5).

Salgının Çin ve Orta Asya'da başlayarak kara ve deniz ticaret yollarıyla önce Asya ve Avrupa'nın keşiştiği noktada yer alan Bizans İmparatorluğu'nun büyük ve yoğun nüfuslu başkenti Constantinople şehrine ulaştığı oradan Avrupa'nın güneyinden başlayarak İskandinavya'ya kadar tüm kıtayı sararak yayıldığı konusunda görüş birliği vardır.

**Tablo 1: En az 100.000 kayıpla sonuçlanan on beş büyük pandemi olayı.**

Pandemi adı	Başlangıç	Bitiş	Kayıp Sayısı
Black Death (Kara Veba)	1347	1352	75,000,000
Italian Plague (İtalyan Vebası)	1623	1632	280,000
Great Plague of Sevilla (Büyük Sevil Vebası)	1647	1652	2,000,000
Great Plague of London (Büyük Londra Vebası)	1665	1666	100,000
Great Plague of Marseille (Büyük Marsilya Vebası)	1720	1722	100,000
First Asia Europe Cholera Pandemic (İlk Asya-Avrupa Kolera Pandemisi)	1816	1826	100,000
Second Asia Europe Cholera Pandemic (İkinci Asya-Avrupa Kolera Pandemisi)	1829	1851	100,000
Russia Cholera Pandemic (Rusya Kolera Pandemisi)	1852	1860	1,000,000
Global Flu Pandemic (Küresel grip pandemisi)	1889	1890	1,000,000
Sixth Cholera Pandemic (Altıncı Kolera Pandemisi)	1899	1923	800,000
Encephalitis Lethargica Pandemic	1915	1926	1,500,000
Spanish Flu (İspanyol Gribi)	1918	1920	100,000,000
Asian Flu (Asya Gribi)	1957	1958	2,000,000
Hong Kong Flu (Hong Kong Gribi)	1968	1969	1,000,000
H1N1 Pandemic	2009	2009	203,000

Kaynak: Jordà, Ö., Singh, S. R. & Taylor, A.M. (2020). *Longer-Run Economic Consequences of Pandemics*, Federal Reserve Bank of San Francisco Working Paper 2020-09.

Moğol-Tatar ordularının 1347 yılında Kırım yarımadasının güneyinde yer alan ve o dönemde Cenevizlere ait bir ticaret liman kenti olan Kaffa (Kefe) şehrini kuşattığı sırada şehrin direncini kırmak için vebalı cesetleri mancınıklarla şehre fırlatmaları nedeniyle hastalığın Ceneviz tüccarlarına bulaştığı da kayıtlara girmiştir. Böylelikle bu tüccarlar önce Kefe'den İstanbul'a sonra da İtalyan şehirlerine seyahat ederek salgının yayılmasına neden olmuşlardır. Böylece

salgın 1848 baharında Fransa, İtalya ve Kuzey Afrika'da yayılmıştır (Özden ve Özmat, 2014: 64; Acemoğlu & Robinson, 2014: 69).

Tarihteki en yıkıcı salgın olarak sınırlan bu salgın, sosyoekonomik açıdan değişimleri de beraberinde getirmiştir. Önemli ekonomik etkilerinden biri yüksek fiyat dönemini başlatmasıdır. Devletler fiyatların düşürülebilmesi için ek önlemler almak durumunda kalmıştır. Ayrıca tüketici sayısının azalmış olması ile pazarın masnetme yeteneğinin bir bölümünü kaybetmiş olması da salgının bir sonucu olarak görülmektedir (Pirenne, 2009: 217).

Öte yandan tüccarlar malların ve insanların hareketine konmuş olan yasakların ticareti azaltabileceği veya tamamen sona erdireceği savıyla salgına karşı alınan önlemlere karşı çıkmışlardır. Feodal emek temelli hizmetlerin gittikçe azaldığı, kapsayıcı bir emek piyasasının gelişmeye başladığı bir döneme girilmiştir. Doğu Avrupa'da bulunan mülk sahiplerinin topraklarını genişlettiği bu dönemde, Batı Avrupa'nın talebini karşılayabilmek için arzı artırma yoluna gittikleri ve emek piyasasına yönelik baskılarının yoğunlaştığı kaydedilmiştir (Acemoğlu & Robinson, 2014: 70).

Nüfus ve işgücündeki büyük düşüşler nispi faktör fiyatlarında ve sektörel ticaret koşullarında da önemli değişikliklere yol açmıştır. Veba'nın ilk ortaya çıkışını takip eden yüzyıl boyunca çoğu ülkede ve şehirde reel ücretler iki katına çıkmıştır. Toprak emeğe göre daha bol hale geldikçe, özellikle yüksek emek içeriğine sahip ürünlerle karşılaştırıldığında tarımsal ürün fiyatları düşmüştür. Tüm bu değişikliklerin; toplam fiyat seviyesi, ticaret dengesi ve para stoku üzerinde önemli etkileri olmuştur (Pamuk, 2007: 294-295).

Sonuç olarak bu dönemdeki veba salgını sonrasında, işgücü, feodal bağımlılık zincirlerini kırmış ve artık pazarlık yapabileceği bir konuma gelmiştir. Belirli iş kollarında oluşan işçi azlığı ve sanayi mallarına artan talep, çalışma programlarına ve saatlerine önem kazandırmıştır. Kara ölüm, köylülerin ve serflerin özgürleşmesine çok büyük etki yapmıştır. Yaşanan işgücü eksikliği nedeniyle kırsal bölgelerde dahi paraya dayalı olan ekonomiye geçiş eğiliminin hızlandığı kayıtlara geçmiştir. Ticaretin ve ticaretle ilişkili olarak taşımacılığın işleyişi ve genel kuralları oldukça kayda değer değişikliklere uğramıştır. Nüfustaki azalma belirli bir ölçüye kadar gıda maddelerine olan talebin azalmasına neden olmuş ve kiralar ile fiyatlardaki artışı beraberinde getirmiştir. Bunun sonucu olarak lüks mallardan bazılarının fiyatı artarken, bölgesel ve yerel ticaret hacmi zayıflamıştır. Salgın nedeniyle alınan önlemler sonucunda mal ve insan hareketliliğindeki kısıtlamalar Avrupalı tüccarların dünyanın diğer ülkelerine genişleyen müşteri arayışlarına yol açmıştır (Acemoğlu & Robinson, 2014: 77-81). İnsanlar yaşamsal gereksinimleri dışındaki harcamaları kısmış ve günlük geçimleri için çalışmak zorunda kalmıştır. Bazı toprak sahipleri sözü edilen bu genel yoksulluktan yararlanmış (Malanima, 2012: 325).

Ücretleri artan tek kesimin işçiler veya köylüler olmadığını da belirtmek gerekir. Hastalığa çare bulmaları için başvuru doktorların ve cerrahların ücretinin de iki katına çıkarılmış olduğu not edilmiştir. Öte yandan, noter ve mezar kazıcılarının da ücretleri artmış ve hatta bu meslek gruplarından olanlar her istenildiğinde bulunamaz olmuşlardır. Veba kaynaklı olumsuz koşullar uluslararası ticareti temeline kadar sarsmıştır. Hem deniz hem de kara ticareti durmuştur. Avrupa dışından gelen gemilerin Avrupa limanlarına yanaşmalarına izin verilmezken, denizcilerin birçoğunun vebadan ötürü yaşama veda etmiş olmaları nedeniyle kıtadan da gemi çıkışı durmuştur. Veba salgını öncesiyle karşılaştırıldığında halkın ekonomik

koşullarında ve yaşam standartlarında önemli iyileşmeler olduğu gözlenmiştir. Tüketici sayısının azalması sebebiyle birçok ürünün fiyatı düşmüş ve halk daha iyi beslenebilmiştir. Buna karşılık tıbbi ilaç ve bitkiler, mum, tabut ve kefen malzemelerinin fiyatlarında kayda değer artışlar olmuştur (Genç, 2011, 133-140).

## 2.2. Çiçek Hastalığı Salgını - 15. – 16. Yüzyıl

Çiçek hastalığının insanlara ilk olarak 12,000 yıl önceki en erken tarımsal yerleşimler sırasında bulaştığı düşünülmektedir. Genel olarak kabul edilmiş olan görüş, virüsün develerden veya evcilleştirilmiş diğer evcil hayvanlardan insanlara geçtiğini göstermektedir. Afrika, Avrupa ve Asya'da genişlemiş ve o zamanki bilinen dünya nüfusunda ölüm oranı yaklaşık olarak %3 olmuştur. Bu oran Amerika kıtasının keşfinden sonra tamamen yeni bir görünüm almıştır.

Amerika kıtasının Avrupalılar tarafından fethedilmesi, üstün silahlarla donatılmış askeri örgütlenmeye sahip olmalarının yanı sıra Avrupalıların bağışık olduğu ama yerli halkın bu bağışıklıktan yoksun olduğu bulaşıcı hastalıkların yenidoğuya yayılmasına da dayandırılabilir. İspanyol ve İngiliz kaşifler ile maceracılar bağışık oldukları başta çiçek ve kızamık olmak üzere çeşitli hastalıkları da beraberlerinde yenidoğuya taşımışlardır. O dönemin Kuzey Amerika'sında toplumlar küçüktü ve birbirlerinden yalıtılmış halde yaşam sürmekteydiler ve bu da o bölgelerdeki toplumlarda bu tür bulaşıcı hastalıkların yayılımını zorlaştırmıştır. Bunun yanında Meksika ve Peru'da ise halk kitleleri gerekli taşıma kapasitelerine ulaşmaya başlamış olan oldukça büyük şehirlerde yoğunlaşmış durumdaydı. Yoğunluklarına rağmen bu şehirlerde bulaşıcı hastalıklar neredeyse yok denecek kadar azdı. Bu nedenle Avrupalıların getirdiği bulaşıcı hastalıklara karşı oldukça savunmasız durumdaydılar (Bell & Lewis, 2005: 141).

Sözü edilen dönemde Amerika kıtasında yaşanmış olan nüfus azalımının gerçek boyutu hakkında günümüze kesin bir bilgi ulaşmamış olsa da ve çeşitli kaynakların üzerinde durduğu sayılar birbirini tutmasa da 1492'den itibaren ilk 100-150 yıl içinde yerli Amerikan nüfusunun yaklaşık olarak %80-95 oranında azaldığı tahmin edilmektedir. Örneğin, kıtanın doğusunda yer alan ve Kolomb'un karaya ilk çıktığı Hispaniola adasındaki yerli Taino halkının 60,000 veya 8 milyonu bulan nüfusu (çeşitli kaynakların oldukça farklı bir sayılar vermektedir) sonraki 50 yıl içerisinde neredeyse tükenme noktasına gelmiştir. Kimi tarihçilere göre 3-4 milyon'dan %95 oranında bir azalım söz konusudur, ama oranlar bağlamındaki yaklaşımlar genellikle birbirini tutmaktadır. 1519 yılında 15 milyonu bulan Meksika nüfusu, yüz yıl sonra yaklaşık olarak 1.5 milyona düşmüştür. Benzer bir azalma, çiçek hastalığının ortaya çıkmasının yerli nüfus için feci sonuçlara yol açtığı bugünkü Amerika Birleşik Devletleri'nin doğu kıyısında da meydana geldi ve hastalık, Avrupa sömürgeciliğinin acımasız süreci boyunca yayılmaya devam etti. Tarihçi ve demografi uzmanı Nobel David Cook, her şey sona erdiğinde Amerika kıtasındaki bölgelerde salgınlardan en az etkilenen bölgelerde nüfusun %80'inin, en çok etkilenen bölgelerde nüfusun tamamının ve ortalama düzeyde etkilenen bölgelerde ise halkın %90'ının yok olduğunu tahmin etmiştir (Nunn & Qian, 2010: 165; (Barquet & Domingo, 1997: 635).

İspanyolların yeni kıtada uyguladığı *repartimiento* sisteminin ve madenlerde zorla çalıştırmanın yerlilerin yaşam mücadeleleri üzerindeki etkisiyle ilgili çok fazla görüş öne sürülmüştür. Bununla birlikte, 1518 yılında patlak veren çiçek salgını, yaşam mücadelesini sürdürmeye çalışan ve hayatta kalan yerlilerin büyük bir çoğunluğunun yok olmasına neden olmuştur. Böylece madenlerden çok az miktarda altın elde edilebilmiştir. Ardından Afrikalı kölelerin giderek artan insan gücünün desteğiyle şeker kamışı tarlaları başlatılmıştır. 1520'lerin

başında, birkaç bine indirgenmiş olan yerli nüfus ise yok olmaya yüz tutmuştur (Dorel, 2006: 3).

Ekonomik sonuçları bakımından ve uluslararası ticarete etkileri bağlamında ele alındığında, Amerika kıtasının keşfi ve ardından yayılan çiçek salgını izleyen sürecin, iç içe örülmüş zincirleme bir takım gelişmeyi öne çıkardığı görülmektedir.

Yeni Dünya, şeker ve kahve gibi çeşitli Eski Dünya ürünlerinin yetiştirilmesi için çok uygun topraklar sağlamıştır. Patates, İrlanda ve Doğu Avrupa toplulukları tarafından, Güney ve Güneydoğu Asya kültürleri tarafından biber, İtalya ve diğer Akdeniz toplulukları tarafından domates ve tüm dünya uluslarınca da tütün benimsenmiştir. Bu ürünlerin üretimi, bazılarının Sanayi Devrimi'ni ve Avrupa'nın yükselişini körüklediğini iddia ettiği, Avrupa'ya dönük büyük kar getirisi akımıyla da sonuçlanmıştır. Bu değişimin bazı olumsuz etkileri de olmuştur. Yerli Amerikan nüfusu Eski Dünya hastalıkları tarafından neredeyse yok edilmiştir. Bu nüfus azalımı ile birlikte şeker kamışı ve kahve gibi değerli Eski Dünya mahsullerinin Yeni Dünyadaki üretimi, transatlantik köle ticaretine yol açan emek talebini körüklemiştir. Bu emek talebi ise, on iki milyondan fazla kölenin Afrika'dan Amerika'ya zorla taşınmasını beraberinde getirmiş ve Afrika kıtası için yıkıcı politik, sosyal ve ekonomik sonuçlar doğurmuştur. Artan arz nedeniyle, birçok ürünün fiyatı önemli ölçüde düşmüş, birçoğunun fiyatı tarihte ilk kez genel nüfusa uygun hale gelmiştir (Nunn & Qian, 2010: 183-184).

Genel olarak çiçek hastalığı salgınlarına bakıldığında, çiçek hastalığının batı medeniyetinin gelişimini olumlu veya olumsuz yönde büyük ölçüde etkilediği sonucuna varılır. Roma İmparatorluğu'nun M.S. 180'li yıllardaki ilk gerileme dönemi yaklaşık üç buçuk – yedi milyon insanın yaşamına son veren çok büyük ölçekli bir veba salgınına (Antoninus) denk gelmiştir. Akademisyenler yakın bir zamana kadar Antoninus vebasının çiçek veya kızamık hastalığı olduğunu öne sürmüş olsalar da son bilimsel veriler bu olasılığı ortadan kaldırmıştır (Furuse v.d., 2010: 55). Arap genişlemesi, Haçlı Seferleri ve Batı Hint Adaları'nın keşfi, hastalığın yayılmasına katkıda bulunmuştur. Yeni Dünya'da bilinmeyen çiçek hastalığı ilk olarak İspanyol ve Portekizli fatihler tarafından tanıtılmıştır. Yerel nüfusu yok etmiş ve Aztekler ile İnkaların imparatorluklarının yıkılışında etkili olmuştur. Çiçek hastalığının yıkıcı etkisi, biyolojik savaşın ilk örneklerini yansıtır. Kuzey Amerika'daki İngiliz kuvvetlerinin başkomutanı Sir Jeffrey Amherst, 1763'te Albay Henry Bouquet'e yazdığı bir mektupta, çiçek hastalığı püstüllerinin kabuklarının, salgından henüz etkilenmemiş Amerikan yerlisi kabilelerine dağıtılacak battaniyelerin içerisine öğütülmesini önermiştir. Köle ticareti, Amerika'da hastalıkların ortaya çıkmasına da katkıda bulunmuştur, çünkü birçok köle, çiçek hastalığının endemik olduğu Afrika bölgelerinden gelmiştir (Barquet & Domingo, 1997: 635-636).

### **2.3. İspanyol Gribi (H1N1) – 1918**

İspanyol gribi olarak adlandırılmış olan 1918 grip salgını, 20. yüzyılın büyük bir bölümünde unutulmuş bir felaket olmuştur. 19 ulusun savaşta olduğu, karmaşa, baskı, gerilim ve yokluğun gribin bulaşmasını doğrudan desteklediği bir zamana denk gelmiştir. Birkaç ay içinde neden olduğu 50 milyondan fazla ölümün Birinci Dünya Savaşı'ndan kaynaklanan ölümlerden üç kat daha fazla olduğu düşünüldüğünde, bu salgının halen araştırma konusu olması önem taşımaktadır. Öte yandan başlangıçta araştırmacıların ilgisini çekmeyen grip salgını sonraki dönemlerde tekrarlanan salgınların ardından araştırmacıların yoğun ilgisiyle karşılaşmış ve böylece yazında oldukça kayda değer oranda bir yer edinmiştir.

Günümüzde, salgına verilen isim ile ilgili bir fikir birliği vardır. 1918 baharının sonlarında, İspanyol haber servisi Agencia Fabra, Londra'daki Reuters haber servisi merkezine “Madrid'de salgın özelliklerini taşıyan garip bir hastalık türü ortaya çıktı. Salgın hafif bir doğaya sahiptir; henüz bir kayıp bildirilmedi” içeriği ile bir telgraf göndermiştir. Başlangıcından beri, salgın, muhtemelen salgının kökeni hakkındaki haberleri çevreleyen yanlış bilgiler nedeniyle İspanyol gribi olarak adlandırılmıştır. Genellikle Birinci Dünya Savaşı'nda İspanya'nın tarafsız bir ülke olması nedeniyle, o dönem İspanyasındaki basın özgürlüğünün müttefik ülkeler ve Almanya'dakinden daha fazla olduğu kabul edilir. ABD ve Avrupa basını, muhtemelen siyasi nedenlerden ötürü, devam eden grip salgınına atfedilebilen askeri ve sivil nüfusu arasındaki çok sayıda ölü ve yaralı hakkında zamanında ve doğru haber vermemiş veya bildirmemiştir. Yaklaşık 90 yıl sonra, dünya çapındaki virologlar ve epidemiyologlar grip virüsünün İspanya'dan kaynaklanmadığını kabul etseler de isim kalıcı olmuştur. Böylece 1918-1920 grip salgını her zaman İspanyol gribi olarak bilinecektir (Trilla v.d., 2008: 668; PBS, 2020).

1918 grip salgını benzersiz kılan, ölüm oranlarının en yüksek olduğu yaş grubunun 18-40 yaşları arasındaki nüfus olduğu ve bu yaş grubundaki erkeklerin ölüm oranının da kadınlardan daha fazla olduğu idi. Genel olarak, ölüm grip virüsünün kendisinden değil, vücudun virüse karşı immünolojik reaksiyonundan kaynaklanmıştır. En güçlü bağışıklık sistemine sahip bireylerin ölümü, daha zayıf bağışıklık sistemine sahip bireylerden daha fazla olmuştur (Garrett, 2007: 8).

Genel hastalık ve ölüm oranı açısından, İspanyol gribi salgını kayıtlı tarihin en büyük halk sağlığı felaketleri arasındadır. Daha önce birbirleriyle sınırlı temasta olabilecek popülasyonların Birinci Dünya Savaşı nedeniyle bir araya getirildiği bir dönemde ortaya çıkan, oldukça patojenik, bulaşıcı bir grip türünün sonucuydu. Önceki pandemiler çoğunlukla ticaret yolları ve iletişim hatları boyunca dolaşımdayken, 1918 salgınının yayılması, içinde geliştiği askeri bağlam tarafından hızlandırılmıştır. Bu arada, Avrupa'daki hendek savaşı hastalığın bulaşmasını kolaylaştırmak için ideal koşullar (zayıf sanitasyon, aşırı kalabalık ve sınırlı sağlık hizmetleri) sağlamıştır (Saunders-Hastings, P. R., & Krewski, 2016: 5).

Savaşta askerler arasında 1918 salgınının neden olduğu büyük yaşam kaybının ve böylece salgının savaşın seyrini etkilediğinin farkına varılması ilginçtir. Binlerce hasta askerin cephe önlerinden cephe gerisine transferi ve hastaneye kaldırılması, azalan ordular dışında büyük bir lojistik sorun yaratmıştır. En önemli savaş tarihçileri salgına birkaç cümle ile atıfta bulunmuşlardır. Yalnızca onlar değil, bir bütün olarak dünya sakinleri, uzun yıllar boyunca grip salgınının savaştan daha ağır sonuçlarının olabileceğini unutmuş gibiydi (Dávila, 2018: 18).

Bunun nedenleri şöyle sıralanabilir: ilk olarak, salgın Birinci Dünya Savaşı ile aynı zamanda meydana geldi. Yaşam koşulları ve son derece hareketli birimlerle yakın temasları nedeniyle grip salgını özellikle askerlere sert vurdu. Örneğin, ABD'deki günlük haberlerinin çoğu deniz aşırı savaş olaylarına ve Amerikan birliklerinin mevcut durumuna odaklanmıştı. Böylece, salgın ve Birinci Dünya Savaşı iki ayrı olaydan çok neredeyse tek bir olay olarak görülmüştür. İkincisi, çocuk felci, çiçek hastalığı ve frengi gibi günün hastalıkları tedavi edilemez olarak görülüyordu ve toplumun kalıcı bir parçasıydı. Onların aksine, grip, topluluklara çabucak bulaştı, nüfustaki bireyleri öldürdü ve sahneyi hızlıca terk etti. Son olarak, çocuk felci ve çiçek hastalığından farklı olarak, grip, dönemin ünlü insanların ölümüne neden olmadı, dolayısıyla siyasi olarak güçlü, zengin ve ünlü figürlerin virüse karşı bağışık olmadıklarına dair bir kamuoyu algısı da oluşmamıştır (Garrett, 2007: 9). Bununla birlikte Grip salgını yalnızca ABD'de 675,000 insanın ölümüne neden olmuştur, bu sayı ABD'nin iki dünya savaşında,

Kore’de ve Vietnam’daki kayıplarının toplamından çok daha fazladır (Brainerd & Siegler, 2003: 3).

Uluslararası ticaret ve ekonomik sonuçları bakımından incelendiğinde, göstergelerin çoğu, 1918 grip salgınının ekonomik etkilerinin kısa vadeli olduğuna işaret etmektedir. Birçok işletme, özellikle de hizmet ve eğlence endüstrilerindeki, çift haneli gelir kaybına uğramıştır. Sağlık hizmetleri ürünlerinde uzmanlaşmış diğer işletmelerin gelirlerinde artış yaşanmıştır. Bazı akademik araştırmalar, 1918 grip salgınının işçiler için daha yüksek ücretlerle (en azından geçici olarak) sonuçlanan bir işgücü eksikliğine neden olduğunu öne sürmüştür, ancak bu yararın muazzam yaşam kaybindan ve genel ekonomik faaliyetten daha ağır bastığına dair makul bir tartışma yapılamamıştır (Garrett, 2007: 21).

Genel olarak ele alındığında, savaş sırasında ortaya çıkmış olan grip salgınının uluslararası ticaret ve ekonomi üzerindeki etkilerini birbirlerinden ayırmanın zor olduğu görülmektedir. ABD şehirlerinde, özellikle Pennsylvania, Maryland ve New Jersey gibi salgında daha yüksek kayıp oranı olan eyaletlerde işçi ücretlerinin arttığı tespit edilmiştir. Birleşik Krallık’taki veriler de işçi ücretlerinin 1918-1919 arasında %34.2 arttığını, ülkedeki reel GSYİH’nin ise %6 düştüğünü ortaya koymuştur. Birinci Dünya Savaşı’na dahil olmayan bir ülke olan İsveç’te, pandemi hisse senetleri kazançlarını etkilemiştir. Ancak aynı dönemde altının fiyatı %6.1 artmıştır (Dávila, 2018: 35).

Birinci Dünya Savaşı sırasında İsveç deneyimi genellikle iki yarından biri olarak tanımlanır. İlk iki yıl, artan ticaret ve GSYİH ile endüstriyel ve finansal büyüme ile karakterize edilmiştir. 1917’de ticaret kapandığında işler hızla tersine dönmüş, İsveç durgunluğa girmiş ve ardından ülke genelinde keskin fiyat artışları, gıda kıtlığı, rasyon ve gıda isyanları ve protestolar izlemiştir. Durgunluğun büyüklüğü, etkileri ve yol açtığı savaş sonrası kriz göz önüne alındığında, olumsuz ekonomik etkiler nüfusun büyük ve önemli bir kısmı tarafından hissedilse de savaşan ülkelerde yaşananlarla aynı ölçekte olmadıklarını akıld tutmak önemlidir. İsveç’in ekonomik performansı hala savaş halindeki tüm Avrupalı ülkelerinkinden fazlaydı ve eğer insan maliyeti eklenecek olursa, bu fark daha da büyük olur. Sonuç olarak, Birinci Dünya Savaşı’nın tarafsız ülkeler için zararlı sonuçları bile vardı, ancak tarafsızlık bu yankıların bir kısmını hafifletmiştir (Häggqvist, 2019: 5-6).

İspanyol Gribinin uzun vadeli etkileri hakkında da çalışmalar yapılmıştır. Bu çalışmalar arasından Vollmer ve Wójcik’in çalışması oldukça kapsamlı ve kayda değer olarak görülmektedir. İspanyol Gribinin uzun vadeli eğitimsel ve ekonomik etkilerini araştırdıkları çalışmalarında, IPUMS International tarafından sağlanan 117 nüfus sayım veri setini sistematik olarak analiz etmişlerdir. Analizlerinde 1918 gribinin salgın sırasında doğmak üzere olan bireyler (in-utero) bağlamında insan sermayesinde azalmaya neden olduğunu, fakat salgının, salgından yıllar sonra istihdam gibi ekonomik faaliyetlere tutarlı bir etkisinin bulunmadığını ortaya koymuşlardır. Böylece elde ettikleri bulgular ışığında, İspanyol Gribinin uzun vadeli ekonomik etkileri hakkındaki mevcut kanıtların büyük bir olasılıkla yayın yanlılığından kaynaklandığı sonucuna ulaşmışlardır (Vollmer & Wójcik, 2017).

Brainerd ve Siegler ampirik çalışmalarının sonucunda yapmış oldukları analizlerinde bu grip salgını, Birinci Dünya Savaşından sonra yaşanan durgunluklara katkıda bulunan bir faktör olarak görmüşlerdir. Grip nedeniyle can kaybının yüksek olduğu ABD eyaletlerinde 1919 ve 1921 arasında daha yüksek iş başarısızlıkları gözlenmiştir ve sonuç olarak mevcut akımda olabileceğinden daha fazla etkilenmişlerdir. Bu eyaletlerde 1919-1921 ve 1930 arasındaki hızlı

büyüme, standart neoklasik büyüme modeli ve bazı endojen büyüme modellerinin tahminleriyle tutarlı olsa da en azından bir kısmı büyük bir olasılıkla mevcut akım değişikliğinden değil, salgının yarattığı olumsuz şoktan ana akıma dönüşü yansıtmaktadır. Bununla birlikte bu salgın, önemli makroekonomik etkileri olan büyük bir şok olarak kabul edilmiştir (Brainerd & Siegler, 2003: 27).

Donaldson ve Keniston (2016), Hindistan verilerini temel alarak yaptıkları analizde salgının son derece yüksek ölüm oranının, hayatta kalanları ek tarım arazileriyle baş başa bıraktığını, bu boş arazilerin ise verimde azalıma neden olmadan büyük bir hızla tarımsal kullanıma sunulduklarını göstermişlerdir. Böylece kişi başına artan servetin, sonraki birkaç on yıl boyunca hem çocuk miktarına hem de çocuk kalitesine yönelik artan yatırımlara yol açtığını araştırmışlardır. En çok etkilenen bölgelerde grip salgını sonrasındaki dönemlerde çocukların daha sağlıklı ve daha eğitilmiş oldukları saptanmıştır (Donaldson & Keniston, 2016: 21).

Obrizan v.d. (2020) grip salgınının İsveç ekonomisi üzerindeki uzun vadeli etkilerini inceledikleri ampirik çalışmalarında, İsveç'e özellikle odaklanmış olduklarını belirtmişlerdir. İlk olarak, salgından kaynaklı can kayıpları çok iyi belgelenmiştir, ikincisi, yüksek kaliteli verilerin varlığı, üçüncüsü, Birinci Dünya Savaşında İsveç'in tarafsızlığı böyle bir çalışmanın gerçekleştirilebilmesinde savaşla bağlantılı birçok etkiden soyutlanılmasını sağlamıştır. Ancak savaş İsveç ekonomisini de etkilemiştir. İngiltere deniz ablukası ve Almanların denizdeki saldırıganlıkları İsveç'in ithalat ticaretine zarar vermiş ve fiyat kontrolleri ile karne sisteminin getirilmesine neden olmuştur. Aynı zamanda ekonominin bazı sektörleri savaştan yarar sağlamıştır. Savaşın ülkelere hammadde ihracatı önemli ölçüde artmış ve İsveçli tarım, rekabetçi ithalat eksikliği nedeniyle iyi bir performans göstermiştir ve bu da büyük bir ticaret fazlasının verilmesine neden olmuştur. Tersine, savaşın sona ermesinden sonra aynı sektörlerde bir gerileme yaşanmıştır. Genel anlamda, İsveç 20. yüzyılın başında sanayileşen bir ülkeydi ve nüfusun yaklaşık %29'u imalat sektöründe çalışıyordu, bu rakam 1930'a kadar %36'ya yükselmişti. 1917'de İsveç'te kişi başına düşen GSYİH 3.022 Geary-Kamis doları, ABD (5,248) ve İngiltere (5,421) seviyelerinin oldukça altındaydı (Obrizan v.d., 2020: 7-8).

Obrizan v.d. (2020) salgının, 10 yıllık orta vadede hayatta kalanların refahı üzerinde orta derecede olumlu bir etkisi olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Aynı dönemde, toplam değişkenler nüfus düşüşüne (işgücü hariç) esnek olmayan bir şekilde yanıt vermiştir. Son olarak, salgının ekonomi üzerinde uzun süreli etkileri ve üretim kaybı açısından büyük bir maliyeti olduğu bulgusuna ulaşmışlardır (Obrizan v.d., 2020: 21).

Çalışmada incelenmiş olan diğer salgınlar göz önünde bulundurulduğunda, İspanyol Gribinin sonuçlarında da uluslararası ticaret ve ekonomik sonuçlar bağlamında ortak özellikler gözlenmiştir. Bu ortak özelliklerin bazıları; nüfus azalımı temelli işgücü kaybından kaynaklanan geçici bir ücret artışı, ekilebilir tarım arazilerinin belirli bir süre boşa kalması, uluslararası ticaretin salgını ilgilendiren alanlarda canlanıp ilgilendirmeyen alanlarda gerileyişi (burada farklı olarak Birinci Dünya Savaşının etkileriyle örülü biçimde) olarak özetlenebilir.

#### **2.4. Asya Gribi – 1957-58**

1957-58 Asya gribi salgınının kaynağı A(H2N2) alt tipidir. İlk olarak Çin'de ortaya çıkan virüs birkaç ay içerisinde Çin'in komşularına yayılmıştır. Haziran ayında Güneydoğu Asya ve Avustralya'ya ulaşmış, Haziran-Eylül arasında da Güney Amerika'ya ve Avrupa'ya varmıştır. ABD'ye yaz ortasında ulaşan virüs ilk olarak az sayıda insana bulaşmış olmasına rağmen, birkaç ay içinde yayılımı artmıştır. İngiltere'nin 3,550 kayıp bildirdiği (Salgın sona erdiğinde



İngiltere'deki kayıp 14,000 olmuştur.)1957 Aralık ayından itibaren her kıtada bulaş görülmüştür. Böylelikle virüsün küresel çaptaki yayılımı on ay sürmüştür. 1958 Mart'ına kadar ABD'de 69,800 kayıp gerçekleşmiştir. 1957-58 Asya gribi salgınının dünya genelinde yaklaşık olarak 820 milyon enfekte ve 2 milyon kayıpla sonlandığı tahmin edilmektedir (Rogers, 2020; Yoneyama & Krishnamoorthy, 2010: 1; Oxford v.d., 2001: 155).

Ayrıca, çok daha düşük hastalık oranına sahip ikinci bir dalga, ilk dalga tam olarak etkisini tamamlamadan önce Aralık ayında başlamıştır. İkinci dalga Şubat 1958'de sona ermiştir. 1918'de olduğu gibi, etkinin çoğu ilk dalgada meydana gelmiş ve bu dalga içinde de etkinin çoğu tek bir ayda meydana gelmiştir (James & Sargent, 2007: 10).

Asya gribi, küresel gözetim sistemleri ve onu incelemek için laboratuvar yetenekleri olan bir ortamda ortaya çıkan ilk pandemi olarak kayıtlara geçmiştir. 1957'de dünya çapında bir laboratuvar ağı Londra merkezli Influenza Araştırma Merkezine bağlanmıştır ve Melbourne'dan Washington'a araştırmacılar salgının ortaya çıkmasından kısa bir süre sonra bu tür üzerinde çalışabilmişlerdir (Saunders-Hastings, P. R., & Krewski, 2016: 8).

Yoneyama ve Krishnamoorthy (2010), 19 ülkenin verilerini ele alarak oluşturdukları bir model üzerine inşa ettikleri ampirik çalışmalarında 1957-58 Asya gribinin yayılımında soğuk savaşın etkilerini incelemişlerdir. Böylelikle söz konusu çalışma, dönemin birçok yönüne etkide bulunmuş olan Soğuk Savaş'ın göz önünde bulundurulması açısından diğer çalışmalardan sıyrılmaktadır.

Salgın sırasında Soğuk Savaş nedeniyle Batı ve Doğu ülkeleri arasındaki bazı kısıtlamaların salgının yayılmasını etkilemiş olduğunu ortaya koymuşlardır. Uyguladıkları deneyler ve simülasyonlar, çalışmaya dahil edilen bütün ülkelerde salgının etkisinin uluslararası ilişkilerden kayda değer ölçüde etkilendiğini göstermiştir. Bu çalışma, Soğuk Savaş'ın etkisinin daha az olması durumunda, Batılı uluslarda çok daha fazla sayıda ölüm vakası olabileceğini, Doğu uluslarında ise daha az sayıda ölüm vakası olabileceğini ve küresel etkisinin bir miktar daha artabileceğini göstermiştir (Yoneyama & Krishnamoorthy, 2010: 1). Bu nedenle Soğuk Savaş'ın, bazı ülkeler için, özellikle Batı ülkeleri için salgının baskılanması bağlamında etkin olduğu ve uluslararası ilişkinin, salgının yayılımında önemli bir faktör olarak rol aldığı görülmüştür.

Öte yandan, İspanyol Gribinde olduğu gibi önde gelen uluslararası kuruluşların ve ulusların yayınları veya raporlarında, 1957-58 Asya gribinin ekonomik etkileri üzerinde de çok az durulmuştur. Örneğin salgına denk gelen döneme damgasını vuran küresel resesyon dalgası bu salgınla pek ilişkilendirilmemiştir. Uluslararası Para Fonunun (IMF), o zamanki kısa adıyla GATT olan Uluslararası Ticaret Örgütü'nün (WTO) veya Dünya Bankası'nın o dönemdeki yayınlarında veya 1959 ve takip eden yıllara ait yıllık raporlarında bu ilişkilendirmeye rastlanılmamıştır. Ağustos 1958'deki FED incelemesi de bu salgına değinmemiştir.

Kanada ve ABD'de, 1957 yazının sonlarında başlayan ve 1958 baharında sona eren bir sermaye yatırımı resesyonu yaşanmıştır. Bu durgunluktan önce parasal daralma ve hisse senedi piyasası zafiyeti dönemi olmuş ve öncü göstergelerle doğru bir şekilde tahmin edilmiştir. Durgunluk, keskin sermaye malları stok döngüsü ile karakterize edilmiştir.

ABD'de, 1957'nin son çeyreğinde büyüme oranı (yıllık bazda) % -4 ve 1958'in ilk çeyreğinde % -10 olmak üzere, İkinci Dünya Savaşı sonrası tarihte en büyük düşüş olarak kaydedilmiştir. 1958'in üçüncü ve dördüncü çeyreğinde, büyüme oranı yaklaşık %10'a yükselmiştir ve yıl

boyunca GSYİH %1'den daha az düşmüştür, bu durum kötü bir resesyonla sonuçlanmıştır. Bununla birlikte, birçok kaynak pandemiye durgunluğun nedenlerinden biri olarak listelemektedir. Söz konusu resesyon dünya çapındaydı, bu da salgının bu küresel resesyon üzerinde etkisinin olmuş olabileceği düşüncesini güçlendirmektedir (Tabarrok, 2020: 1).

James & Sargent (2007), 1957 Asya Gribi salgınının ticari ve ekonomik etki belirtileri için söz konusu dönemin aylık verilerini incelemişlerdir. Kanada endüstriyel üretiminin aylık büyümesini ve hastalık kaynaklı aşırı devamsızlık oranındaki ters aylık değişime odaklanmışlardır. ABD ve Kanada'da o dönemde iyi tutulmuş olan bu bağlamdaki verileri işleyerek yaptıkları analizde, Kanada'nın perakende satışlarında salgın kaynaklı bir etki görülmediğini öne sürmüşlerdir. Aynı biçimde bu çalışmada ABD kişisel tasarruf oranında da küresel salgına ait herhangi bir etki tespit edilememiştir. James & Sargent'a göre, genel olarak, 1957 küresel salgınında ortaya çıkan tablonun olası çok küçük doğrudan ekonomik etkileri olmuştur ve dolaylı etkileri olmamıştır. James & Sargent (2007) çalışmalarında büyüme oranlarındaki düşüş, işsizliğin yükselmesi ve uluslararası ticaretteki geçici yavaşlama dikkate alınmamıştır. Bu açıdan bakıldığında daha çok yönlü bir çalışma olması durumunda sonuçların değişebileceği yönünde bir olasılığı düşündürmektedir.

Örneğin Stepek (2020), Asya gribinin 1957'deki resesyona veya borsa çöküşlerine hiçbir etkisi olmadığı fikrinin çok zorlanmış bir sonuç görünümü verdiğini savunmuştur. Bu amaçla incelemiş olduğu bazı araştırmalarda grip salgınının resesyona veya borsa çöküşüne neden olmasından çok rastlantısal olduğu ima edilmiştir. Ama söz konusu araştırmalarda resesyona veya borsa çöküşüne nelerin neden olduğu tam olarak ortaya konulamamıştır. Örneğin, özellikle otomobil satışları önemli ölçüde düşmüştür. 1955'te ABD'de sekiz milyon araç satılmıştır (1960'ların başına kadar görülmeyecek bir zirve). 1958'de sadece 4.3 milyon satılmıştır. Tüketici harcamaları ise 1958'in ilk çeyreğinde negatif bir hal almıştır ve bu da çok nadir görülen bir durumdur. Ekonomik cephede, işsizlik Ağustos 1957'de %4.1'den 1958 yazında %7.5'e yükselmiş ve 1959'un ortalarına doğru %5'e düşmüştür. Bu kayda değer gibi gelmeyebilir ve oldukça kısa sürmüştür. Ama yine de gerilemenin yarattığı çaresizlik dikkat çekiciydi. Stepek, bu sonuçların Asya Gribine bağlanması gerektiğini savunmuştur (Stepek, 2020: 1-2).

Saunders-Hastings ve Krewski (2016)'ye göre, okul ve işyerlerinde salgından ötürü raporlu hastalar bağlamındaki devamsızlık nedeniyle bazı toplumsal aksaklıklar görülmüştür, ancak bu çoğunlukla çocuklar, okul öğretmenleri ve sağlık çalışanları arasında yoğunlaşmıştır. Pandemi tepe noktasında, ABD'de iş devamsızlığı %3-8 arasında olmuştur. Ekonomik etki küçük olarak kaydedilmiş, pandemi en zirve noktası sırasında Kanada'da sanayi üretimini yaklaşık %1.2 oranında düşürmüştür ve ABD'deki GSYİH'yi yaklaşık %1 oranında azaltmıştır. Pandeminin geçmesinin hemen ardından ekonomik iyileşme neredeyse anında gerçekleşmiştir. (Saunders-Hastings, P. R., & Krewski, 2016: 7).

Richards (2020), Asya Gribinin en yoğun olduğu dönemlerde, hem ABD'de hem de Küresel çapta bir resesyonun varlığının göze çarptığını vurgulamıştır. Genel olarak, 1958 Resesyonu (Eisenhower Resesyonu olarak da bilinir) yeterince dikkat çekmemiştir, çünkü nispeten büyüklük olarak keskin (1930'lardan beri en kötüsü) süresi de oldukça kısaydı. Eisenhower Resesyonu Ağustos 1957'de başlamış ve Nisan 1958'de sona ermiştir. Durgunluğun nedenleri hakkında çok az yazılı rapor bulunmuştur. Daha önceki oran artışlarına bazı referanslar olsa da, neden-sonuç bağlantısı yeterli oranda kurulmamış ve geri planda kalmıştır. Çoğunlukla, 1950'lerin ortalarındaki ekonomi, yıllık bazda %2-3 oranında bir büyüme hızında

seyretmekteydi. 1957'nin ikinci yarısında ve 1958'in başlarında ani bir yavaşlama meydana gelmiş ve ardından güçlü bir toparlanma olmuştur. Richards, dönemin diğer tüm etkileri de incelendiğinde, zamanlama ve davranışsal etkilere bağlı olarak, resesyonun en büyük suçlusunun Asya Gribi olması gerektiğini ortaya koymuştur. Ayrıca Asya gribi ve Covid-19'un yapısal benzerlikleri nedeniyle de Covid-19'un da resesyonla sonuçlanabileceği tahmininde bulunmuştur (Richards, 2020: 5-6).

Sonuç olarak 1957 Asya Gribinin küresel çapta bir resesyona neden olduğu belirtilebilir. Geçici bir süre lüks tüketim mallarına olan ilginin de azaldığı görülmektedir. Geçici bir işsizlik görülmüş ve büyüme rakamlarında ani bir yavaşlamanın ardından hızlı bir toparlanma görülmüştür. Uluslararası kurumların ve önde gelen ekonomilerin değerlendirme kurumlarının pandeminin uluslararası ticareti ne derece etkilediğine dair yeterli bilgi bulunamadığından uluslararası ticareti nasıl etkilediği ile ilgili bir sonuç elde edilememiştir. Yalnızca otomobil satışlarının kısa bir süre için yarı yarıya düşmesiyle ilgili elde edilen veriden ve tüketicilerde harcamalarının etkilenmiş olması nedeniyle uluslararası ticarete geçici bir durgunluk yaşanmış olabileceğine yönelik bir çıkarımda bulunulmuştur.

### 3. COVID-19 SALGINI ÖNCESİ VE SALGIN SÜRECİ

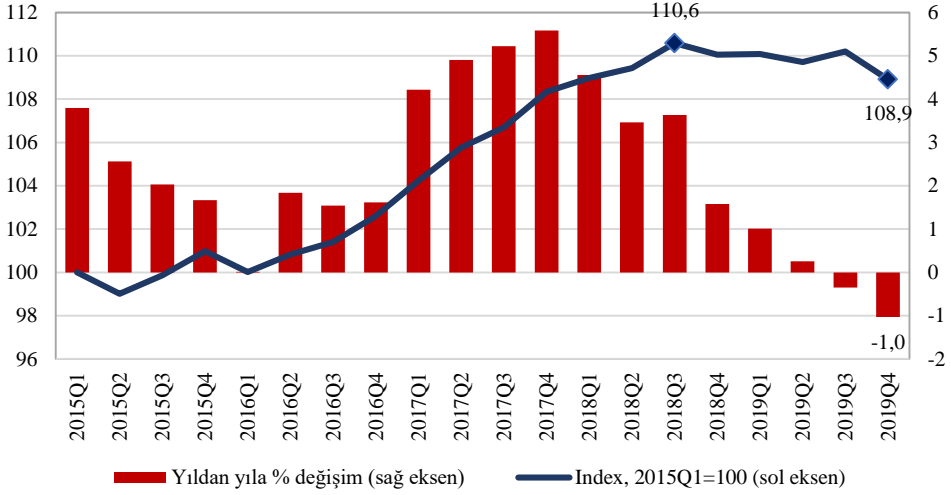
Covid-19 virüsü, 7 Ocak 2020'de insana geçişi belirlenmiş olarak tanımlanan, korona virüs ailesinden SARS- CoV ve MERS-CoV gibi zarflı bir RNA virüsü olup yüksek solunum yetmezliğine neden olmaktadır. Bu nedenden ötürü, salgının yaygınlaşmasıyla birlikte solunum cihazlarının solunum yetmezliği çekenlere oranla yeterli olmasının önem taşıdığı bir salgın olarak öne çıkmıştır. İlk olarak 31 Aralık 2019 tarihinde Çin'in Hubei eyaletindeki 11 milyon nüfusa sahip Wuhan şehrinde saptanan bir olguda daha önce hiç görülmemiş olan yeni tip bir Koronavirüs enfeksiyonunun hayvanlardan insanlara bulaştığı düşünülmüştür (TÜBA, 2020: 27).

Şimdilerde, hastalık insandan insana hızla bulaşmaya devam etmektedir. Çin'den başlayarak tüm diğer kıtalara yayılmış, Ağustos 2020 itibarıyla, onaylanmış hasta sayısı 25 milyona ve kayıp sayısı ise 750 binlere dayanmıştır. Covid-19 salgını, halen pandemi seviyesindeki seyrini sürdürmekte ve bazı ülkelerde ikinci dalgalara rastlanmaktadır. Karantina uygulamaları nedeniyle Uluslararası Ticaretteki keskin düşüş ve Küresel Ekonominin geldiği nokta nedeniyle günümüzde Covid-19 salgınına bağlı olarak küresel bir resesyon yaşanıldığı genel olarak kabul edilmektedir.

Bu bölümde Covid-19 salgınının hemen öncesindeki genel ekonomik durum kısaca ele alınmış, Covid-19 salgını sırasındaki genel çerçeve çizilmiş ve Pandemi nedeniyle alınan önlemlere değinilmiştir.

#### 3.1. Covid-19 Öncesi Uluslararası Ticaret ve Küresel Ekonomi Ortamı

2019'un son çeyreği kapanırken, ticaret savaşları, petrol fiyatlarındaki düşüş ve bu düşüşün ne kadar süreceği en önemli gündem maddeleriydi. Bunlara ek olarak IMF, 2019 yılının sonuna doğru Ekim ayında yayınladığı Küresel Finansal İstikrar Raporunda (Global Financial Stability Report) Küresel Finansal Sisteminin ana zayıf noktalarını şöyle sıralamıştı: Artan kurumsal borç yükleri, kurumsal yatırımcılar tarafından daha riskli ve likit olmayan varlıkların artması, gelişmekte olan ve yükselen piyasa ekonomisi olma yolunda sınırda olan (frontier market economies) piyasa ekonomilerinin dış borçlanmaya daha fazla güvenmesi (IMF, 2019: ix). 2020'de ise Covid 19 pandemisi ile birlikte bu genel tablo yeniden şekillenmiştir.



**Şekil 1. Dünya emtia ticaret hacmi, 2015 Q1 - 2019 Q4 (Hacim endeksi 2015=100 ve yıllık% değişim)**

Kaynak: WTO. (2020). World Trade Statistical Review 2020.

Şekil 1'de de görüldüğü gibi, mevsimsellikten arındırılmış emtia ticaret hacmi 2019'un dördüncü çeyreğinde 2018'in aynı dönemine göre yüzde 1.0, üçüncü çeyreğe göre ise yüzde 1.2 azalmıştır. Bu, yıllık bazda yüzde 4.6'lık bir düşüşe eşdeğerdir. ABD ve Çin arasındaki uzun süredir devam eden ticaret anlaşmazlığı, tarifelerin artırılmasına yol açmış ve 2019 yılında ticaret politikası belirsizliğine katkıda bulunmuştur. Ekonomik belirsizliğe katkıda bulunan diğer faktörler arasında 2018-19'da Amerika Birleşik Devletleri'nde hükümetin kapatılması ve federal hizmetlerin durdurulması, Birleşik Krallık'ın Avrupa Birliği'nden ayrılması ve büyük ekonomilerde para politikasındaki değişiklikler yer almaktaydı.

### 3.2. Covid-19 Salgını Sırasında Genel Çerçeve

Covid-19 salgını, yakın geçmişte yaşanmış en derin ekonomik krize yol açmıştır. Üretim düşüşüne geçişken iş kayıpları da artmıştır. Ticaret ise, arz ve talep şokları nedeniyle ciddi şekilde kesintiye uğramıştır.

1870'ten beri dünya ekonomisi 14 küresel durgunluk yaşamıştır: 1876, 1885, 1893, 1908, 1914, 1917-21, 1930-32, 1938, 1945-46, 1975, 1982, 1991, 2009 ve 2020. Bu olayların her birinde, küresel kişi başına düşen GSYİH'da bir daralma yaşanmıştır. Bu açıdan tarihi bir dönem olan 1870-1959 dönemi, her on yılda en az bir tane olmak üzere dokuz küresel durgunluğa tanık olmuştur. 1950'lerde ve 1960'larda 1957'de kısa süren Eisenhower Resesyonu dışında küresel bir durgunluk yaşanmazken, sonraki elli yıl neredeyse her on yılda bir küresel durgunluğa tanık olmuştur. IMF tahminlerine göre, Covid-19 durgunluğunun küresel kişi başına GSYİH'de yüzde 6.2'lik bir düşüşü içereceğini, bunun da onu 1945-46'dan bu yana en derin küresel durgunluk ve küresel finansal krizle ilişkili durgunluğun iki katından daha derin hale getireceğini göstermektedir (IMF, 2020: 15).

Yükselen piyasa ve gelişmekte olan ekonomilerin üretimlerinin en az 60 yıl sonra ilk kez 2020'de daralması beklenmektedir. Mevcut küresel durgunluk, küresel büyüme tahminlerinin

en az 1990'dan bu yana diğer tüm resesyonlardan daha dik ve hızlı bir şekilde aşağıya çekilmesi bakımından da benzersizdir. Önceki küresel durgunluklarda öngörülen düşüş tahminlerinin kademeli niteliği, tahmincilerin pandeminin evrimi hakkında yeni bilgileri edinmesiyle düşüş tahminlerinin de giderek düşeceğini göstermektedir. Bu nedenle, önümüzdeki aylarda üretim faaliyetlerinin desteklenebilmesi amacıyla ek politika önlemlerine ihtiyaç duyulabilecektir (World Bank, 2020: 13).

Covid-19 salgını, dünya çapında yüksek ve artan sayıda insan maliyetlerine neden olmaktadır. Hayatları korumak ve sağlık bakım sistemlerinin başa çıkmasına izin vermek, virüsün yayılmasını yavaşlatmak için gerekli izolasyon, karantinalar ve yaygın kapanmalar gerektirmektedir. Sağlık krizi bu nedenle ekonomik faaliyet üzerinde ciddi bir etkiye sahip olmaktadır. Pandeminin bir sonucu olarak, küresel ekonominin 2020'de %3 oranında keskin bir şekilde, 2007-09 mali krizinden çok daha sert bir şekilde küçülebileceği tahmin edilmektedir (IMF, 2020: vii).

Öte yandan, hükümetler ve şirketler, Covid-19 salgınına zaten oldukça ağır borç yükleriyle girmiştir. Kurumsal bilançolar nihayetinde Covid-19 kaynaklı resesyonlardan ötürü zarar görebilir ve banka bilançolarını finansal krizleri tetikleyebilecek ölçüde zorlayabilir. Bu durum, sermayenin değer kaybetmesine ve büyük istihdam kayıplarına yol açabilecektir (World Bank, 2020: i.9).

Uygulanacak ekonomi politikalarının insanlar, firmalar ve finansal sistem faaliyetlerindeki düşüşün etkisini hafifletmesi gerekecektir. Bu politikaların kaçınılmaz olarak sert yavaşlamadan kaynaklanabilecek kalıcı etkilerin azaltılması ve pandemi ortadan kalktığına da ekonomik iyileşmenin hızlı bir şekilde başlayabilmesini sağlaması amaçlanmalıdır.

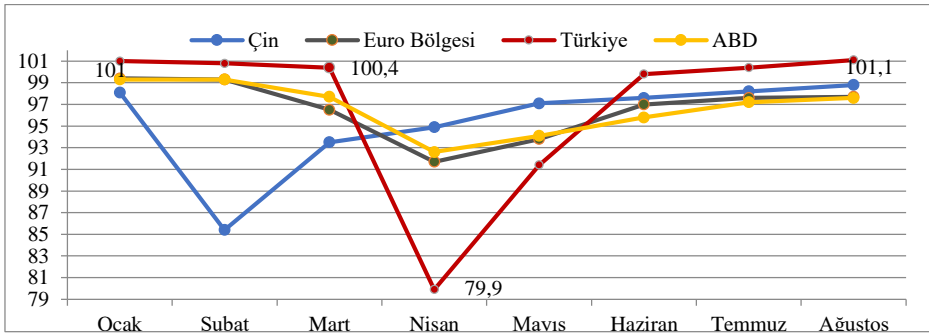
Alınan önlemlere bir örnek olarak belirtilmesi açısından, Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası'nın (EBRD) Koronavirüs salgını nedeniyle aldığı önlemler çeşitli Uluslararası Finansal Kuruluşların ve ülkelerin almakta olduğu önlemlere bir özet oluşturmaktadır. EBRD, virüsten kaynaklanan acil tehditle mücadeleye yardımcı olmak amacıyla finansman ve politika desteği sağlamak için mevcut araçları uyarlayıp ölçeklendirmekte ve yeni girişimler geliştirmektedir. En önemlisi, üye ülkeleri virüs sonrası döneme hazırlamaktadır ve sürdürülebilir, adil ve açık pazar ekonomileri inşa edilebilmesi için bugüne kadar başarılı her şeyin koruma altına alınmasını sağlamaktadır. EBRD, şu anda 2021'in sonuna kadar 21 milyar Euro tutarında destek sağlamaya hazır olduklarını bildirmiştir (EBRD, 2020: 1).

Dünya Bankası ve IMF de benzer biçimde yeni ekonomi paketleri açıklamış ve bütçelerini bu doğrultuda artırdıklarını duyurmuşlardır. Salgın, tüm ülkelere oldukça ağır bir fatura ortaya çıkarmıştır. Gelişmiş, gelişmekte olan, az gelişmiş bütün ülkeler ekonomik büyüklüklerinin izin verdiği ölçüde, pandeminin gidişatına göre çeşitli zamanlarda koşulların gerektirdiği durumlara uygun olarak belirledikleri birden fazla ekonomi paketini açıklamışlardır. Bu paketler stratejik firmalar için kurtarma paketleri, bireylere ve esnafa doğrudan para yardımı, oldukça düşük faizli uzun vadeli kredilerin sağlanması gibi çeşitlilikler göstermektedir.

OECD, tüm önemli çabalara rağmen, rakamların gayet net ve tahminlerin de kasvetli olduğunu vurgulamıştır. İkinci bir enfeksiyon dalgasından kaçınılsa bile, Haziran 2020 OECD Ekonomik Görünümü (OECD Economic Outlook), 2020 için küresel GSYİH'de %6'lık bir düşüş öngörmüştür. OECD çapında 2019 yılında %5.4 olan işsizlik oranının 2020'nin sonunda %9.4 olması beklenmektedir. Bu tarihi zirvenin ardından ise bir yıl sonra %7.7 olması beklenmektedir. Kriz, dünya ve OECD ekonomileri üzerinde uzun vadeli bir gölge

oluşturacaktır. 2021 yılına kadar, OECD ekonomilerinin çoğunda kişi başına reel geliri, yaygın ikinci enfeksiyon dalgasının yokluğunda bile 2016 seviyelerine düşmüş olacaktır. OECD'nin tahminlerine göre, 2020'nin sonlarında ikinci bir dalganın tüm OECD ekonomilerini vurduğu "çift vuruş" senaryosunda, 2021'de OECD ekonomisinde kişi başına reel gelir ortalaması 2013 seviyelerine geri dönebilecektir (OECD, 2020a: 3).

Büyük doğal afetler, savaşlar ve mali krizler tipik olarak kalıcı verimlilik kayıplarıyla ilişkilendirilirken, büyük durgunluklar bazen belirli sektörlerde yeni teknolojilerin benimsenmesini teşvik etmiştir. Covid-19, üretimin otomasyonunu ve dijital teknolojilerin daha geniş bir şekilde üretime dahil edilmesini hızlandırabilir. Bu verimlilik kazanımları eşit olmayan bir şekilde dağıtılabilir ve bazı sektörlerde istihdam kayıplarına neden olabilir (Dieppe, 2020: i.9).



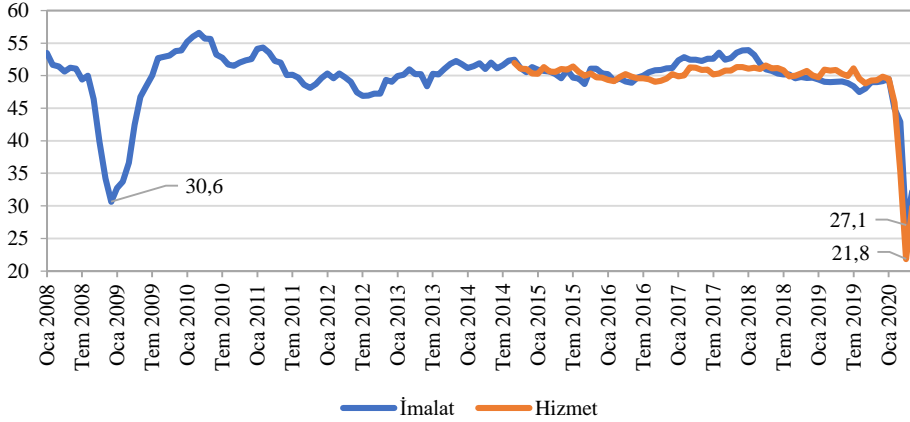
**Şekil 2. OECD bileşik göstergeler endeksinde seçilmiş bazı ekonomilerin Ocak-Ağustos 2020 arasındaki toparlanma eğrisi.**

Kaynak: OECD (2020b). Composite leading indicator, <https://data.oecd.org/chart/65Lb>.

Öte yandan yine OECD'nin bileşik öncü göstergeler bağlamındaki verilerine göre 2020 Ağustos ayına gelindiğinde Covid 19 nedeniyle düşüşe geçen ekonomilerde U tipi ve V tipi olmak üzere bütünsel bir toparlanma öngörüsü gözlenmiştir. ABD, Çin, Avrupa Birliği ve Türkiye verileri temel alınarak hazırlanmış olan Şekil 2'de söz konusu ekonomilerde Ocak ayı itibarıyla görülen keskin düşüşün Ağustos ayı itibarıyla keskin bir V ve ardından U tipi toparlanma ile devam eden bir eğri gözlenmiştir. Bunların arasında öncü göstergelere göre ekonomik göstergeleri en fazla bozulup en hızlı toparlanan ülkenin Türkiye olduğunun altını çizmek gerekir. Ayrıca Ağustos ayı ile birlikte U tipi olarak süre giden toparlanmanın ne kadar süreceğine yönelik tahminler çeşitlilik göstermektedir.

### 3.3. Covid-19 Salgınının Uluslararası Ticarete Etkileri

Yatırım ve ticaret daha zayıf bir seyir izlemektedir. Pandeminin süresi ve nihayetinde ondan kaynaklanan küresel ekonomik manzara hakkındaki belirsizlik, yatırımları caydırabilecektir. Operasyonların uzun vadeli uygulanabilirliği ve esnekliği ile ilgili endişeler, küresel değer zincirlerinden geri çekilmeye yol açabilir —bu da uluslararası teknoloji aktarımı için önemli bir kanalı tıkayabilir— ve genellikle bu tür üretim süreçleriyle ilgili olan yabancı yatırımları caydırabilir (Dieppe, 2020: i.9).

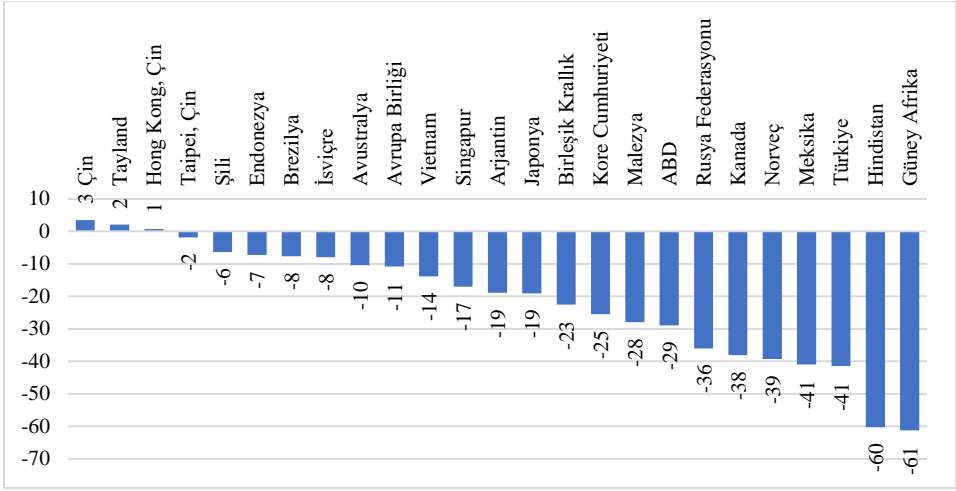


### Şekil 3. Küresel PMI yeni ihracat siparişleri endeksleri

Ocak 2010 - Mayıs 2020 (İndeks, 50'lik bir taban çizgisine göre). Not: 50'den büyük değerler genişlemeyi gösterirken 50'den küçük değerler daralmayı göstermektedir.

Kaynak: WTO. (2020). World Trade Statistical Review 2020.

Satın alma yöneticileri endeksi (PMI) verilerine bağlı yeni ihracat siparişleri incelendiğinde küresel salgına bağlı olarak imalat ve hizmet sektöründeki belirgin düşüş gözlenebilmektedir. Şekil 3'te de görüldüğü gibi 2007-2009 küresel krizinde 30.6'ya gerilemiş olan imalata yönelik PMI yeni ihracat siparişleri endeksinin Ocak 2010'daki toparlanışından sonra ticaret savaşlarının etkisiyle az bir düşüş eğiliminden sonra Ocak 2020'dan itibaren sert düşüşe geçtiği ve Nisan 2020'de 27.1 seviyelerine gerilediği görülmektedir. Aynı ayda, hizmetlerdeki yeni ihracat siparişleri, 50'lik bir taban çizgisine göre ölçüldüğünde, 21.7'ye düşmüştür. Mayıs 2020'den itibaren görece bir toparlanma seyri gözlenmektedir. Mayıs 2020'de imalat ve hizmet ihracat sipariş endeksleri sırasıyla 32.2 ve 29.8'e yükseldi, ancak trendin önemli ölçüde altında kalmıştır. PMI endekslerindeki değişimler, fiili ticaret akışlarındaki değişiklikleri önceden haber verme eğiliminde olup, ticaret seviyelerinin Haziran ayında toparlanmaya başlamadan önce Nisan veya Mayıs 2020'de dibe vurabileceğini düşündürmektedir. Henüz içinde bulunduğumuz salgın koşullarında bu seyrin karantinalara, iş bırakmalara veya yeni normallere dönüşlere bağlı olarak değişebileceği anlaşılmaktadır.



Şekil 4. Seçilmiş önde gelen ticaret ülkelerinin ürün ihracatı, Nisan 2020, Yıllık yüzde değişim.

Kaynak: WTO. (2020). World Trade Statistical Review 2020.

Şekil 4'te de görüldüğü gibi, emtia ihracatı, ekonomilerin çoğunda Nisan 2020'de bir önceki yıla göre keskin bir düşüş göstermiştir. Önde gelen ticaret ülkelerinin emtia ihracatında Nisan 2020'de (yıllık değişim) düşüşler yüzde -2'den (Çin Taypesi) yüzde -61'e (Güney Afrika) kadar değişmiştir. Şekilde belirtilen mevcut ABD doları cinsinden aylık emtia ticareti istatistikleri, hacim bazında üç aylık istatistiklere göre daha günceldir. Bazı Asya ekonomileri ihracattaki düşüşlerden kaçınsa da (Nisan 2020'de), ithalat büyümeleri negatif kalmıştır. Örneğin, Nisan 2020'de Çin ve Tayland'ın ithalatı sırasıyla yüzde 14 ve yüzde 17 düşmüştür (WTO, 2020: 30).

Sonuç olarak Uluslararası Ticaret, Covid-19 pandemisinin beraberinde getirdiği resesyondan büyük oranda negatif olarak etkilenmiştir. Mart 2021 ayında bulunduğumuz şu günlerde pandemiyin seyrine bağlı olarak bazı ülkelerde karantina önlemleri azaltılırken, bazı ülkelerde ise sıkı karantina önlemleri sürmektedir. Yürütülmekte olan aşılama çalışmalarının olumlu etkisi arttıkça karantina önlemlerinin daha hızlı azaltılması ve üretimin artması beklenmektedir. İçinde bulunduğumuz günlerde bunun için halen erken olduğu görülmektedir. Tahminler, Haziran 2021'den itibaren aşılama çalışmalarındaki ilerlemelere bağlı olarak tam kapasite üretime yavaş yavaş dönülebileceğine ve uluslararası ticaretin de belirli bir oranda toparlanabileceğine işaret etmektedir. Ayrıca tahminler, karantina önlemlerine uyulmaması nedeniyle küresel ölçekte salgının birkaç dalga daha devam etmesi halinde küresel ekonominin ve uluslararası ticaretin normal seyrine dönüş süresinin de uzayabileceğini göstermektedir. Karantinaların kaldırılmasına bağlı olarak belirli bir seviyede bir toparlanma olsa da uluslararası ticaretin normal seyrine dönebilmesi için salgının tüm dünyada belirli bir oranda gerilemesi gerekecektir.

#### 4. BULGULAR VE SONUÇ

14. yüzyıldaki veba'dan, 15. yüzyıldaki suçiçeği salgınına, İspanyol Gribinden, 1957 Asya gribine kadar gerçekleşmiş olan birçok salgının dünya uluslarına olan etkileri ve onların reaksiyonları oldukça değerli dersler barındırmaktadır. Tarihteki kayıtlar, büyüklük olarak ne kadar farklı olsa da geçmişteki dünya ekonomisinin salgınlar karşısındaki performansının



ortaya koyduğu göstergelerle, şimdi koronavirüs salgınıyla veya sonraki salgınlarla mücadelede köklü bilgi ve kılavuzluk sağlamaktadır.

Çalışmada Covid-19 dışında incelenmiş olan diğer salgınlar da göz önünde bulundurulduğunda, uluslararası ticaret ve ekonomik sonuçlar bağlamında ortak özellikler gözlenmiştir. Bu ortak özelliklerin odak noktasının küresel salgınların küresel çapta bir resesyona ve bazı durumlarda da uluslararası ticaretin tamamen durmasına neden olduğu belirtilebilir. Bu sorunların derinleşmesinin altında yatan temel nedenin ise önde gelen ekonomilerin anlaşmazlıklarını belirli bir ölçüde giderememiş olmalarından ötürü yaşanan küresel işbiriksizliği olduğu bulgusuna ulaşılmıştır.

Geçmişte yaşanmış olan birçok salgının aksine Covid-19 salgını sırasında her bir dalga sonucunda V tipi toparlanmanın çok az ülke için geçerli olduğu görülmüştür. Genellikle gelişmiş ülkelerin U tipi toparlanmaya sahip olduğu, az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerdeki koşulların ise her salgın dalgasında V tipi toparlanmaya daha müsait olduğu gözlenmiştir. Bundaki ana etkenin gelişmiş ülkelerdeki halkların hükümetlerinin aldığı karantina kararlarına uymamasının yeni dalgaları beraberinde getirmesi olarak değerlendirilebilir. Her yeni dalgayla birlikte karantina önlemleri devam ettikçe üretim büyük ölçüde etkilenmekte ve uluslararası ticaretteki payına olumsuz olarak yansımaktadır. Grafiklerde de görüldüğü gibi gelişmekte olan ülkelerdeki toparlanma, karantina kararlarına uyulduğu ölçüde V tipi şeklinde olmaktadır.

Uluslararası Ticaret, Covid-19 pandemisinin beraberinde getirdiği resesyondan büyük oranda negatif olarak etkilenmiştir. Mart 2021 ayında bulunduğumuz şu günlerde pandeminin seyrine bağlı olarak bazı ülkelerde karantina önlemleri azaltılırken, bazı ülkelerde ise sıkı karantina önlemleri sürmektedir. Yürütülmekte olan aşılama çalışmalarının olumlu etkisi arttıkça karantina önlemlerinin daha hızlı azaltılması ve üretimin artması beklenmektedir. İçinde bulunduğumuz günlerde bunun için halen erken olduğu görülmektedir. Tahminler, Haziran 2021'den itibaren aşılama çalışmalarındaki ilerlemelere bağlı olarak tam kapasite üretime yavaş yavaş dönülebileceğine ve uluslararası ticaretin de belirli bir oranda toparlanabileceğine işaret etmektedir. Ayrıca tahminler, karantina önlemlerine uyulmaması nedeniyle küresel ölçekte salgının birkaç dalga daha devam etmesi halinde küresel ekonominin ve uluslararası ticaretin normal seyrine dönüş süresinin de uzayabileceğini göstermektedir. Karantinaların kaldırılmasına bağlı olarak belirli bir seviyede bir toparlanma olsa da uluslararası ticaretin normal seyrine dönebilmesi için salgının tüm dünyada belirli bir oranda gerilemesi gerekecektir.

Çalışmada elde edilen bulgular ışığında bakıldığında, günümüzde yaşanmakta olan bu küresel salgın sırasında veya sonrasında küresel ekonominin ve uluslararası ticaretin kısa vadeli acil çözümlere ihtiyaç duyuyor olmasının, daha sürdürülebilir uzun vadeli çözümlerin de ortaya konulması gerekliliğinin göz ardı edilmesine neden olmaması gerektiği sonucuna ulaşılmaktadır. Bu çalışma, sürdürülebilir küresel ekonomi ve sürdürülebilir uluslararası ticaret için küresel işbirliğinin önemine dikkat çekmeyi amaçlamıştır. Önde gelen ülkelerin anlaşmazlıklarını gidermesi küresel refahın en temel bileşenlerindedir. Önde gelen ekonomiler anlaşmazlıklarını bir ölçüde azaltabildiği takdirde küresel ekonominin ve uluslararası ticaretin en zor şartlarda dahi sürdürülebilmesine olanak tanınabilecek anlaşmalara ve çözümlere varılabilecektir. Bu çözümlerin başında her ulusun öz tarımsal üretiminin ve gıda egemenliğinin güvence altına alınmasının olanaklı hale getirilmesi önemli bir yer tutmaktadır.

## KAYNAKÇA

- ACEMOĞLU, D. & ROBINSON, J.A. (2014). *Ulusların Düşüşü, Güç, Zenginlik ve Yoksulluğun Kökenleri*, Çev. Faruk Rasim Velioglu, Doğan Egmont Yayıncılık ve Yapımcılık Tic. A.Ş.: İstanbul).
- ALPAGO, H. & ODUNCU, D. (2020). ‘Koronavirüs Salgınının Sosyoekonomik Sonuçları’, *IBAD Sosyal Bilimler Dergisi* (8). 99-114. 10.21733/ibad.716444.
- BELL, C. & LEWIS, M. (2005). The Economic Implications of Epidemics Old and New. *SSRN Electronic Journal*. 10.2139/ssrn.1112799, pp. 137-174.
- BARQUET N. & DOMINGO, P. (1997). ‘Smallpox: The Triumph over the Most Terrible of the Ministers of Death’, *Annals of Internal Medicine*, 127 (8), pp. 635-642.
- BRAINERD, E. & SIEGLER, M.V. (2003). *The economic effects of the 1918 influenza epidemic*. CEPR Discussion Paper No. 379, Centre for Economic Policy Research.
- COOK, N. (2002). Sicknes, Starvation, and Death in Early Hispaniola. *Journal of Interdisciplinary History - J INTERDISCIPL HIST.* 32. 349-386. 10.1162/002219502753364173.
- DAVILA, B. E. (2018). ‘En el centenario de la gripe española: un estado de la cuestión’ *Revista de Demografía Histórica*, ISSN 1696-702X, 36 (1), 2018, pp. 17-42.
- DIEPPE, A. (2020). *Global Productivity: Trends, Drivers, and Policies*. Advance Edition. Washington, DC: World Bank. License: Creative Commons Attribution CC BY 3.0 IGO.
- DONALDSON, D. & KENISTON, D. (2016). *Dynamics of a Malthusian Economy: India in the Aftermath of the 1918 Influenza*. Chicago: Becker Friedman Institute for Research in Economics, University of Chicago.
- DOREL, F. (2006). La thèse du "génocide indien": guerre de position entre science et mémoire. *Amnis: Revue de Civilisation Contemporaine de l'Université de Bretagne Occidentale*, ISSN 1764-7193, N°. 6, 2006 (Ejemplar dedicado a: La Guerra y sus víctimas (Europa-América Siglo XIX-Siglo XXI)). 10.4000/amnis.908.
- EBRD. (2020). The EBRD’s coronavirus Solidarity Package, <https://www.ebrd.com/what-we-do/coronavirus-solidarity>, Erişim Tarihi: 09.08.2020.
- FRANKE, C. (2016). *The Black Death, an Unforeseen Exchange: Europe’s Encounter with Pandemic Sparked an Age of Exploration*, Washington Technology Magnet School, St. Paul), 2nd place, 2016 National History Day competition.
- FURUSE, Y., SUZUKI, A. and OSHITANI, H. (2010). “Origin of the Measles Virus: Divergence from Rinderpest Virus Between the 11th and 12th Centuries,” *Virology* 7 (2010), pp. 52–55.
- GARRETT, T. (2007). Economic Effects of the 1918 Influenza Pandemic Implications for a Modern-day Pandemic. Working paper CA0721.
- GENÇ, Ö. (2011). Kara Ölüm: 1348 Veba Salgını Ve Ortaçağ Avrupa’sına Etkileri, *Tarih Okulu*, Mayıs - Ağustos 2011, sayı: X, ss. 123-150.

- HÄGGQVİST, H. (2019). *Wartime and Post-war Economies (Sweden)*, in: 1914-1918-online. International Encyclopedia of the First World War, ed. by Ute Daniel, Peter Gatrell, Oliver Janz, Heather Jones, Jennifer Keene, Alan Kramer, and Bill Nasson, issued by Freie Universität Berlin, Berlin 2019-09-18. DOI: 10.15463/ie1418.11402.
- HENIGE, D. (1978). On the Contact Population of Hispaniola: History as Higher Mathematics. *Hispanic American Historical Review* 1 May 1978; 58 (2): 217–237. doi: <https://doi.org/10.1215/00182168-58.2.217>.
- IMF. (2019). *Global Financial Stability Report: Lower for Longer*, International Monetary Fund, Washington, DC, October.
- JAMES, S. & SARGENT, T. (2007). *The Economic Impact of an Influenza Pandemic*, Department of Finance of Canada Working Paper 2007/4.
- JORDÀ, Ò., SINGH, S. R. & TAYLOR, A.M. (2020). *Longer-Run Economic Consequences of Pandemics*, Federal Reserve Bank of San Francisco Working Paper 2020-09.
- MALANIMA P. (2012). ‘The economic consequences of the Black Death’, *L’impatto della "Peste Antonina"*, Ed. Elio Lo Cascio, (Edipuglia: Bari, 2012), pp. 311-328.
- NUNN, N., QIAN, N. (2010). ‘The Columbian Exchange: A History of Disease, Food, and Ideas’, *Journal of Economic Perspectives*, 24 (2), Spring 2010, pp. 163–188.
- OBRIZAN, M., KARLSSON, M., & MATVIEIEV, M. (2020). The Macroeconomic Impact of the 1918–19 Influenza Pandemic in Sweden, MPRA Paper 98910, University Library of Munich, Germany.
- OECD. (2020a). *OECD Employment Outlook 2020: Worker Security and the COVID-19 Crisis*, OECD Publishing, Paris, <https://doi.org/10.1787/1686c758-en>.
- OECD. (2020b). Composite leading indicator, <https://data.oecd.org/chart/65Lb>, Erişim Tarihi: 17.09.2020.
- OXFORD, J., SEFTON, A., JACKSON, R., INNES, W., DANIELS, R., & JOHNSON, N. (2001). Early herald wave outbreaks of influenza in 1916 prior to the pandemic of 1918. International Congress Series. 1219. 10.1016/S0531-5131(01)00336-3, pp. 155-161.
- ÖZDEN, K. & ÖZMAT, M. (2014) ‘Salgın ve Kent: 1347 Veba Salgınının Avrupa’da Sosyal, Politik ve Ekonomik Sonuçları’, *İdealkent*, sayı: 12 (Nisan 2014), ss. 60-87.
- PAMUK, Ş. (2007). “The Black Death and the origins of the ‘Great Divergence’”, *European Review of Economic History*, pp. 289-317.
- PBS. (2020). A science odyssey: people and discoveries. Worldwide flu pandemic strikes, 1918–1919. Erişilebilir: <http://www.pbs.org/wgbh/aso/databank/entries/dm18fl.html>. Erişim tarihi: 17.07.2020.
- PIRENNE, H. (2009). *Ortaçağ Avrupa’sının Ekonomik ve Sosyal Tarihi*, Çev: Uygur Kocabaşoğlu, (İletişim Yayınları: İstanbul, 2009).
- RICHARDS, A. (2020). *How Low Can It Go? Asian Flu of 1957-58 Foretells “Recession” in 2020*, Alambic Investment Management, L.P. March 2020.

- ROGERS, K. (2020). 1957 flu pandemic, Encyclopaedia Britannica Online. <https://www.britannica.com/event/1957-flu-pandemic>, Erişim tarihi: 23 Temmuz 2020.
- SAUNDERS-HASTINGS, P. R., & KREWSKI, D. (2016). Reviewing the History of Pandemic Influenza: Understanding Patterns of Emergence and Transmission. *Pathogens* (Basel, Switzerland), 5(4), 66.
- STEPEK, J. (2020). What Can The 1957 Stockmarket Crash Teach Us About The Coronavirus Crisis?, MoneyWeek, 11 April 2020. <https://moneyweek.com/investments/stockmarkets/601152/what-can-the-1957-stockmarket-crash-teach-us-about-the-coronavirus>, Erişim Tarihi: 26.07.2020.
- TABARROK, A. (2020). *The Forgotten 1957 Pandemic and Recession*, Marginal REVOLUTION, March 24, 2020, <https://marginalrevolution.com/marginalrevolution/2020/03/the-forgotten-1957-pandemic-and-recession.html>, Erişim Tarihi: 26.07.2020.
- TRILLA, A., TRILLA, G., & DAER, C. (2008). The 1918 “Spanish Flu” in Spain”, *Clinical infectious diseases: an official publication of the Infectious Diseases Society of America*. 47. 10.1086/590567, pp. 668-73.
- TÜBA. (2020). *Covid-19 Pandemi Değerlendirme Raporu*, Türkiye Bilimler Akademisi Yayınları, TÜBA Raporları No: 34. 17 Nisan 2020, Ankara.
- VOLLMER, S. & WÓJCİK, J. (2017). *The long-term consequences of the global 1918 influenza pandemic: A systematic analysis of 117 IPUMS international census data sets*. PGDA Working Paper No. 141.
- World Bank. (2020). *Global Economic Prospects, June 2020*. Washington, DC: World Bank. DOI: 10.1596/978-1-4648-1553-9.
- WTO. (2020). *World Trade Statistical Review 2020*, The World Trade Organization.
- YONEYAMA, T. & KRISHNAMOORTHY, M. (2010). Influence of the Cold War Upon Influenza Pandemic of 1957-1958. *Proceedings 6th IEEE International Conference on E-Science (E-Science 2010)*. 12. 10.1109/eScience.2010.25.

# Özel Hastane Finansal Performansının DuPont Finansal Analiz Yöntemiyle Değerlendirilmesi

(Araştırma Makalesi)

*Evaluation Financial Performance of Private Hospital by DuPont Financial Analysis Method*

Doi: 10.29023/alanyaakademik.874789

**Ferda IŞIKÇELİK**

Arş.Gör., Ankara Üniversitesi, Sağlık Bilimleri Fakültesi, Sağlık Yönetimi Bölümü  
ferdabuluc@gmail.com  
Orcid No: 0000-0002-7975-4141

**Fatih DURUR**

Arş.Gör., Ankara Üniversitesi, Sağlık Bilimleri Fakültesi, Sağlık Yönetimi Bölümü  
durur@ankara.edu.tr  
Orcid No: 0000-0001-9682-0019

**Meliha Meliş GÜNALTAY**

Arş.Gör., Ankara Üniversitesi, Sağlık Bilimleri Fakültesi, Sağlık Yönetimi Bölümü  
mmgok@ankara.edu.tr  
Orcid No: 0000-0002-2883-4416

**Bu makaleye atıfta bulunmak için:** Işıklıçelik, F., Durur, F. & Günaltay, M.M. (2021). "Özel Hastane Finansal Performansının DuPont Finansal Analiz Yöntemiyle Değerlendirilmesi". Alanya Akademik Bakış, 5(2), Sayfa No.773-791.

## ÖZET

### Anahtar kelimeler:

Aktif Karlılığı,  
DuPont Analizi,  
Finansal Performans,  
Özsermaye Karlılığı

Makale Geliş Tarihi:  
04.02.2021

Kabul Tarihi:  
23.03.2021

Bu çalışmada Borsa İstanbul'da işlem gören bir hastaneler grubunun 2015-2019 yılları arasındaki finansal performansı DuPont finansal analiz tekniğiyle değerlendirilmiştir. Karlılık oranları Türkiye özel hastane ortalama karlılık oranlarıyla karşılaştırılmıştır. Hastaneler grubunun karlılık oranlarının 2015-2018 yılları arasında negatif olduğu, özsermayenin düşük, yabancı kaynak kullanımının yüksek, maliyet ve giderlerinin fazla, net karın negatif olduğu ve zarar edildiği saptanmıştır. 2019 yılında ise karlılık oranları pozitif değerde olmakla birlikte özsermayenin düşük, yabancı kaynak kullanımının yüksek, maliyet ve giderlerinin fazla olduğu tespit edilmiştir. Hastaneler grubunun DuPont karlılık oranları 2015-2018 yıllarında Türkiye ortalamasından düşük iken 2019 yılında ise yüksek olduğu saptanmıştır. Bu bağlamda hastaneler grubuna yabancı kaynak kullanımının azaltılması ve özsermaye kullanımının artırılması, maliyetler ve giderleri azaltıcı önlemler alınması önerilmektedir.

### Keywords:

Return on Assets,  
DuPont Analysis,  
Financial  
Performance, Return  
on Equity

## ABSTRACT

In this study, DuPont Financial Analysis Method is used to evaluate the financial performance of a group of hospitals traded on Borsa Istanbul from 2015 to 2019. Profitability ratios are compared with the average profitability

*ratio of Turkey's private hospitals. It is found that the profit rates of the hospital group are negative between 2015 and 2018, as well as a decrease in equity, high use of foreign resources, high costs and expenses, and the net profit is negatively affected. In 2019, it is determined that the profitability ratios are positive, however the equity is low, the use of foreign resources is high, and the costs and expenses are high. It is determined that DuPont profitability ratios of hospital group in 2015-2018 are below the average in Turkey, while they are above the average in 2019. In this context, it is recommended that the hospital group take measures to reduce the use of foreign resources, increase the use of equity, and reduce costs and expenses.*

---

## 1. GİRİŞ

Finansal açıdan başarılı işletmeler, mevcut kaynaklarını istenilen düzeyde finanse edebilen hem borç hem de özsermaye ile dengeli fon sağlama yeteneğine sahip olan işletmelerdir (Özgülbaş vd., 2008). Bu başarının sağlanmasında finansal performansın ölçülmesi ve geliştirilmesi büyük önem taşımaktadır (Gruen ve Howarth, 2005). Finansal performansın ölçümünde yararlanılan finansal analizler, yatırım, finansman ve fiyat belirleme gibi işletmeyle ilgili kararların verilmesi, işletmenin hedeflerini gerçekleştirme ve verimlilik düzeyinin tespiti için kullanılmaktadır. Ayrıca bu analizler ile işletmenin mali durumu, karlılık durumu, mali yönden gelişmesinin yeterli olup olmadığı gibi konular incelenerek değerlendirilebilmektedir (Ağırbaş, 2014: 69). Bu sayede işletmeler kârı ve pazar değerini maksimize eden politikaları belirleyebilmektedir (Okka vd., 2015: 120).

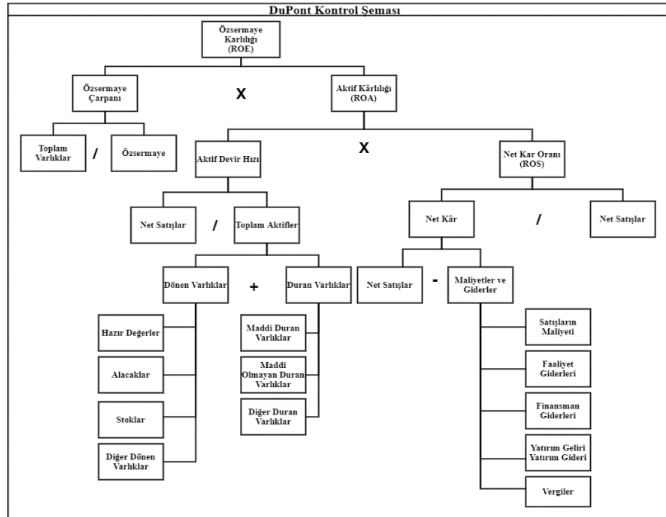
Kendine has özellikleri nedeniyle diğer hizmet alanlarından ayrılan sağlık hizmetlerinde meydana gelen hızlı değişim, yaşlı nüfus oranının ve kronik hastalıkların artması gibi nedenlerle birleşerek sağlık kurumları üzerindeki finansal baskıyı artırmıştır (Bülüç vd., 2017). Sağlık hizmetlerinde yaşanan talep artışına rağmen hizmet sunumunda kıt kaynakların varlığı sağlık kurumlarının sayısal yönünü ön plana çıkarmaktadır (Turgut vd., 2019: 135). Sürekli değişen hasta taleplerine cevap verebilmek, piyasada kalıcı olmak ve sağlık hizmetlerinin sürekliliğini sağlamak için hem kamu hem de özel sektörde bulunan sağlık kurumlarında finansal performansın değerlendirilmesi zorunluluk haline gelmiştir (Aydemir, 2018). Sağlık kurumlarında finansal performansın değerlendirilmesinde çeşitli yöntemlerden yararlanılmaktadır. Literatür incelendiğinde oran analizi, trend analizi, TOPSİS ve Veri Zarflama Analizi gibi çeşitli yöntemlerin sıklıkla kullanıldığı görülmektedir (Ayanoğlu vd., 2010; Alper ve Biçer, 2017; Balcı, 2017).

Bu çalışmada Borsa İstanbul'da işlem gören bir hastaneler grubunun 2015-2019 yılları arasındaki finansal performansını değerlendirmek amaçlanmıştır. Sağlık kurumlarında finansal performans değerlendirmesinde DuPont analizinden yararlanılmaktadır (Sheela ve Karthikeyan, 2012; Loukopoulos ve Roupas, 2014; Prajapati ve Danta, 2015; Turner vd., 2015; Çalışkan, 2015; Karadeniz ve Koşan, 2017; Noh vd., 2018; Creixans-Tenas ve Núria Arimany-Serrat 2018; Nurul vd., 2018; Erduru, 2018; Mali, 2020). Literatür incelendiğinde araştırma bulgularının ülke ortalamalarıyla karşılaştırıldığı bir çalışmaya ulaşılamamıştır. Bu çalışmada ise ilgili hastaneler grubuna ait yayımlanan tüm finansal veriler analiz edilmiş olup araştırma bulguları Türkiye özel hastane işletmeleri ortalama oranları ile kıyaslanarak değerlendirilmiştir. Bu noktada araştırmanın özgün olduğu düşünülmektedir.

Bu çalışmada DuPont Finansal Analiz yöntemi kullanılarak ilgili hastaneler grubunun Net Kar Oranı (ROS), Aktif Karlılığı (ROA) ve Özsermaye Karlılığı (ROE) karlılık oranları hesaplanmış ve bu oranlar yıllara göre Türkiye'deki özel hastane işletmelerinin ortalama karlılık oranları ile karşılaştırılarak değerlendirilmiştir. Çalışmanın ilk bölümünde DuPont Analizi ile ilgili teorik bilgiye ve literatür taraması sonuçlarına yer verilmiştir. İkinci bölümde çalışmanın yöntemi hakkında bilgiler yer almaktadır. Üçüncü bölümde araştırma sonucunda elde edilen bulgular sunulmuştur. Çalışmanın dördüncü ve son bölümünde ise araştırma sonuçları ve bu sonuçlar doğrultusunda geliştirilen öneriler yer almaktadır.

### 1.1. DuPont Analizi

DuPont analizi, işletmelerde finansal performansı etkileyen faktörleri değerlendirmek için yaygın olarak kullanılan bir yöntemdir (Chang vd., 2014). İlk olarak 1918 yılında kullanılan DuPont analizi, işletmenin finansal tablolarında yer alan verilerden yararlanarak işletmenin ROE ve ROA'sını belirlemeye çalışmaktadır (Poyraz, 2008: 107; Almazari, 2012). Finansal analizde sıklıkla kullanılan oran analizi gibi yöntemlerde her durum için ayrı bir oran hesaplanarak bunlar birbirinden ayrı biçimde yorumlanmaktadır (Gümüş ve Çıbık, 2018). Buna karşılık DuPont analizi aynı anda birden çok ve birbirleriyle ilişkili oranların hesaplanıp incelenmesiyle işletmenin finansal durumuna genel bir bakış sağlamak ve yöneticilerin çeşitli oranlar arasındaki ilişkileri anlamalarına yardımcı olmaktadır (Gapenski, 2008). Bu yöntem işletmenin tümü için başvurulabilecek bir sistem olduğu gibi sadece işletmenin bir departmanı için de uygulanabilmektedir (Poyraz, 2008: 107).



**Şekil 1. DuPont Kontrol Şeması<sup>1</sup>**

Kaynak: Gitman, 2002: 72; Akgüç, 2013: 84

Özay ve Taşel (2020: 796) meta analiz çalışmaları kapsamında inceledikleri araştırmalarda finansal performans göstergesi olarak en yaygın kullanılan göstergelerin sırasıyla ROA, ROS

<sup>1</sup> Şemada Alacaklar hesabı Ticari Alacaklar ve Diğer Alacaklar; Diğer Dönen Varlıklar hesabı Finansal Yatırımlar, Türev Araçlar, Peşin Ödenmiş Giderler ve Diğer Dönen Varlıklar; Diğer Duran Varlıklar hesabı Ticari Alacaklar, Diğer Alacaklar, Kullanım Hakkı Varlıkları, Peşin Ödenmiş Giderler, Ertelenmiş Vergi Varlığı ve Diğer Duran Varlıklar hesap kalemlerinden oluşmaktadır.

ve ROE olduğunu saptamışlardır. DuPont analizi de işletmelerin finansal olarak yatırım performansını değerlendiren iki temel ölçüt olan ROA ve ROE ile yan ölçüt olarak kabul edilen ROE üzerine kurulmaktadır (Karadeniz ve Koşan, 2017). Bu kapsamda hesaplanan oranlar ve bileşenlerinin yer aldığı DuPont Kontrol Şeması Şekil 1’de yer almaktadır. Şema, karlılık oranlarındaki değişimler ve bu değişime neden olan hesap kalemlerinin hızlı bir şekilde tespit edilmesine imkân tanımaktadır.

DuPont finansal analiz tekniğinde temel karlılık oranı olan ROE’dir. ROE’nin hesaplanabilmesi için öncelikle işletme aktiflerinin karlılık durumlarının ölçümünde kullanılan ROA hesaplanmaktadır. ROA’nın hesaplanmasında kullanılan formül aşağıda yer almaktadır (Poyraz, 2008: 107):

$$ROA = \frac{Net\ Kar}{Aktif\ Toplamı} = \frac{Net\ Kar}{Net\ Satışlar} \times \frac{Net\ Satışlar}{Aktif\ Toplamı}$$

ROA, aktif devir hızı ve ROS’un çarpılması ile bulunmaktadır (Akyüz vd., 2020). Bu oranın düşük olması varlık düzeyinin gereğinden fazla olduğunu ya da elde edilen kârın yetersiz olduğunu göstermektedir (Bakır ve Şahin, 2009). ROA’nın yükseltilmesi için ise ROS’ta ya da aktif devir hızında artışına neden olacak değişimlerin gerçekleştirilmesi gerekmektedir (Akgüç, 2013). Bu değişimlerin hangi hesap kalemlerinde olması gerektiği Şekil 1’de görsel olarak sunulmuştur.

ROE’nin hesaplanabilmesi için ikinci aşamada Özsermaye çarpanının hesaplanması gerekmektedir. Özsermaye çarpanı aktif toplamın özsermayeye bölünmesi ile bulunmaktadır (Chang vd., 2014). Özsermaye çarpanının düşük olması yatırım ya da borç durumları için risk oranının da düşük olduğunu göstermektedir (Akyüz vd., 2020). Özsermaye çarpanının yüksek olması ise yabancı kaynak kullanımının yüksek olduğu, dolayısıyla yatırım veya borç için yüksek risk bulunduğunu ifade etmektedir.

$$Özsermaye\ Çarpanı = \frac{Aktif\ Toplamı}{Özsermaye}$$

Bu oranların belirlenmesinin ardından ROE, Özsermaye çarpanı ve ROA’nın çarpılması ile elde edilir. ROE işletmenin varlık yönetimi, borç yönetimi ve karlılık oranları arasındaki ilişkiyi göstermektedir (Brigham ve Houston, 2014).

$$ROE = \frac{Net\ Kâr}{Net\ Satışlar} \times \frac{Net\ Satışlar}{Aktif\ Toplamı} \times \frac{Aktif\ Toplamı}{Özsermaye}$$

DuPont analizi ile ilgili verilen bilgiler ışığında aktiflerin kullanım etkinliğinin düşük olmasının ROE’yi düşüreceği görülmektedir. Bu durumda işletme daha fazla borçlanarak başka bir ifadeyle finansal kaldıraçtan daha fazla yararlanarak ROE’yi artırabilecektir. Bu durumda işletmenin daha fazla borçlanarak ROE’yi artırabilmesi için aktif karlılığının borç maliyetinden yüksek olması gerekmektedir (Ayдын vd., 2010).

## 1.2. Literatür Taraması

İşletmelerin finansal performanslarının değerlendirmesinde DuPont finansal analiz yöntemi önemli bir yere sahiptir. Literatür incelendiğinde tarım, turizm, enerji, otomotiv, yiyecek ve içecek sektörleri gibi birçok alanda yöntemin kullanıldığı görülmektedir (Baştürk, 2014; Ardıç, 2019; Hao ve Choi, 2019; Shahnha ve Endri, 2020; Büyükarıkan ve Eryılmaz, 2020; Akyüz



2020). Aşağıda DuPont analizi ile sağlık sektörü dışındaki alanlarda yapılmış çalışma örneklerine yer verilmiştir.

Baştürk (2004), 1997-2001 yılları arasında Türkiye'deki sigorta işletmelerinin finansal performansını DuPont analizi ile değerlendirmiştir. Çalışma sonucunda hayat sigortası hizmeti veren işletmelerin net kâr marjı yüksek iken, hayat sigortası dışında hizmet veren işletmelerin aktif karlılığı açısından daha düşük olduğunu saptamıştır.

Ardıç (2019) Çay İşletmeleri Kurumu'nun (ÇAYKUR) 2015, 2016 ve 2017 yıllarına ait finansal performansı ölçek temelinde DuPont analiz tekniği ile incelemiştir. Çalışma sonucunda aktif devir hızı, ROS, ROA ve ROE gibi değerlerle ölçülen finansal performansın 2015 yılında kısmen başarılı olduğu, 2016 ve özellikle 2017 yılında ise önceki yıllara oranla ciddi bir şekilde azaldığı belirlenmiştir.

Hao ve Choi (2019) Çin'de 7 çevrimiçi alışveriş şirkentinin operasyonel performansını etki eden faktörlerin belirlemek için DuPont analizinden yararlanmışlardır. Çalışma sonucunda karma ürün satan işletmelerin tek bir özel ürün satan işletmelere göre daha yüksek varlık cirosuna sahip olduğu ancak daha düşük kar marjı elde ettikleri belirlenmiştir. Ayrıca çevrimiçi satışla beraber çevrim dışı satış da yapan işletmelerin kar marjı ve ROA'sının yalnız çevrimiçi satış yapan işletmelerden daha düşük olduğu tespit edilmiştir.

Akyüz ve diğerleri (2019) imalat alanında 2015-2017 yılları arasında faaliyet gösteren 9 farklı sektörün finansal performansları DuPont Analizi ile incelemiştir. Çalışma sonucunda Gıda, İçki ve Tütün sektöründe 2015-2016 yıllarında ROS değerlerinin düşük iken 2017 yılında yükselişe geçtiği belirlenmiştir. Sektörler aktif karlılık açısından incelendiğinde 2015 yılında eksi değer alırken, 2016-2017 yıllarında yükselişe geçtiği saptanmıştır. Bu nedenle 2016-2017 yılları arasında sektördeki işletmelerin varlıklarını daha verimli kullandıkları belirlenmiştir.

Armutlu ve Güngör (2019) Borsa İstanbul'da işlem gören turizm şirketlerinin 2011-2018 yılları arasında finansal performansları DuPont Analizi ile incelenmişlerdir. Çalışma sonucunda Türkiye'de 2016 yaşanan siyasi olayların turizm firmalarının net kâr marjı, aktif kârlılığı, öz kaynak kârlılığı göstergelerini olumsuz yönde etkilediği belirlenmiştir.

Ladvenicova ve diğerleri (2019) V4 ülkelerinde (Slovakya, Çek Cumhuriyeti, Macaristan ve Polonya) tarım sektöründe faaliyet gösteren işletmelerinin 2009-2017 yılları arasında finansal performansları DuPont analizi ile incelemiştir. Çalışma sonucunda Çek Cumhuriyeti ve Slovakya'da tarım arazisinin ve sektörde çalışan sayısının azalması nedeni ile 2009-2017 yılları arasında ROE değerlerinin azaldığı tespit edilmiştir. Polonya ve Macaristan'da ise sektöre ilgi artmıştır bu nedenle ROE değerlerinde artış belirlenmiştir.

Mortaş (2020) Borsa İstanbul'da enerji sektöründe Elektrik Endesinde (XELKT) işlem gören 7 şirketin 2016-2018 yılları arasında finansal performansları DuPont Analizi ile incelemiştir. Çalışma sonucunda 2016 yılında Enerjisa Enerji A.Ş. haricinde işletmelerin aktif karlılığı negatif sonuç verdiği, 2017 yılında karlılıkların 5 işletmenin yükselişe geçtiği, 2018 yılında ise toparlanmanın devam etmeyerek 4 işletmenin negatif sonuçlandığı belirlenmiştir.

Shahnia ve Endri (2020) Endonezya borsasında işlem gören ticaret, hizmet ve yatırım sektöründen 7 işletmenin finansal performanslarını DuPont analizi yöntemi ile incelemiştir. Çalışmada 2014-2018 yılları arasındaki veriler incelenmiş ve işletmeler içerisinde 3 tanesine yatırım yapmanın diğerlerine göre daha yüksek getiri sağlayacağı belirlenmiştir.

Büyükarıkın ve Eryılmaz (2020) Borsa İstanbul’da işlem gören 4 tarım işletmesinin 2012 ve 2013 yıllarındaki finansal performansını DuPont analizi yöntemi ile incelemiştir. Çalışma sonucunda net kâr marjının düşük oluşunun yatırım kârlılığı yüzdesini de olumsuz etkilediği tespit edilmiştir.

Akyüz ve diğerleri (2020) Borsa İstanbul’da işlem gören 7 kâğıt ve kâğıt ürünleri işletmelerinin 2012-2018 yılları arasında öz kaynak verimlilikleri DuPont analizi yöntemi ile incelemiştir. Çalışma sonucunda yüksek satış hacminin ve düşük maliyetin işletmeler arasında başarı sıralamasında etkili olduğu belirlenmiştir. Ayrıca başarılı olan işletmelerin, net kar ve öz kaynak performanslarının da olumlu etki yarattığı tespit edilmiştir.

DuPont analizi farklı piyasa katılımcılarının gelecekteki kazançlar özsermaye getirileri gibi değerli bilgiler elde etmek için finansal tabloları kullanmasına olanak tanımaktadır. Diğer finansal performans ölçüm yöntemlerine göre avantajlarına rağmen sağlık alanında yapılmış çalışmalar sınırlı sayıdadır (Chang vd., 2011). Aşağıda sağlık sektöründe DuPont analizi ile finansal performans değerlendirmesi yapılan araştırmalara yer verilmiştir.

Sheela ve Karthikeyan (2012), 2003-2012 yılları arasında Hindistan’da faaliyet gösteren Cipla, Ranbaxy ve Dr. Reddy Laboratuvarı isimli ilaç firmalarının finansal performansını DuPont analizi ile değerlendirilmiştir. Analiz neticesinde Cipla şirketi ROE’si ortalama 23.10, Ranbaxy şirketinin ROE’si ortalama 17.52 ve Dr. Reddy şirketinin ROE’si ortalama 17.00 olarak hesaplanmıştır.

Loukopoulos ve Roupas (2014), 2002-2012 yılları arasında Yunanistan’da bir sağlık grubu olan Hygeia’nın finansal performansını DuPont analizi ile değerlendirmişlerdir. Analiz neticesinde finansal kaldıraçın 2012 yılında toplam hissedar zararlarının %65’ini oluşturduğunu saptamışlardır. Ancak genel bir perspektiften bakıldığında, Hygeia’nın kısa vadeli likidite ve karlılık açısından kademeli bir toparlanma aşamasına girmiş olduğunu belirtmişlerdir. Ayrıca likidite yönetimine özel önem verilmesi gerektiğini ve Hygeia sektör ortalamalarına yakın nakit oranları göstermesine rağmen ağır bir borç yükü taşıdığını ifade etmişlerdir.

Prajapati ve Danta (2015), 2005-2014 yılları arasında Hindistan borsasında faaliyet gösteren Sun Pharmaceuticals, Dr. Reddy’s Laboratories, Cipla ve Lupin ilaç şirketlerinin finansal performansları DuPont analizi ile değerlendirmişlerdir. Analiz neticesinde Sun Pharmaceuticals şirketinin özsermayesindeki artış nedeniyle özsermaye çarpanının azalması ve bu nedenle ROE’nin azaldığı sonucuna varılmıştır. Dr. Reddy’s Laboratories şirketi 2005-2007 yılları arasında hızlı bir büyüme göstermiştir ancak 2008 yılında yaşanan durgunluk nedeni ile kâr marjında büyük bir düşüş yaşamış olup ROE 24.2’den 9.7’ye gerilemiştir. Lupin şirketi kâr ve satışlarda düşüş yaşamamasına rağmen 2010 yılında özsermaye çarpanında ve ROE’de düşüş yaşanmıştır. Cipla şirketinin diğer şirketlere kıyasla ROE’sinin düşük olduğu, yıllar içerisinde düşüşün düzenli bir şekilde gerçekleştiği belirlenmiştir. Bütün şirketler değerlendirildiğinde yaşanan durgunluk sonrasında şirketlerin finansal performanslarının iyileştiği tespit edilmiştir.

Turner ve diğerleri (2015), 2007-2012 yılları arasında ABD’de faaliyet gösteren 3,255 hastanenin finansal performansını DuPont analizi ile değerlendirmişlerdir. Araştırma sonucunda özel hastanelerin kar marjlarının ve kaldıraç oranlarının daha yüksek olduğunu bunun yanı sıra daha verimli olduklarını saptamışlardır. Kamuya ait hastanelerin ise özsermaye

karlılığı ve kâr marjlarının yüksek olmasına karşın düşük kaldıraç oranlarına sahip oldukları belirlenmiştir.

Çalışkan (2015), 2009-2013 yılları arasında Türkiye’de faaliyet gösteren bir kamu hastanesinin finansal performansı DuPont analizi ile değerlendirmiştir. Analiz neticesinde 2009, 2011 ve 2012 yıllarında hastane karlılıklarının, 2010 ve 2013 yıllarına kıyasla daha yüksek olduğu belirlenmiştir. Hastanenin 2010 ve 2013 yıllarında yüksek maliyet ve düşük kâr elde ettiği sonucuna varılmıştır. Bu nedenle hastanenin 2009, 2011 ve 2012 yıllarında finansal performansının 2010 ve 2013 yıllarına kıyasla daha iyi olduğu belirlenmiştir.

Karadeniz ve Koşan (2017), 2012-2014 yılları arasında Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası (TCMB) tarafından yayımlanan hastane hizmetleri sektörünün finansal verileri DuPont analizi ile değerlendirmişlerdir. Analiz neticesinde aktif ve özsermaye karlılıklarının 2012 ve 2014 yıllarında pozitif iken 2013 yılında negatif olduğu saptanmıştır. Sektörün yabancı kaynak kullanımının yüksek, bu nedenle aktif devir hızının düşük düzeyde ve dolayısıyla finansal riskin yüksek olduğu sonucuna varmışlardır.

Noh ve diğerleri (2018), 2016 yılında Kore’deki hastanelerin finansal performansını bakım kapsamına, kuruluş türüne, yerleşim yerine ve yatak sayısına göre değerlendirmişlerdir. Analiz neticesinde net kâr marjının özsermaye getirisi üzerinde en büyük etkiye sahip olduğunu belirlemişlerdir. Yatak sayısına göre, 160-299 yataklı genel hastanelerin; yerleşim yerine göre yerel belediyelerdeki hastanelerin en yüksek özsermaye getirisine sahip olduğunu saptamışlardır. Kuruluş türüne göre kamu hastanelerinin özel hastanelere kıyasla daha fazla yatırım yapmalarına rağmen düşük iş performansına sahip olduğunu sonucuna ulaşılmıştır.

Creixans-Tenas ve Núria Arimany-Serrat (2018), 2008-2015 yılları arasında İspanya’da hastanelerin finansal performansları DuPont Analizi ile değerlendirmişlerdir. Yapılan analiz neticesinde likidite ve borçluluk oranlarının hastanelerde finansal sağlığı önemli derecede etkilediğini bunun yanı sıra varlık yönetimini iyileştirebilmek için harcama yönetiminin iyi bir şekilde yapılması gerektiği sonucuna varılmıştır. Ayrıca çalışmada İspanya’daki hastanelerin finansal sürdürülebilirlikleri ve topluma uygun hizmet sunmaları için bu finansal göstergelerini kontrol etmesi gerektiği belirtilmiştir.

Nurul ve diğerleri (2018), 2011-2015 yılları arasında Bangladeş’te Beximco, Square, Renata, GlaxoSmithKline, Far Chemicals, Beacon, ACI, IBNSINA, ACI Formülasyonları ve Orion ilaç şirketlerinin finansal performansları DuPont analizi ile değerlendirmişlerdir. Analiz neticesinde Beacon ilaç şirketinin en düşük vergi ve faiz yüküne sahip olduğu, IBNSINA ilaç şirketinin en yüksek aktif devir hızına sahip olduğu, GlaxoSmithKline şirketinin kâr marjı, özsermaye ve kaldıraç oranı en yüksek ilaç şirketi olduğu belirlenmiştir. Araştırmanın sonucunda, GlaxoSmithKline diğer ilaç şirketlerine kıyasla en iyi finansal performansına sahip olduğu tespit edilmiştir.

Erduru (2018), 2015-2017 yılları arasında Türkiye’de ilaç sektörü alanında faaliyet gösteren ve hisse senetleri Borsa İstanbul’da faaliyet gösteren Nobel ilaç firması ve Selçuk Ecza Deposu’nun aktif ve özsermaye karlılığı DuPont analizi ile değerlendirmiştir. Analiz sonucuna göre Nobel ilaç firmasının 2015-2017 yıllarına ilişkin yatırım karlılığının, Selçuk Ecza Deposu’nun yatırım karlılığından daha fazla olduğu buna karşılık Selçuk Ecza Deposu’nun ise aktiflerini Nobel İlaç Firması’na göre daha verimli kullandıkları tespit edilmiştir.

Mali (2020) Hindistan'ın Gujarat eyaletinde faaliyet gösteren iki ilaç firmasının finansal performansını DuPont analizi yöntemi ile karşılaştırmıştır. Çalışmada firmaların 5 yıllık verileri incelenmiş, analiz sonucunda her iki firmanın da finansal performanslarında bir iyileşme olduğu ve karlılık performanslarında önemli bir farklılık bulunmadığı tespit edilmiştir.

Literatür incelemesi sonucunda sağlık sektörü veya diğer sektörlerde DuPont analizi yöntemiyle finansal performans ölçüldüğü ancak araştırma bulgularının ülke ortalamalarıyla karşılaştırılmadığı görülmektedir. Bu çalışmada ise ilgili hastaneler grubuna ait yayımlanan tüm finansal veriler analiz edilmiş olup araştırma bulguları Türkiye özel hastane işletmeleri ortalama oranları ile kıyaslanarak değerlendirilmiştir. Bu çalışmanın literatürdeki bu eksikliği gidermesi noktasında özgün olduğu düşünülmektedir.

## 2. YÖNTEM

Bu çalışmada Borsa İstanbul'da işlem gören bir hastaneler grubunun finansal performansını değerlendirmek amaçlanmıştır. Bu kapsamda DuPont Finansal Analiz yöntemi kullanılarak ilgili hastaneler grubunun ROS, ROA ve ROE karlılık oranları hesaplanmış ve bu oranlar yıllara göre Türkiye'deki özel hastane işletmelerinin ortalama karlılık oranları ile karşılaştırılarak değerlendirilmiştir. Analiz kapsamında ilgili hastaneler grubuna bağlı hastane işletmelerinin 2015-2019 yıllarına ait konsolide bilanço ve gelir tablosu verilerinden yararlanılmıştır. Çalışma kapsamında 2015-2019 yıllarının seçilmesinin nedeni ilgili hastaneler grubuna ait bu yıllara ilişkin finansal tabloların yayımlanmış olmasıdır. Hastaneler grubuna ait finansal tablolar borsada işlem gören şirketlere ait kamuya açıklanması gereken bildirimlerin yayımlandığı Kamuyu Aydınlatma Platformu (KAP)'ndan; Türkiye özel hastane işletmelerine ait finansal tablolar ise TCMB'nin yayımladığı hastane hizmetleri alt sektörü istatistiklerinden yıllık veriler şeklinde elde edilmiştir. Hastaneler grubu bünyesinde Türkiye'nin çeşitli illerinde faaliyet gösteren hastane sayısı 2015 yılında 26, 2016 yılında 27, 2017 yılında 29, 2018 yılında 31 ve 2019 yılında 29'dur. Türkiye özel hastane işletmeleri alt sektöründe verisi yer alan hastane sayısı ise 2015 yılında 1,826, 2016 yılında 1,867, 2017 yılında 2,008, 2018 yılında 2,213 ve 2019 yılında 2,362'dir. Çalışmada kullanılan verilerinin kamuya açık ve erişilebilir olması nedeniyle etik kurul izni alınmamıştır.

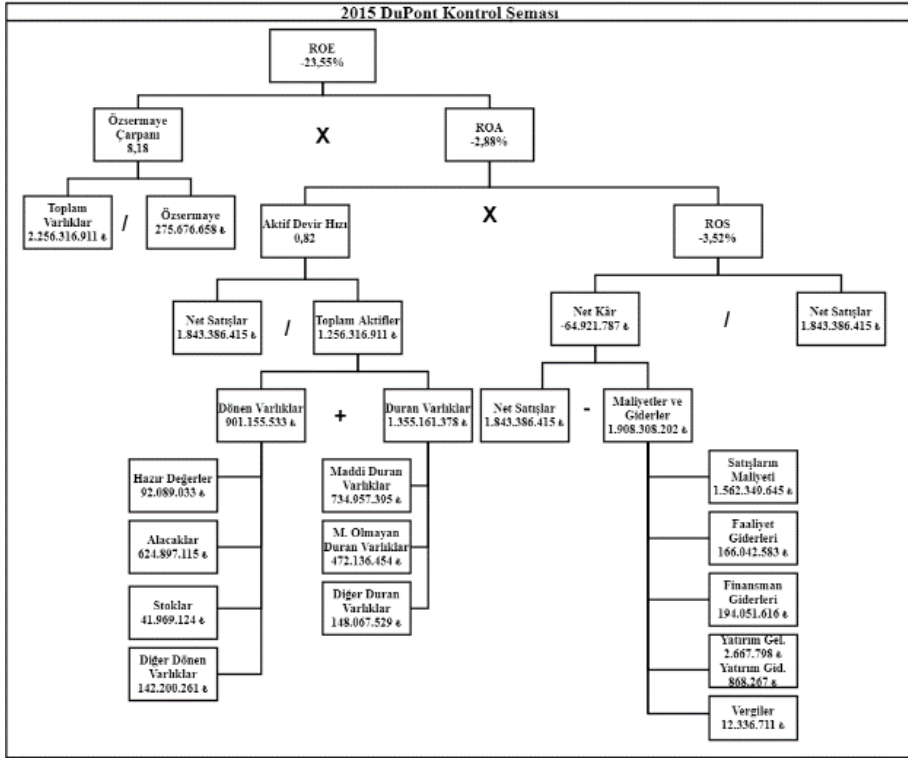
## 3. BULGULAR

Çalışma kapsamındaki hastaneler grubuna bağlı hastanelerin 2015-2019 yıllarına ait konsolide finansal verileri ve DuPont analizi bulguları Tablo 1'de yer almaktadır. Hastaneler grubunun finansal verileri incelendiğinde özsermayenin yıllar itibarıyla 104,670,000 TL ile 575,691,000 TL arasında dalgalanma gösterdiği, en düşük değer 2017'de, en yüksek değer 2018'de olduğu görülmektedir. Aktif toplam ve net satışlar 2015'ten 2019 yılına artmakta; varlıkların ve satışların arttığı görülmektedir. Dönem net karı veya zararı, grubun 2015-2018 yıllarında zarar ettiğini, en yüksek zararın 2017 yılında olduğunu ve 2019 yılında ise kar ettiğini göstermektedir. Aktif devir hızı yıllar itibarıyla 0.82 ile 0.97 arasında dalgalanma göstermektedir. Özsermaye çarpanı yıllar itibarıyla dalgalanma göstermekte ve en düşük değeri 2018 yılında iken en yüksek değeri 2017 yılındadır. Diğer bir deyişle yabancı kaynak kullanımının en az olduğu dönem 2018 iken en fazla olduğu yıl 2017 yılıdır. DuPont karlılık oranları 2015-2018 yıllarında negatif değerlere sahipken, 2019 yılında pozitif değerlere sahiptir.

**Tablo 1. Hastaneler Grubunun Finansal Verileri ve DuPont Analizi Bulguları (2015-2019)**

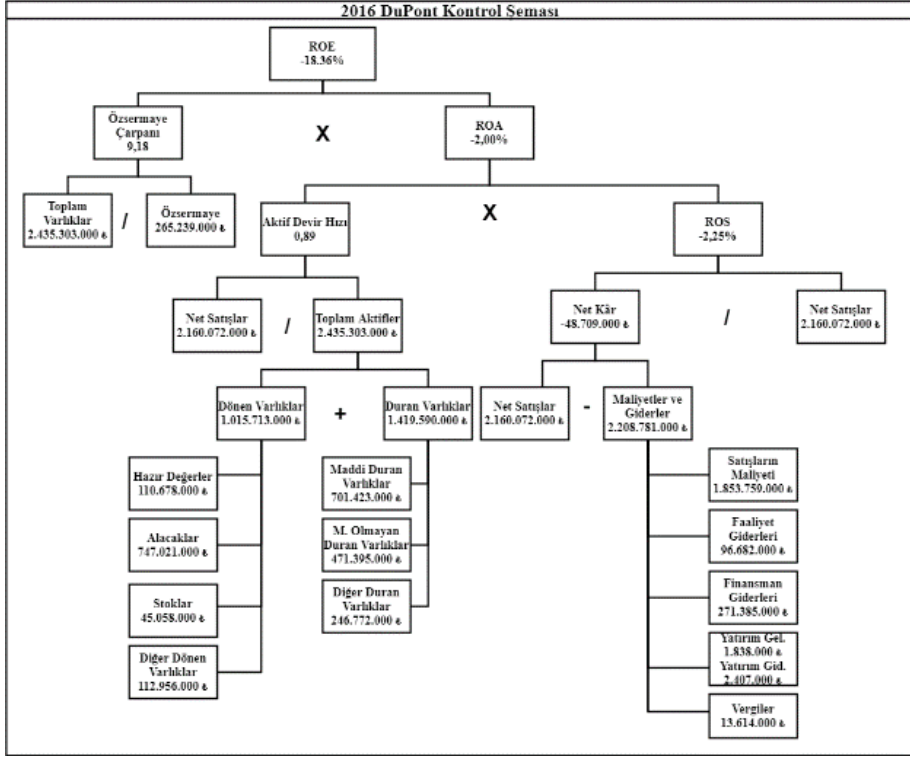
	2015	2016	2017	2018	2019
Özsermaye (₺)	275,676,658	265,239,000	104,670,000	575,691,000	238,405,000
Aktif Toplam (₺)	2,256,316,911	2,435,303,000	2,721,336,000	3,238,877,000	3,914,486,000
Net Satışlar (₺)	1,843,386,415	2,160,072,000	2,576,076,000	3,131,559,000	3,703,598,000
Dönem Net Karı veya Zararı (₺)	-64,921,787	-48,709,000	-132,782,000	-103,680,000	56,254,000
Aktif Devir Hızı	0.82	0.89	0.95	0.97	0.95
Özsermaye Çarpanı	8.18	9.18	26.00	5.63	16.42
ROS	-0.04	-0.02	-0.05	-0.03	0.02
ROA	-0.03	-0.02	-0.05	-0.03	0.01
ROE	-0.24	-0.18	-1.27	-0.18	0.24

DuPont Kontrol Şeması, ROE'nin bileşenleri olan ROA ve Özsermaye çarpanı ile bunları oluşturan oranların ve finansal tablo kalemlerinin görsel sunumunu vermektedir. Böylece karlılık oranlarındaki değişimler ve hangi finansal tablo kalemlerinin buna neden olduğu detaylı bir şekilde sunulmaktadır. Bu araştırma kapsamında çizilen DuPont Kontrol Şemalarında hesap tutarları düşük olduğundan Alacaklar hesabı Ticari Alacaklar ve Diğer Alacaklar; Diğer Dönen Varlıklar hesabı Finansal Yatırımlar, Türev Araçlar, Peşin Ödenmiş Giderler ve Diğer Dönen Varlıklar; Diğer Duran Varlıklar hesabı Ticari Alacaklar, Diğer Alacaklar, Kullanım Hakkı Varlıkları, Peşin Ödenmiş Giderler, Ertelenmiş Vergi Varlığı ve Diğer Duran Varlıklar hesap kalemlerinden oluşmaktadır.



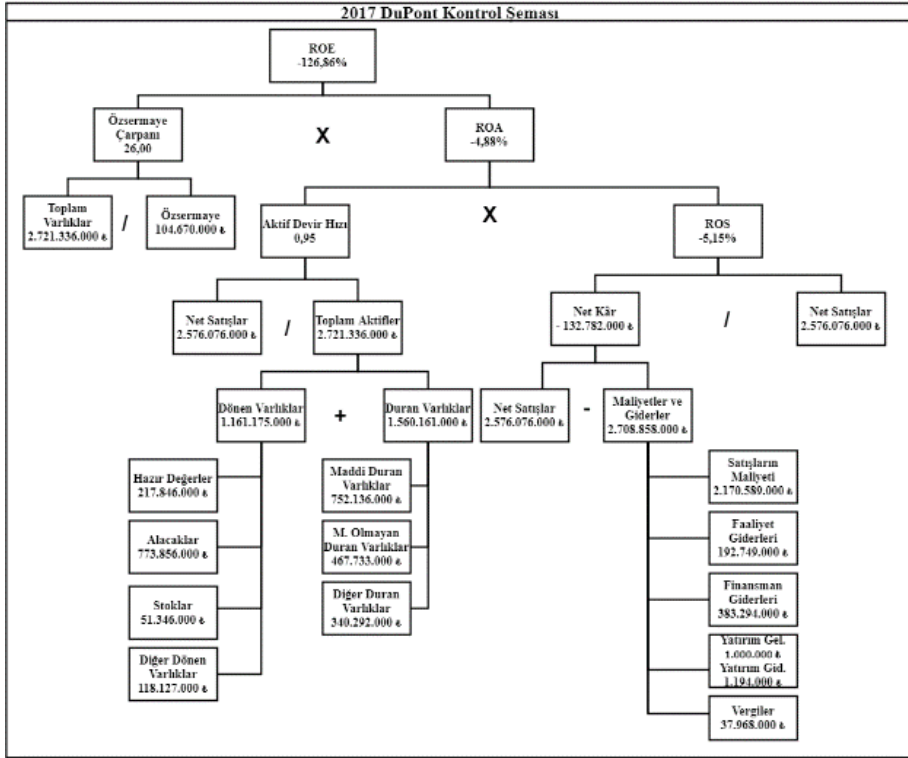
**Şekil 2. 2015 Yılı DuPont Kontrol Şeması**

Çalışma kapsamındaki hastaneler grubunun 2015 yılı DuPont Kontrol Şeması Şekil 2’de yer almaktadır. 2015 yılı DuPont Kontrol Şeması incelendiğinde, ROE %-23.55; ROE’yi oluşturan ROA %-2.88, Özsermaye çarpanı 8.18’dir. Özsermaye çarpanı diğer bir deyişle finansal kaldıraç, varlıklar (2,256,316,911 TL) arasında Özsermaye (275,676,658 TL)’nin düşük olduğunu göstermektedir. ROE’nin negatif olması ROA’nın; ROA’nın negatif olması ise ROS (%-3.52)’un negatif olmasından kaynaklanmaktadır. ROS, 1,843,386,415 TL satış karşılığında 64,921,787 TL zarar edildiğini göstermektedir. Net kar tutarının negatif olması maliyetler ve giderlerin net satışlardan yüksek olmasından kaynaklanmaktadır. Satışların maliyeti 1,562,349,645 TL ile maliyetler ve giderler arasında en yüksek paya sahip maliyet kalemidir. Aktif devir hızı, varlıkların hesap dönemi içinde 0.82 kez devrettiğini göstermektedir. Aktif devir hızının bileşenlerine bakıldığında varlıkların çoğu duran varlıklardan; duran varlıkların çoğu maddi duran varlıklardan; dönen varlıkların çoğu alacaklardan oluşmaktadır.



**Şekil 3. 2016 Yılı DuPont Kontrol Şeması**

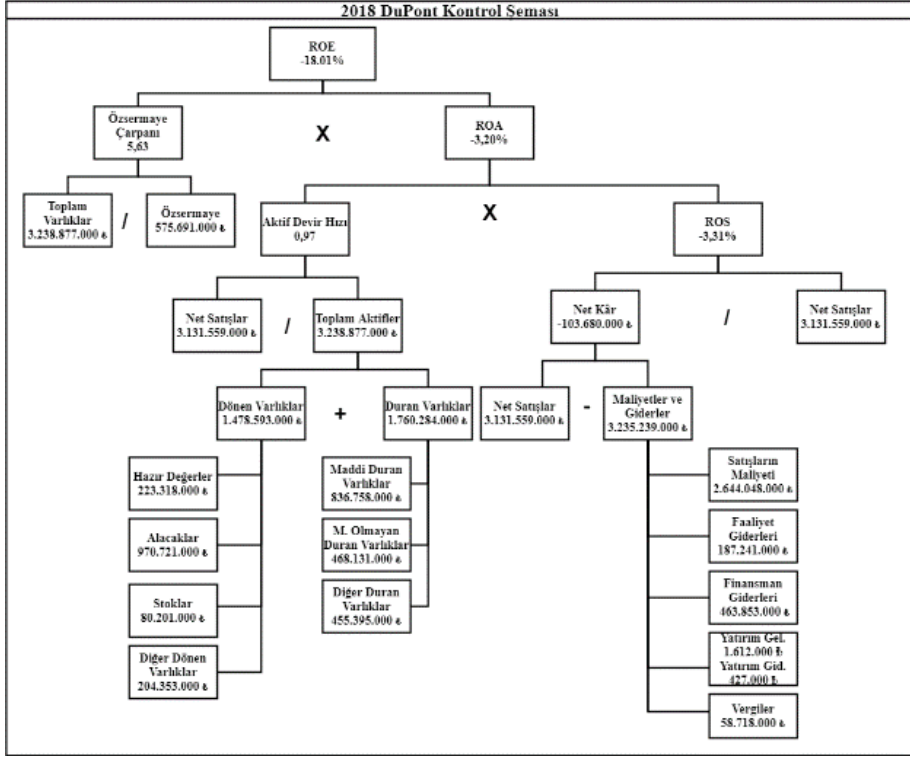
Şekil 3'te yer alan 2016 yılı DuPont Kontrol Şemasına bakıldığında, ROE %-18.36, ROA %-2.00 ve Özsermaye çarpanı 9.18'dir. Özsermaye çarpanı, varlıklar (2,435,303,000 TL) arasında özsermayenin (265,239,000 TL) düşük olduğunu ifade etmektedir. ROE'nin negatif olması ROA'nın; ROA'nın negatif olması da ROS'un negatif olmasından kaynaklanmaktadır. ROS, 2,160,072,000 TL'lik net satış karşılığında 48,709,000 TL zarar edildiğini göstermektedir. Net kar hesabının negatif çıkması maliyet ve giderlerin net satışlardan yüksek olmasından kaynaklanmaktadır. Maliyetler ve giderlerin büyük çoğunluğu satışların maliyetinden oluşmaktadır. ROA'nın diğer bileşeni olan aktif devir hızı faaliyet dönemi içerisinde varlıkların 0.89 kez devrettiğini ifade etmektedir. Varlıkların çoğu duran varlıklardan; duran varlıkların çoğu maddi duran varlıklardan; dönen varlıkların çoğu alacaklardan oluşmaktadır.



**Şekil 4. 2017 Yılı DuPont Kontrol Şeması**

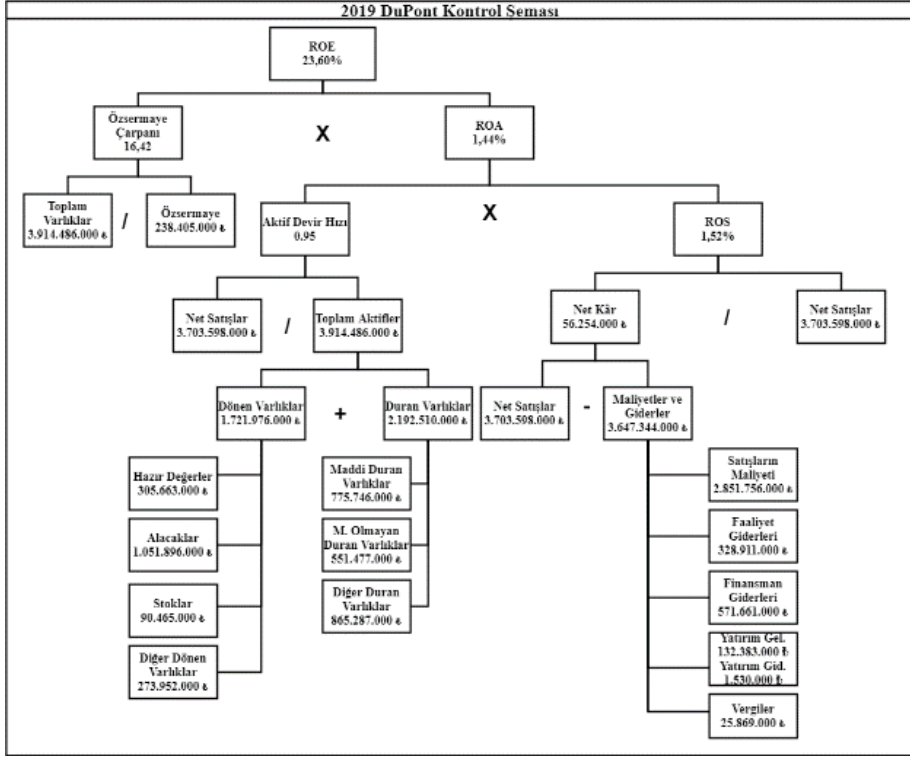
2017 yılı Dupont Kontrol Şeması Şekil 4'te yer almaktadır. ROE % -126,86, ROA % -4,88 ve Özsermaye çarpanı 26,00'dır. Özsermaye çarpanı varlıklar (2,721,336,000 TL) içinde özsermayenin (104,670,000 TL) çok düşük olduğunu; yabancı kaynak kullanımının çok yüksek olduğunu göstermektedir. ROE'nin negatif olmasının nedeni ROA'nın; ROA'nın negatif olmasının nedeni ROS'un negatif olmasıdır. ROS, 2,576,076,000 TL net satış karşılığında 132,782,000 TL zarar edildiğini göstermektedir. Diğer yıllara kıyasla net kar hesabının en düşük değere sahip olduğu yıldır. Net kar hesabının negatif değer almasının nedeni maliyetler ve giderlerin net satışlardan yüksek olmasıdır. Maliyet ve giderlerin yüksek olması ise satışların maliyetinin yüksek olmasından kaynaklanmaktadır. ROA'nın diğer bileşeni olan aktif devir hızı varlıkların hesap dönemi içinde 0,95 kez tekrar ettiğini ifade etmektedir. Aktif devir hızının bileşenleri incelendiğinde; varlıkların çoğunun duran varlıklardan; duran varlıkların çoğunun maddi duran varlıklardan, dönen varlıkların çoğunun alacaklardan oluştuğu görülmektedir.





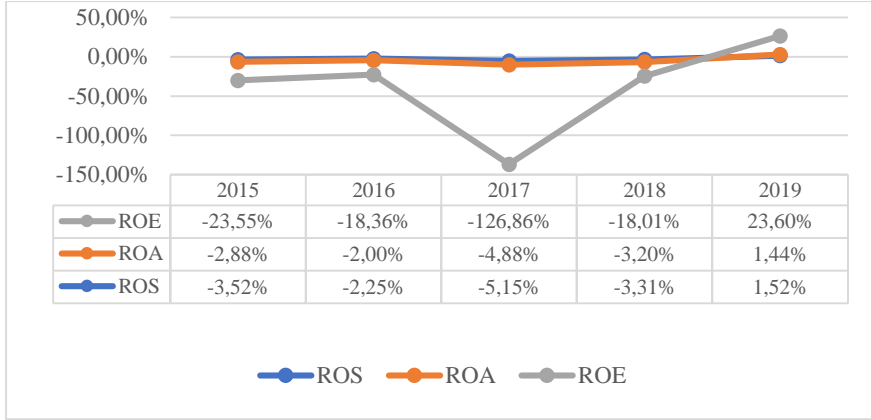
**Şekil 5. 2018 Yılı DuPont Kontrol Şeması**

2018 yılı DuPont Kontrol Şeması (Şekil 5) incelendiğinde, ROE %-18,01, ROA %-3,20 ve Özsermaye çarpanı 5,63'tür. Özsermaye çarpanı varlıklar (3,238,877,000) içinde özsermaye (575,691,000 TL)'nin düşük olduğunu ifade etmektedir. Diğer bir deyişle yabancı kaynak kullanımı fazladır. ROE'nin negatif olmasının nedeni ROA'nın; ROA'nın negatif olmasının nedeni de ROS'un negatif olmasıdır. ROS, 3,131,559,000 TL net satış karşılığında 103,680,000 TL zarar edildiğini göstermektedir. Zarar edilmesinin nedeni maliyetler ve giderlerin net satışlardan yüksek olmasıdır. Maliyetler ve giderler arasında en yüksek değere sahip maliyet kalemi ise satışların maliyetidir. ROA'nın diğer bileşeni olan aktif devir hızı, hesap dönemi içerisinde varlıkların 0,97 kez devrettiğini ifade etmektedir. Diğer yıllara kıyasla aktif devir hızının en yüksek olduğu yani varlıkların verimliliğinin en yüksek olduğu yıldır. Aktif devir hızının bileşenlerinden oluşan aktif toplamının çoğunluğu duran varlıklardan, duran varlıkların çoğu maddi duran varlıklardan oluşmaktadır. Varlıkların diğer bileşeni olan dönen varlıkların çoğu alacaklardan meydana gelmektedir.



**Şekil 6. 2019 Yılı DuPont Kontrol Şeması**

2019 yılı DuPont Kontrol Şeması Şekil 6'de yer almaktadır. ROE %23,60, ROA %1,44 ve Özsermaye çarpanı 16,42'dir. Özsermaye çarpanı, varlıklar (3,914,486,000 TL) arasında özsermaye (238,405,000 TL)'nin düşük olduğunu belirtmektedir. ROS pozitif değerde ancak düşüktür. Bu durum net satışlara kıyasla net karın düşük olmasından kaynaklanmaktadır. Maliyetler ve giderler ile net satışlar arasındaki farkın düşük olması net karın düşük olmasının sebebidir. Maliyetler ve giderler arasındaki en yüksek maliyet kalemi ise satışların maliyetidir. ROA'nın diğer bileşeni olan aktif devir hızı, hesap dönemi içerisinde varlıkların 0,95 kez devrettiğini ifade etmektedir. Aktif devir hızının bileşenlerinden olan aktiflerin çoğu duran varlıklardan, duran varlıkların çoğu maddi duran varlıklardan oluşmaktadır. Varlıkların diğer bileşeni olan dönen varlıkların çoğu alacaklardan oluşmaktadır.



Şekil 7. DuPont Karlılık Oranları Grafiği

Şekil 7’de DuPont karlılık oranlarının yıllara göre değişim grafiği bulunmaktadır. Yıllar itibariyle dalgalanma göstermekte olan ROE, 2017 yılında en düşük değerinde iken 2019 yılı ROE’de görülen tek dönemdir. ROA yıllar itibariyle dalgalanma göstermekte ve aktiflerin kullanım verimliliği 2017 yılında en düşük değere sahipken, 2019 yılında en yüksek değere sahiptir. Hastaneler grubunun sağlık hizmeti sunumuna ek tüm gelir ve gider faaliyetlerinin dikkate alındığı, net satışların karlılık yüzdesini ifade eden ROS da yıllara göre dalgalanma göstermekte olup en düşük karlılık oranı 2017 yılında, en yüksek karlılık oranı ise 2019 yılındadır. Genel olarak bakıldığında ise tüm DuPont karlılık oranlarının 2015-2018’de negatif olduğu, en düşük değer 2017’de iken en yüksek değer 2019’da görüldüğü saptanmıştır. Özellikle 2017 yılından 2019 yılına karlılık oranlarından önemli bir gelişim gözlemlenmiştir.

Tablo 2. Hastaneler Grubu ve Türkiye Özel Hastane İşletmeleri Karşılaştırmalı DuPont Analizi Bulguları

Yıllar		2015	2016	2017	2018	2019
ROE	Hastaneler Grubu	-23.55%	-18.36%	-126.86%	-18.01%	23.60%
	Türkiye Ortalaması	1.20%	-5.11%	2.03%	-5.93%	2.41%
ROA	Hastaneler Grubu	-2.88%	-2.00%	-4.88%	-3.20%	1.44%
	Türkiye Ortalaması	0.37%	-1.38%	0.50%	-1.52%	0.70%
ROS	Hastaneler Grubu	-3.52%	-2.25%	-5.15%	-3.31%	1.52%
	Türkiye Ortalaması	0.49%	-1.93%	0.74%	-2.16%	0.85%

Tablo 2’de hastaneler grubunun DuPont analizi bulguları Türkiye Özel Hastane İşletmelerinin DuPont analizi bulguları ile karşılaştırılmıştır. Grubun ROE’si 2015-2018 yıllarında Türkiye ortalamasından düşük, 2019 yılında Türkiye ortalamasından yüksektir. Grubun ROA’sı 2015-2018 yıllarında Türkiye ortalamasından düşük, 2019 yılında ise Türkiye ortalamasından yüksektir. Gruba ait ROS, 2015-2018 yıllarında Türkiye ortalamasından düşük iken, 2019 yılında Türkiye ortalamasından yüksektir.

#### 4. SONUÇ

Bu çalışmada bir hastaneler grubunun 2015-2019 yılları finansal performansı DuPont finansal analiz yöntemiyle değerlendirilmiştir. Hastaneler grubunun DuPont kârlılık oranlarının 2015-2018 yıllarında negatif, özsermayenin düşük, yabancı kaynak kullanımının yüksek, maliyet ve giderlerinin fazla, net kârın negatif olduğu ve zarar edildiği saptanmıştır. 2019 yılında ise DuPont kârlılık oranları pozitif değerde olmakla birlikte özsermayenin düşük, yabancı kaynak kullanımının yüksek, maliyet ve giderlerinin fazla olduğu tespit edilmiştir.

Karadeniz ve Koşan (2017), TCMB tarafından yayımlanan hastane hizmetleri sektörünün DuPont finansal analiz yöntemiyle finansal performans değerlendirmesi çalışmalarında sektörün aktif ve özsermaye karlılıklarının 2012 ve 2014 yıllarında pozitif iken 2013 yılında negatif olduğunu saptanmışlardır. Sektörün yabancı kaynak kullanımının yüksek, bu nedenle aktif devir hızının düşük düzeyde ve dolayısıyla finansal riskin yüksek olduğu sonucuna varmışlardır. Çalışkan (2015), bir kamu hastanesinin DuPont analizi yöntemiyle finansal performans değerlendirmesi çalışmasında hastanenin 2010 ve 2013 yıllarında maliyetinin yüksek ve karının 0 olduğu; 2009, 2011 ve 2012 yıllarında karlılıklarının pozitif olduğunu saptamıştır. Literatürde yer alan araştırma bulguları bu araştırma kapsamındaki hastaneler grubunun bulgularını bazı yıllar kapsamında desteklemekte iken bazı yıllarda desteklememektedir. Bu durumun çalışmaların farklı evrenlerde ve farklı yıllarda yapılmasından kaynaklandığı düşünülmektedir.

Hastaneler grubunun DuPont karlılık oranları yıllar itibarıyla dalgalanma göstermekte olup 2017 yılında en düşük değerlere sahip olmuş, 2017'den 2019'a ise olumlu gelişim yaşamıştır. Bu gelişime rağmen kaynaklar içinde özsermaye kullanımı düşüktür. Araştırma bulgularından hareketle hastaneler grubuna yabancı kaynak kullanımının azaltılması ve özsermaye kullanımının artırılması önerilmektedir. Özellikle 2015-2018 yıllarından karlılık oranlarının düşük olmasının temel nedeni maliyetler ve giderlerin net satışlardan yüksek olmasıdır. Karlılık saptanan 2019 yılında da maliyetler ve giderler ile net satışlar arasındaki fark düşük olup maliyet ve giderleri azaltıcı önlemler alınması önerilmektedir. Hastaneler grubunun DuPont karlılık oranları Türkiye ortalaması ile kıyaslandığında; oranların 2015-2018 yıllarında Türkiye ortalamasından düşük iken 2019 yılında ise yüksek olduğu saptanmıştır. Gelecek çalışmalarda farklı finansal analiz teknikleri ile finansal performansın ölçülmesi veya birden fazla finansal analiz tekniğinin bir arada kullanılarak finansal performans değerlendirmesi yapılması ve bu yöntemler arasındaki ilişkilerin incelenmesi önerilmektedir.

## KAYNAKÇA

- AĞIRBAŞ, İ. (2014). Sağlık Kurumlarında Finansal Yönetim ve Maliyet Analizi, Siyasal Kitabevi, Ankara.
- AKGÜÇ, Ö. (2013). Finansal Yönetim, Avcıol Basım Yayın, İstanbul.
- AKYÜZ, F., YEŞİL, T. ve KARA, E. (2019), "İşletmelerin DuPont Karlılık Analiziyle Performansının Belirlenmesi: Borsa İstanbul İmalat Sektörü Örneği", Muhasebe ve Finansman Dergisi, 83: 61-84
- AKYÜZ, K.C., YILDIRIM, İ. ve AKYÜZ, İ. (2020). "Birleşik Oran Analizi (Dupont) Yöntemi ile Kağıt ve Kağıt Ürünleri Sanayi Sektöründe Performans Ölçümü". Bartın Orman Fakültesi Dergisi, 22(1): 164-169.

- ALMAZARI, A.A. (2012). "Financial Performance Analysis of the Jordanian Arab Bank by Using the DuPont System of Financial Analysis". *International Journal of Economics and Finance*, 4(4): 86-94.
- ALPER, A. ve BİÇER, E.B. (2017). "Kamu Hastanelerinde Finansal Performansın Oran Analizi ile Ölçülmesi: Bir Kamu Hastanesi Örneği". *Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 18(2): 337-357.
- ARDIÇ, M. (2019). "Çay İşletmeleri Kurumunun (Çaykur) Finansal Performansının Dupont Finansal Analiz Sistemi Kullanılarak İncelenmesi". *Business & Management Studies: An International Journal*, 7(1): 352-372.
- ARMUTLU, M.R ve GÜNGÖR, H.Y. (2019). "Turizm Sektöründe Özkaynak Kârlılığının Analizi", *Toplum Bilimleri Dergisi*, 25: 137-152
- AYANOĞLU, Y., ATAN, M. ve BEYLİK, U. (2010). "Hastanelerde Veri Zarflama Analizi (VZA) Yöntemiyle Finansal Performans Ölçümü ve Değerlendirilmesi". *Sağlık Performans ve Kalite Dergisi*, 2(2): 40-62.
- AYDEMİR, İ. (2018). "Hastanelerde Finansal Performansın Değerlendirilmesi: Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası Hastane Hizmetleri Sektör Bilançolarında Bir Uygulama. Uluslararası Sağlık Yönetimi ve Stratejileri Araştırma Dergisi", 4(2): 133-149.
- AYDIN, N., BAŞAR, M. ve COŞKUN, M. (2010). *Finansal Yönetim, Detay Yayınları, Ankara.*
- BAKIR, H. ve ŞAHİN, C. (2009). *Yöneticiler İçin Finansal Tablolar Analizi, Detay Yayınları, Ankara.*
- BALCI, N. (2017). "Financial Performance Analysis with Topsis Technique: a Case Study of Public University Hospitals in Turkey". *Yönetim ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi*, 15(1): 155-176.
- BAŞTÜRK, F. H. (2004). "Dupont Kontrol Sisteminin (DKS) Sigorta Şirketlerinin Performans Ölçümüne Uyarlanması". *İktisat, İşletme ve Finans*, 19(220): 100-114.
- BRIGHAM, F. ve HOUSTON, J. F. (2014). *Fundamentals of Financial Management (Finansal Yönetimin Temelleri), Çeviri Ed. Aypek, N., Nobel Yayıncılık, Ankara.*
- BÜLÜÇ, F., ÖZKAN, O. ve AĞIRBAŞ, İ. (2017). "Üniversite Hastanelerinin Finansal Performansının Oran Analizi Yöntemiyle Değerlendirilmesi". *Business & Management Studies: An International Journal*, 5(2): 268-281.
- BÜYÜKARIKAN, U., ERYILMAZ, C. (2020). "Tarım Sektöründeki İşletmelerin Finansal Performansının DuPont Modeliyle Analizi". *Erzincan Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 13(2): 129-141.
- CHANG, K.J., CHICHERNEA, D. C. ve HASSABELNABY, H. R. (2014). "On the DuPont Analysis in the Health Care Industry". *Journal of Accounting and Public Policy*, 33(1): 83-103.

- CHANG, K.J., CHICHERNEA, D.C., HASSABELNABY, H.R. (2011). "Can DuPont Analysis Be Used in Assessment of Profitability Performance in the Health Care Industry?", <https://ssrn.com/abstract=1911626>, 16.03.2021.
- CREIXANS-TENAS, J. ve ARIMANY-SERRAT, N. (2018). "Influential Variables On The Profitability Of Hospital Companies". *Intangible Capital*, 14(1): 171-185.
- ÇALIŞKAN, S. (2015). "Kamu Hastanelerinde Dupont Analizi ile Finansal Performans Değerlendirilmesi ve Bir Uygulama", Yüksek Lisans Tezi, Eskişehir Osman Gazi Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Eskişehir.
- DONKLE, R. ve GULLICKSON, D. (2003). *The Financial Effects of Critical Access Hospital Conversion*.
- ERDURU, İ. (2018). Türkiye’de İlaç Sektörü Alanında Faaliyet Gösteren İşletmelerin Aktif ve Özsermaye Karlılıklarının Dupont Analizi Yöntemi ile Değerlendirilmesi. Uysal Şahin, Ö. Köleoğlu, N (Ed.) *Teoride ve Uygulamada Sağlık Ekonomisi ve Politikaları Güncel Sorunlar ve Araştırmalar içinde* (303-326). Rating Academy Yayınları, Ankara.
- GAPENSKI, L.C. (2008). *Healthcare Finance: An Introduction to Accounting and Financial Management*, 4th edition, Health Administration Press, Chicago, USA.
- GITMAN, J.L. (2002). *Principles of Managerial Finance*, Pearson, USA.
- GRUEN, R. ve HOWARTH, A. (2005). *Financial Management in Health Services*, Open University Press, Berkshire, England.
- GÜMÜŞ, U. ve ÇIBIK, E. (2018). "Borsa’da İşlem Gören Gayrimenkul Yatırım Ortaklığı İşletmelerinin Birleşik Oran Analizi (Dupont) Yöntemiyle Performansının Ölçülmesi". *Hitit Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 11(3): 2178-2194.
- HAO, Y., CHOI, S.U. (2019). "Operating performance of Chinese online shopping companies: An analysis using DuPont components". *Sustainability*, 11(13): 1-13.
- KARADENİZ, E. ve KOŞAN, L. (2017). "Hastane Hizmetleri Sektörünün Aktif ve Özsermaye Karlılık Performansının Analizi: Hastane Hizmetleri Sektör Bilançolarında Bir Araştırma". *İşletme ve İktisat Çalışmaları Dergisi*, 5(1): 37-47.
- KARADENİZ, E., KOŞAN, L., GÜNAY, F. ve DALAK, S. (2019). "Otel İşletmelerinde Kârlılığını Etkileyen Değişkenlerin DuPont Analiz Tekniğiyle Ölçülmesi: Avrupa Borsalarında Ekonometrik Bir Analiz", *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, 81: 21-36
- LADVENICOVÁ, J., BAJUSOVÁ, Z., GURČIK, L ve ČERVENÝ, D. (2019). "Dupont Analysis of Farms in V4 Countries", *Visegrad Journal on Bioeconomy and Sustainable Development*, 8(2): 82-86
- LOUKOPOULOS, G. ve ROUPAS, T. (2014). "Financial Analysis of the Greek Private Health Sector Over the Last Decade (2002-2012)". *European Research Studies*, 17(2): 3-19.
- MALI, D.B. (2020). "A Comparative Study on Financial Performance of Cadila Healthcare Limited and Torrent Pharmaceuticals Limited in Gujarat". *Online Journal of Multidisciplinary Subjects*, 12(1): 343-350.

- MORTAŞ, M. (2020). Enerji Sektöründe Faaliyet Gösteren İşletmelerin Karlılıklarının Dupont Analizi ile İncelenmesi: Bıst Elektrik (Xelkt) Endeksinde Bir Araştırma, Hasan Babacan (Ed.) *Sosyal, Beşeri ve İdari Bilimler Alanında Akademik Çalışmalar-1 içinde* (301-319). Gece Kitaplığı Kitabevi, Ankara
- NOH, J.W., LEE, H., CHA, S. ve LEE, Y. (2018). "Assessment of Korean Hospitals Management Using Dupont Analysis". *Korea Journal Of Hospital Management*, 23(4): 53-64.
- NURUL, K. B., SHAH A. ve MONZUR, H. (2018). "Dupont Analysis of Return on Common Stock Holder's equity in Pharmaceutical Industry of Bangladesh". *Global Journal of Management and Business*, 18(1): 9-15.
- OKKA, O. (2015). *Finansal Yönetim Teori ve Çözümlü Problemler*, Nobel Yayıncılık, Ankara.
- ÖZBAY, D. ve TAŞEL, F. (2020). "İşletmeler İçin Uluslararasılaşmanın Önemi ve Finansal Performansa Olan Etkisine Yönelik Bir Araştırma". *Alanya Akademik Bakış Dergisi*, 4(3): 789-805.
- ÖZGÜLBAŞ, N., KOYUNCUGİL, A.S., DUMAN, R. ve HATİPOĞLU, B. (2008). "Özel Hastane Sektörünün Finansal Değerlendirmesi". *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, (40): 120-131.
- POYRAZ, E. (2008). *Açıklamalı Örneklerle Finansal Yönetim*, Ekin Yayınevi, Bursa.
- PRAJAPATI, S. ve DANTA S. (2015). "Use of Dupont Five Point Analysis to Study CNX Pharma Index". *International Journal of Current Engineering and Technology*, 5(5): 3398-3406.
- SHAHNIA, C., ENDRI, E. (2020). "Dupont Analysis for the financial performance of trading, service & investment companies in Indonesia". *International Journal of Innovative Science and Research Technology*, 5(4): 193-211.
- SHEELA, S.C. ve KARTHIKEYAN, K. (2012). "Financial Performance Of Pharmaceutical Industry İn India Using Dupont Analysis". *European Journal of Business and Management*, 4(14): 84-91.
- TURGUT, M., IŞIKÇELİK, F. ve AĞIRBAŞ, İ. (2019). Sağlık Kurumlarında Maliyet Analizi ve Finansal Analiz, İsmail Ağırbaş (Ed.) *Sağlık Ekonomisi ve Sağlık Kurumları Yönetiminde Temel Konular içinde* (135-169). Siyasal Kitabevi, Ankara.
- TURNER, J., BROOM, K., ELLIOTT M. ve LEE J.F. (2015). "A Decomposition of Hospital Profitability: an Application of Dupont Analysis to the US Market". *Health Services Research and Managerial Epidemiology*, 1-10.

# Financial Efficiency Measurement in Airlines and Determining Factors of Efficiency

(Research Article)

*Havayolu İşletmelerinde Finansal Etkinlik Ölçümü ve Etkinliği Belirleyen Faktörler*

Doi: 10.29023/alanyaakademik.809865

**Veysi ASKER**

*Assistant Research, Dicle University, Civil Aviation High School, Department of Aviation Management*

*veysi-asker@outlook.com*

*Orcid No: 0000-0002-8969-7822*

**Nurhan AYDIN**

*Prof. Dr. Anadolu University, Faculty of Economics and Administrative Sciences / Department of Business Administration*

*naydin@anadolu.edu.tr*

*Orcid No: 0000-0003-2240-2548*

**How to cite this article:** Asker, V. & Aydın, N. (2021). "Financial Efficiency Measurement in Airlines and Determining Factors of Efficiency". *Alanya Academic Review Journal*, 5(2), pp.793-814.

## ABSTRACT

### Keywords:

*Efficiency,  
Data Envelopment  
Analysis,  
Tobit regression  
model,  
Traditional airlines,  
Low-cost airlines*

*Received: 13.10.2020*

*Accepted: 19.05.2021*

*The aim of the study is to compare airlines by carrying out measurement of efficiency of them obtaining different business models in terms of financial. The other aim is to reveal variables which have influence on score of efficiency. With this regard, airlines are separated into two groups, namely, traditional and low-cost airlines based on their business models. While the measurement of traditional and low-cost airlines efficiency was carried out with Data Envelopment Analysis, factors affecting efficiency scores of airlines were determined by Tobit regression model. According to the results of the study, airlines obtaining low-cost business model are more efficient than airlines obtaining traditional business model in terms of financial. Moreover, large-scale traditional airlines are more efficient than medium-scale traditional airlines. In terms of Tobit regression model, there are different results for two groups.*

## 1. INTRODUCTION

Air transportation, which appeared in 1990s and firstly was used for military purposes, started to be used for civil purposes with converting military aircraft into passenger aircraft after the Second World War. However, the development of air transportation was affected negatively by strict regulations in its first periods. First of all, with the deregulation movement which occurred in the United States of America in 1978, it can be said that the number of regulations curbing the development of air transportation have started to decrease. In the following years,



along with liberal regulations, firstly occurred in the United States of America and then Europe and Asia, respectively, air transportation improved significantly. Especially, along with improvements in technological area and increasing globalization, booming air transportation contributes significantly to the development of countries, regions and cities in terms of socially, economically and culturally by shortening the distances between countries.

Today, air transportation industry, which improves and flourishes significantly thanks to legal regulations, is accepted as one of global industries which a great number of companies operate. In air transportation industry, with new airlines, it is seen that competition is on the rise. In this respect, companies operating in air transportation industry must develop different strategies to sustain their activities, to increase their market shares and revenues, and to decrease their costs. Within this scope, while some airlines focus on decreasing their costs, some others try to differentiate themselves, and the rest focus on specific markets. With implementing these strategies, air transportation industry has developed different business models. Thanks to these business models, airlines improve their performances and hence obtain competitive advantage against their competitors.

In the industries such as air transportation industry where change and transformation occur quickly, operational and financial activities affect each other intensively, the topic of operational and financial performance has an important position. Especially, recent economic crises and fluctuations in the prices of fuel have increased the importance of financial performance with regards to airlines (Vasigh, 2015: 96).

The aim of this study is to make efficiency measurements of 54 airlines between the years 2010 and 2017 which obtain different business models and to determine factors affecting efficiency. There are some important points that distinguish this study from similar studies. The first of these is the financial comparison of the airline companies that have adopted a different business model. The second is the financial analysis of the efficiency of airline companies in the post-2009 global financial and economic crisis period.

In the following parts of this study, similar studies in the literature were mentioned and information related to Data Envelopment Analysis and Tobit regression model were given. In other sections, variables used in analysis and performed analysis were mentioned in detail. In the last part, conclusion and suggestions were given.

## **2. LITERATURE**

When examining studies on efficiency measurement in air transportation industry, firstly, Schefczyk's (1993) study was seen. Schefczyk measured 15 airlines' operational efficiency between the years 1989 and 1992 by defending that operational performance measurement is easier than financial performance measurement. In the following years, Good et al. (1995) measured efficiency of the biggest 16 airlines which operate in the United States of America and Europe between the years 1976 and 1986 by Data Envelopment Analysis.

Scherega (2004), firstly, measured efficiency of 38 airlines and then estimated variables affecting efficiency scores of airlines with Tobit regression model. Chiou and Chen (2006) measured service and cost efficiency of 15 domestic air routes of a Taiwan-based airline with Data Envelopment Analysis. In the second part of the analysis, variables affecting service and cost efficiency of airline were estimated by Tobit regression model.

In some studies on Data Envelopment Analysis, efficiency measurements were made by classifying airlines' business models. Barbot et al. (2008) carried out the efficiency measurement of 10 low-cost and 39 traditional airlines operating on four different continents for 2005 with Data Envelopment Analysis and Total Factor Productivity index (TFP). Bhadra (2009) first performed the efficiency measurement for the 1985-2006 period of a total of 13 traditional and low cost airlines based in the United States by Data Envelopment Analysis and then used the Tobit regression model to determine the factors affecting efficiency. Lu et al. (2012) used the two-stage Data Envelopment Analysis technique to measure production and market efficiencies of 19 traditional and 11 low-cost airlines operating in the United States for 2010.

Lee ve Worthington (2014) performed efficiency measurement of 29 traditional and 13 low-cost airlines, using Data Envelopment Analysis to compare operational performance in 2006. Mallikarjun (2015) compared efficiency of large scale and small scale regional American airlines in 2012. In the study, operating expense and Available Seat Miles (ASM) were used as input variables. On the other hand, operating revenue and Revenue Passenger Miles (RPM) were used as output variables. Yu et al. (2016) performed efficiency measurement of 13 low-cost airlines, using Data Envelopment Analysis to measure capacity efficiency, market productivity and cost effectiveness in 2010. During the analysis process, number of employees and aircraft, total quantity of fuel and number of routes were used as input variables. As output variable, Available Seat Kilometers (ASK) was used. Saranga and Naggal (2016) performed efficiency measurement of 9 traditional and 4 low-cost airlines operating in India for the years between 2005 and 2013, using Data Envelopment Analysis to investigate the link between operational and market efficiency. In the study which measured technical and cost efficiency, while the number of employees, personnel expense, operating expense and Available Passenger Kilometers (ASK) were used as input variables, total revenue and Revenue Passenger Kilometers (RPK) were used as output variables. In the second part of the study, Tobit regression model was established to determine degree of influence of total revenue, average flight distance, average aircraft utilization rate, operating expense and the state of being low-cost (dummy variable) on efficiency scores. Yu et al. (2019) performed efficiency measurement of 8 traditional and 5 low-cost airlines operating in China and India for the period 2008 and 2015, using dynamic Data Envelopment Analysis, to evaluate operational performance. In the study using operational efficiency indicators, while the number of aircraft and employees were used as input variables, Revenue Passenger Kilometers (RPK) and Revenue Tonne Kilometers (RTK) were used as output variables. In the second part of the study, Tobit regression model was established to determine degree of influence of the state of airline being state owned (dummy variable), low-cost (dummy variable), average flight distance and the number of routes flown intensively on efficiency scores.

In most of the studies carried out in the air transportation industry, efficiency is measured from an operational point of view and the number of studies in which efficiency is measured from a financial point of view is very small. Pires and Fernandes (2012), in their study to examine the effects of the 2001 terrorist attack in the United States on the financial performance of airlines, measured the efficiency of 42 airlines in the period 2001-2002 by Data Envelopment Analysis. They used the malmquist total factor efficiency index to identify changes in the efficiency of airlines. In later years Wang et al. (2017), in their study to examine the financial performance of airlines, measured the efficiency of 49 airlines for the period 2008-2013 using the Data Envelopment Analysis technique. In this study, the total amount of debt, total operating

expenses, fixed assets and total capital were evaluated as input variables, while market value and total income were evaluated as output variables. In order to determine the effect of total asset, the ratio of total debt to total asset, the ratio of long term liabilities to total asset, the rate of change in total revenues and airline's age variables on efficiency, truncated regression model was established. The study found that airlines performed worst in 2008 and 2009. While the ratio of total debt level to total assets and the age of the airline variables had a negative effect on efficiency, total assets, the ratio of long-term liabilities to total assets and the rate of change in total income variables had a positive effect on efficiency.

In recent years, studies examining the operational and financial efficiency of airline companies show that besides multi-criteria decision making methods (Pineda et al., 2018; Bakır et al., 2020; Kiracı and Bakır, 2020), slack-based (Chang et al., 2014), network (Lin and Hong, 2020) and fuzzy (Heydari et al., 2020) data envelopment analysis models are used.

It is thought that this study will contribute to the literature in that the number of studies in which the financial efficiency of the airlines is measured and the factors affecting the efficiency are examined is very small. This study also investigates the answer of which airlines applying different business models are more efficient.

### **3. DATA AND METHOD**

#### **3.1. Data Envelopment Analysis**

Data Envelopment Analysis is a nonparametric efficiency measurement method developed to measure the relative efficiency measurements of units with homogeneous structure, expressed as decision-making units (Yolalan, 1993: 27). The Data Envelopment Analysis technique is an efficiency measurement technique that can measure the relative effectiveness of decision-making units with multiple input and output variables and is based on mathematical programming (Lang et al., 1995: 473). However, Data Envelopment Analysis is an analysis technique used to measure financial or operational efficiency in manufacturing activities, where many input and output variables cannot be directly performed by regression analysis (Akan and Çalmaşur, 2011: 17).

Data Envelopment Analysis is a method that allows relative efficiency measurement of decision making units by using various input and output variables (Pourjavad and Shirouyehzad, 2014: 144). Data Envelopment Analysis is also a measurement technique that measures the relative efficiency of decision-making units, assigns scores ranging between “0” and “1”, and has no parametric property (Ohsato and Takahashi, 2015: 513).

The Data Envelopment Analysis technique is a method of measuring the efficiency of decision-making units with similar properties through input and output variables, which are expressed as performance measurement indicators. In addition to this, it is a method that can measure the distance of other decision-making units to the efficiency limit by creating the efficiency limit according to the decision-making units that perform best (Zhou et al., 2018: 2).

The models in the Data Envelopment Analysis technique are classified based on different criteria. First, CCR models which are based on the assumption of constant returns to scale and input-output oriented DEA models. In later years, BCC models which are based on the assumption of variable returns to scale were used (Adler et al., 2002: 251).

##### **3.1.1. CCR Models**

Developed by Charnes, Cooper and Rhodes in 1978, the CCR model features the first basic DEA model. Based on the assumption of fixed returns by scale, this model is able to determine the source and amount of inefficiency by calculating the total efficiency scores of decision-making units (Charnes et al., 1978: 432).

The CCR model is able to measure the efficiency of decision-making units both individually and collectively based on the assumption of fixed returns by scale (Weng et al., 2009: 41). The mathematical expression of the CCR model is included below (Cook and Zhu, 2005: 5):

$$Q_k = \max \left( \theta + \varepsilon \sum_{i=1}^m S_i^- + \varepsilon \sum_{r=1}^s S_r^+ \right) \quad (1)$$

Constraints,

$$\sum_{j=1}^n X_{ij} \beta_j + S_i^- - X_{ik} = 0 \quad i = 1, \dots, m \quad (2)$$

$$\sum_{j=1}^n Y_{rj} \beta_j - S_i^- - \beta_j Y_k = 0 \quad r = 1, \dots, p \quad j = 1, \dots, n \quad = 1, \dots, m \quad (3)$$

$$\beta_j \geq 0 \quad S_i^- \geq 0 \quad S_r^+ \geq 0$$

In the model,

$\theta$ : The expansion coefficient, which indicates at what rate to increase the output amount of decision-making units, for which the efficiency measurement has been performed relatively,

$\beta_j$ : The density scores taken by the decision-making unit with variable “j” in output oriented models,

$S_i^-$ : The idle scores of the decision-making unit with input variable “i”,

$S_i^+$ : The idle scores of the decision-making unit with output variable “r”,

### 3.1.2. BCC Model

The model, named BCC in the literature, was introduced in 1984 by Banker, Cooper and Charnes. The BCC model, based on the assumption of variable returns by scale, can determine the source and amount of inefficiency by measuring the technical efficiency of decision-making units. While the total efficiency of decision-making units can be measured with CCR models, the technical efficiency can be measured with BCC models (Cooper et al., 2007: 92).

The mathematical structure of the BCC model is shown below (Elsayed and Khalil, 2017: 2):

$$E_o = \text{Max} \left( \theta + \varepsilon \sum_{i=1}^m S_i^- + \varepsilon \sum_{r=1}^p S_r^+ \right) \quad (4)$$

Constraints,

$$\sum_{j=1}^n X_{ij} \beta_j + S_i^- - X_{ik} = 0 \quad i = 1, 2, \dots, m \quad (5)$$

$$\sum_{j=1}^n y_{rj} \beta_j - \theta Y_{rk} - S_r^+ = 0 \quad r = 1, 2, \dots, p \quad (6)$$

$$\sum_{j=1}^n \beta_j = 1 \quad (7)$$

$$\beta_j \geq 0 \quad S_i^- \geq 0 \quad S_i^+ \geq 0 \quad j = 1, 2, \dots, n \quad i = 1, 2, \dots, m \quad r = 1, 2, \dots, p$$

### 3.2. Tobit Regression Model

The Tobit model first appeared in 1958 in a study by James Tobin. The Tobit model, found with the development of the Probit model, refers to models in which the dependent variable is located in a given range. James Tobin used the Tobit model in his study to estimate the relationship between household spending on durable consumer goods and household income (Gujarati and Porter, 2012: 574).

If a regression prediction does not obtain all of the observation scores or all the scores of the dependent variable can be observed but defined in a specific range or a limited manner, this requires the use of a different regression prediction model. Tobit models with restricted dependent variables are used in the analysis process of such data (Sengül et al., 2013: 87-88). Censoring is a condition in which the scores of dependent variables are only partially known. In this respect, another name of the Tobit model is also known as censored model (Greene, 2003: 224). The mathematical formula of the Tobit model is as follows (Üçdoğruk et al., 2001: 14):

$$y_i = 0 \text{ if } y_i^* \leq 0,$$

$$y_i = y_i^* \text{ if } y_i^* > 0,$$

$$y_i^* = x_i' \beta + u_i \quad (i = 1, 2, 3, \dots, n)$$

$x_i'$  = Independent variable which is observed for each state,

$y_i$  = Latent dependent variable, which is limited to scores less than 0 or greater than 0 or equal to 0,

$u_i$  = Error term,

$\beta$  = Shows the coefficients to be estimated.

## 4. EMPIRICAL FINDINGS

In this study, financial efficiency measurement of 54 airline companies operating in many parts of the world and applying different business models was carried out through Data Envelopment Analysis. Then, Tobit regression model was established in order to determine the factors that influence the efficiency scores of airlines. Financial data on airlines were obtained from the Thomson Reuters Datastream Database.

The study included 37 traditional airlines and 17 low-cost airlines. Traditional airlines included in the study were included in the analysis in two separate groups, large and medium-sized, in

order to give more reliable results of efficiency measurement. In the study, large-scaled traditional airlines include 19 airlines whose data can be accessed from among the World's top 25 airlines according to the Revenue Passenger Kilometers (RPK). Medium-sized traditional airlines include 18 airlines whose data can be accessed from among the largest 25-50 ranking in the World according to the Revenue Passenger Kilometers (RPK).

This process is very important because the selection of input and output variables to be used in the measurement of efficiency with Data Envelopment Analysis will directly affect the results of the analysis. In this study, similar studies in the literature were examined and the input and output variables used most in financial efficiency measurement were utilized. However, variables that best reflect the financial performance of the air transportation industry have also been used. The input and output variables used in the research are included in the table below.

**Table 1. Input and Output Variables Used in DEA Analysis**

<b>Input Variables ( Independent Variable)</b>	<b>Abbreviations</b>
Total Capital / Total Asset	TC/ TA
Long Term Liabilities/ Total Asset	LTL/ TA
Fixed Asset/ Total Asset	FA/ TA
Current Asset/ Current Liabilities	CA/ CL
<b>Output Variables ( Independent Variable)</b>	<b>Abbreviations</b>
Net Profit/ Net Sales Or Revenues	NP/ NS
Net Profit/ Total Asset	NP/ TA
Net Sales Or Revenues/ Total Capital	NS / TC
Net Sales Or Revenues/ Total Asset	NS / TA
<b>Dependent Variables</b>	<b>Abbreviations</b>
Total Efficiency	TE
Technical Efficiency	PTE

#### **4.1. Data Envelopment Analysis Finding**

After determining the input and output variables of the airlines, efficiency measurement for the period 2010-2017 was carried out through the Data Envelopment Analysis technique. The efficiency measurement of the airlines included in the study was carried out through the Deap 2.1 software program.

The efficiency measurement of airlines was carried through CCR and BCC models. While total efficiency scores of airlines are calculated with CCR model, technical efficiency scores are calculated with BCC model.

When examining studies on Data Envelopment Analysis in air transportation industry, there are two different views on which model should be used. According to the first view, output-oriented model should be used as airlines have limited control on input variables and airlines can increase their efficiency by modifying output variables (Bhadra, 2009; Assaf and Josiassen, 2011). According to the second view, input-oriented model should be used because airlines have more control on input variables than input variables (Sakthidharan and Sivaraman, 2018; Saranga and Nagpal, 2016). Due to input and output variables used in the study, output-oriented Data Envelopment Analysis will be used.

The efficiency scores of large-scale traditional airlines included in the analysis are shown in Table 2.

**Table 2\*. Efficiency Scores of Large-Scale Traditional Airlines**

KOD	2010		2011		2012		2013		2014		2015		2016		2017	
	CCR	BCC	CCR	BCC	CCR	BCC	CCR	BCC	CCR	BCC	CCR	BCC	CCR	BCC	CCR	BCC
SU	0.584	0.597	0.842	1.000	0.911	0.915	0.541	0.551	0.768	1.000	0.761	1.000	1.000	1.000	0.668	0.674
AC	0.447	0.452	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	0.716	0.938	0.400	0.403	0.535	0.601	0.974	0.981
CA	1.000	1.000	0.844	1.000	1.000	1.000	0.601	1.000	0.738	1.000	0.724	0.728	0.840	1.000	0.908	1.000
AF/KL	0.495	0.594	0.838	0.927	0.628	0.619	0.743	1.000	1.000	1.000	0.949	1.000	0.527	0.527	0.457	0.506
AA	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	0.316	0.317	0.537	0.541	1.000	1.000	0.585	0.649	0.568	0.587
NH	0.314	0.378	0.571	0.679	0.393	0.404	0.207	0.225	0.282	0.283	0.337	0.354	0.406	0.477	0.539	0.582
AV	0.513	0.529	0.811	0.915	0.828	0.837	0.549	0.551	0.417	0.421	0.339	0.345	0.394	0.396	0.349	0.351
MU	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	0.935	1.000	0.752	1.000	0.868	0.877	1.000	1.000
CZ	0.754	0.738	0.892	1.000	0.812	1.000	0.595	0.597	0.508	0.547	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
DL	0.689	0.699	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	0.586	0.588	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
JL	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	0.704	0.732	1.000	1.000	1.000	1.000	0.879	1.000	1.000	1.000
KE	0.530	0.592	0.433	0.441	0.490	0.497	0.534	0.543	0.342	0.371	0.476	0.509	0.504	0.505	0.520	0.529
LA	0.850	0.861	0.759	0.803	0.353	0.363	0.312	0.312	0.393	0.428	0.383	0.388	0.297	0.298	0.322	0.335
LH	0.616	0.653	0.986	1.000	0.853	0.875	0.690	1.000	0.789	1.000	0.767	0.974	0.573	0.576	0.637	0.701

\* in order to save space, the binary abbreviation codes given by IATA (International Air Transport Association) were used instead of the names of the airline companies.

QF	0.422	0.433	0.598	0.654	0.541	0.544	0.413	0.419	0.596	0.665	0.683	0.707	0.811	<b>1.000</b>	0.955	0.978
SK	0.607	0.631	0.970	<b>1.000</b>	<b>1.000</b>	<b>1.000</b>	0.836	<b>1.000</b>	0.726	0.791	0.613	0.621	0.648	0.693	0.599	0.621
OO	0.307	0.322	0.586	0.774	0.345	0.352	0.183	0.241	0.167	0.214	0.237	0.285	0.157	0.194	0.629	0.695
TK	0.267	0.292	0.679	0.756	0.578	0.596	0.590	0.592	0.623	0.617	<b>1.000</b>	<b>1.000</b>	0.204	0.204	0.263	0.267
UA	0.591	0.655	0.910	0.868	0.850	0.871	0.858	<b>1.000</b>	<b>1.000</b>	<b>1.000</b>	0.589	0.618	0.693	0.713	0.700	0.706

Table 2 shows that among large-scaled airlines, JL (Japan Airlines), DL (Delta Airlines), MU (China Eastern), CA (China Airlines), CZ (China Southern) and AA (American Airlines) performed better than other companies in the relevant period. NH (All Nippon Airways), AV (Avianca), KE (Korean Airlines), LA (Latam Airlines) and OO (Skywest) coded airlines were not efficient during the entire period.

As of 2010-2017, it was determined that the number of large-scaled traditional airlines included in the analysis reached the efficiency limit in different years was around 30%. Large-scaled airlines had their best financial performance in 2012 and their worst in 2010.

The efficiency scores of medium-scaled traditional airlines included in the analysis are shown in Table 3.

**Table 3. Efficiency Scores of Medium-Scaled Traditional Airlines**

KOD	2010		2011		2012		2013		2014		2015		2016		2017	
	CCR	BCC	CCR	BCC	CCR	BCC	CCR	BCC	CCR	BCC	CCR	BCC	CCR	BCC	CCR	BCC
AM	<b>1.000</b>	<b>1.000</b>	<b>1.000</b>	<b>1.000</b>	0.772	0.819	0.696	0.717	0.662	0.712	0.760	0.776	0.600	0.614	0.549	0.569
NZ	0.352	0.382	0.388	0.425	0.341	0.394	0.523	0.582	0.366	0.455	0.761	0.764	0.573	0.623	0.629	0.639
AS	0.344	0.465	0.603	0.715	0.467	0.503	0.935	0.981	0.782	0.833	<b>1.000</b>	<b>1.000</b>	0.766	0.801	0.892	0.902
OZ	0.463	0.472	0.824	0.935	0.637	0.653	0.445	0.461	0.447	0.496	0.563	0.575	0.811	<b>1.000</b>	<b>1.000</b>	<b>1.000</b>
CX	<b>1.000</b>	<b>1.000</b>	0.449	0.458	0.330	0.352	0.288	0.301	0.399	0.411	0.495	0.498	0.266	0.275	0.237	0.237
CI	0.204	0.303	0.403	<b>1.000</b>	0.372	0.386	0.421	0.428	0.408	0.417	0.525	0.534	0.461	0.503	0.430	0.481
CM	0.722	0.788	<b>1.000</b>	<b>1.000</b>	0.803	0.811	<b>1.000</b>	<b>1.000</b>	0.834	0.944	0.482	0.492	0.750	0.761	0.949	<b>1.000</b>
BR	0.489	0.589	0.367	0.384	0.269	0.371	0.365	0.467	0.368	0.466	0.495	0.545	0.451	0.522	0.455	0.502
AY	0.291	0.367	0.432	0.468	0.604	<b>1.000</b>	0.593	0.622	0.663	0.699	0.848	0.853	0.668	0.711	0.695	0.701



GA	0.490	0.621	0.732	0.765	0.675	<b>1.000</b>	0.584	0.606	0.740	0.781	0.922	0.954	0.974	<b>1.000</b>	<b>1.000</b>	<b>1.000</b>
HU	0.725	0.732	<b>1.000</b>	<b>1.000</b>	0.407	0.762	0.886	<b>1.000</b>	0.559	0.561	0.553	0.538	0.369	0.384	0.499	0.525
HA	0.622	0.641	0.472	0.533	0.460	0.498	0.466	0.556	0.431	0.506	0.682	0.724	0.803	0.813	<b>1.000</b>	<b>1.000</b>
QJ	0.221	0.241	0.427	0.437	0.730	0.728	<b>1.000</b>	<b>1.000</b>	<b>1.000</b>	<b>1.000</b>	<b>1.000</b>	<b>1.000</b>	<b>1.000</b>	<b>1.000</b>	<b>1.000</b>	<b>1.000</b>
PR	0.568	0.575	0.827	<b>1.000</b>	<b>1.000</b>	<b>1.000</b>	<b>1.000</b>	<b>1.000</b>	0.739	<b>1.000</b>	0.841	0.841	0.969	0.974	0.513	0.552
SC	0.754	0.878	<b>1.000</b>	<b>1.000</b>	<b>1.000</b>	<b>1.000</b>	<b>1.000</b>	<b>1.000</b>	0.910	0.971	0.863	0.874	<b>1.000</b>	<b>1.000</b>	<b>1.000</b>	<b>1.000</b>
SQ	0.596	0.632	0.365	0.417	0.394	0.516	0.441	<b>1.000</b>	0.364	0.381	0.590	<b>1.000</b>	0.716	<b>1.000</b>	0.583	<b>1.000</b>
TG	0.616	0.651	0.399	0.412	0.488	0.495	0.410	0.413	0.429	0.464	0.322	0.331	0.347	0.355	0.452	0.477
VA	0.218	0.299	0.398	0.412	0.486	0.492	0.542	0.546	0.564	0.599	0.650	0.666	0.759	0.765	0.653	0.673

In Table 3, the efficiency measurement by Data Envelopment Analysis showed that among medium-scaled airlines, the SC (Shandong Airlines), QJ (Jet Airways), PR (Philippine Airlines) and CM (COPA Airlines) coded airlines performed better than the other airlines. NZ (Air Newzealand), BR (Ewa Airways), TG (Thai Airways) and VA (Virgin Australia) were not efficient during the entire period.

As of 2010-2017, it was determined that the number of medium-scaled traditional airlines included in the analysis reached the efficiency limit in different years was around 20%. Medium-scaled airlines had their best financial performance in 2017 and their worst in 2014.

The efficiency scores of the low-cost airlines included in the analysis are shown in Table 4.

**Table 4. Efficiency Scores of Low-Cost Airlines**

KOD	2010		2011		2012		2013		2014		2015		2016		2017	
	CCR	BCC	CCR	BCC	CCR	BCC	CCR	BCC	CCR	BCC	CCR	BCC	CCR	BCC	CCR	BCC
G9	<b>1.000</b>	<b>1.000</b>	0.901	0.917	0.927	<b>1.000</b>	0.934	<b>1.000</b>	0.969	<b>1.000</b>	0.727	0.786	0.496	0.522	0.807	0.944
AK	<b>1.000</b>	<b>1.000</b>	0.577	0.715	<b>1.000</b>	<b>1.000</b>	0.472	0.503	0.173	0.173	0.554	0.563	<b>1.000</b>	<b>1.000</b>	<b>1.000</b>	<b>1.000</b>
G4	<b>1.000</b>	<b>1.000</b>	0.621	0.718	0.658	0.751	0.846	0.838	0.540	0.632	<b>1.000</b>	<b>1.000</b>	0.882	0.951	0.813	0.833
SJ	<b>1.000</b>	<b>1.000</b>	0.695	0.716	0.635	0.781	0.422	0.422	0.626	0.981	<b>1.000</b>	<b>1.000</b>	<b>1.000</b>	<b>1.000</b>	0.858	0.921
U2	0.828	0.832	0.322	0.341	0.819	0.908	0.646	<b>1.000</b>	<b>1.000</b>	<b>1.000</b>	<b>1.000</b>	<b>1.000</b>	<b>1.000</b>	<b>1.000</b>	0.425	0.473
G3	0.801	0.921	0.416	0.433	0.839	0.851	0.375	0.381	0.637	0.698	<b>1.000</b>	<b>1.000</b>	<b>1.000</b>	<b>1.000</b>	0.801	<b>1.000</b>
6E	<b>1.000</b>	<b>1.000</b>	<b>1.000</b>	<b>1.000</b>	0.864	<b>1.000</b>	<b>1.000</b>	<b>1.000</b>	0.549	0.693	<b>1.000</b>	<b>1.000</b>	<b>1.000</b>	<b>1.000</b>	<b>1.000</b>	<b>1.000</b>
B6	<b>1.000</b>	<b>1.000</b>	0.231	0.249	0.534	0.562	0.582	0.591	0.627	0.698	0.797	0.816	0.987	0.991	<b>1.000</b>	<b>1.000</b>
JT	<b>1.000</b>	<b>1.000</b>	<b>1.000</b>	<b>1.000</b>	<b>1.000</b>	<b>1.000</b>	<b>1.000</b>	<b>1.000</b>	<b>1.000</b>	<b>1.000</b>	<b>1.000</b>	<b>1.000</b>	<b>1.000</b>	<b>1.000</b>	<b>1.000</b>	<b>1.000</b>

D8	0.774	0.954	0.638	0.641	0.652	0.679	0.562	0.589	0.739	0.771	0.500	0.578	0.605	0.725	0.407	0.472
FR	1.000	1.000	0.271	0.277	1.000	1.000	0.534	0.569	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
WN	1.000	1.000	0.486	0.496	0.688	0.739	0.561	0.563	0.611	0.798	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
NK	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	0.736	0.952	0.497	0.676	0.697	0.889
9C	0.827	1.000	1.000	1.000	0.662	0.732	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	0.487	0.533	0.683	0.706
VY	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
WS	0.438	0.568	0.483	0.559	0.513	0.547	0.687	0.702	0.499	0.561	0.718	0.729	0.469	0.574	0.535	0.576
W6	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000

In Table 4, the efficiency measurement by Data Envelopment Analysis showed that the W6 (Wizz Air), VY (Vueling Airlines) and JT (Lion Air) coded airlines, all low-cost airlines, were efficient for both models during the entire period, while the D8 (Norwegian Air) and WS (Westjet Airlines) coded airlines were not efficient for both models during the entire period.

The G9-coded Air Arabia in 2012-2014, the U2-coded Easyjet only in 2013, the G3-coded Gol Linhas only in 2017, the 6E-coded Indigo only in 2012, and the 9C-coded Spring Airlines only in 2010 were efficient in terms of the BCC model. According to the CCR model, they were not efficient.

As of 2010-2017, it was determined that the number of low-cost airlines included in the analysis reached the efficiency limit in different years was around 47%. Low-cost airlines had their best financial performance in 2010 and their worst in 2011.

#### 4.2. Tobit Regression Model Findings

In this part of the study, Tobit regression model was applied to determine the factors that influence the efficiency of airlines that have been measured financially by means of Data Envelopment Analysis. In this way, the factors that determine the efficiency of airlines applying different business model and which variables have a higher power of effect were tried to be determined. The models established during the implementation phase of the Tobit regression model were estimated through the STATA 14.2 package program.

While total and technical efficiency scores which were obtained by Data Envelopment Analysis were used as dependent variable, input and output variables used in Data Envelopment Analysis were used as independent variables.

Table 5 shows the Tobit regression models established to determine the factors that influence the financial efficiency scores of the airlines.

**Table 5. Tobit Regression Models**

Model 1 (Total Efficiency)	$TE_{it} = \beta_0 + \beta_1 NP/NS_{it} + \beta_2 NP/TA_{it} + \beta_3 NS/TC_{it} + \beta_4 NS/TA_{it} + \beta_5 TC/TA_{it} + \beta_6 LTL/TA_{it} + \beta_7 FA/TA_{it} + \beta_8 CA/CL_{it} + \varepsilon_{it}$
-------------------------------	---

Model 2 (Technical Efficiency)	$PTE_{it} = \beta_0 + \beta_1 NP/NS_{it} + \beta_2 NP/TA_{it} + \beta_3 NS/TC_{it} + \beta_4 NS/TA_{it} + \beta_5 TC/TA_{it} + \beta_6 LTL/TA_{it} + \beta_7 FA/TA_{it} + \beta_8 CA/CL_{it} + \varepsilon_{it}$
-----------------------------------	--

Table 5 includes Tobit regression models. Accordingly, the factors affecting the total efficiency of airlines in the model 1 and the factors affecting their technical efficiency in the model 2 were examined.

**Table 6. Large-Scale Traditional Airlines Tobit Regression Results (Total Efficiency)**

<b>Dependent Variable: TE</b>				
<b>Variables</b>	<b>Coefficient</b>	<b>Std. Error</b>	<b>z</b>	<b>p-value</b>
Constant	-1101.406	603.2398	-1.83	0.108
Net Profit/ Net Sales Or Revenues	42.61463	22.31122	1.91	<b>0.056***</b>
Net Profit/ Total Asset	17.60131	24.97727	-0.70	0.481
Net Sales Or Revenues/ Total Capital	0.0003292	0.000129	2.56	<b>0.011**</b>
Net Sales Or Revenues/ Total Asset	3.850.297	2.038392	1.89	<b>0.059***</b>
Total Capital / Total Asset	-10.1947	3.236625	-3.15	<b>0.002*</b>
Long Term Liabilities/ Total Asset	2.900.955	1.959032	-1.48	0.139
Fixed Asset/ Total Asset	-18.5851	5.741303	3.24	<b>0.001*</b>
Current Asset/ Current Liabilities	1.699.749	0.864982	1.97	<b>0.049**</b>
Number of Observations = 152				

Note: \*, \*\* and \*\*\* values show that the test statistics are significant at 1%, 5% and 10% significance level, respectively.

According to Table 6, net profit/net sales, net sales/total capital, net sales/total asset and current asset/current liabilities ratios have positive and significant effect on total efficiency of large-scaled traditional airlines; total capital/total asset and fixed asset/total asset ratios have negative and significant effect.

**Table 7. Large-Scale Traditional Airlines Tobit Regression Results (Technical Efficiency)**

<b>Dependent Variable: PTE</b>				
<b>Variables</b>	<b>Coefficient</b>	<b>Std. Error</b>	<b>z</b>	<b>p-value</b>

Constant	-62.74716	714.4388	-0.09	0.930
Net Profit/ Net Sales Or Revenues	59.21304	25.73391	2.3	<b>0.021**</b>
Net Profit/ Total Asset	51.15.762	28.81586	-1.78	<b>0.076***</b>
Net Sales Or Revenues/ Total Capital	0.0000482	0.000148	0.33	0.744
Net Sales Or Revenues/ Total Asset	3.619759	2.609721	1.39	0.165
Total Capital / Total Asset	-20.66.674	4.550536	-4.54	<b>0.000*</b>
Long Term Liabilities/ Total Asset	5.037.968	2.300518	-2.19	<b>0.029**</b>
Fixed Asset/ Total Asset	-18.91751	7.211217	2.62	<b>0.009*</b>
Current Asset/ Current Liabilities	0.3906795	1.049657	-0.37	0.710
Number of Observations = 152				

Note: \*, \*\* and \*\*\* values show that the test statistics are significant at 1%, 5% and 10% significance level, respectively.

According to Table 7, net profit/net sales, net profit/total asset and long term liabilities/total asset ratios have positive and significant effect on technical efficiency of large-scaled traditional airlines; total capital/total asset and fixed asset/total asset ratios have negative and significant effect.

**Table 8. Medium-Scaled Traditional Airlines Tobit Regression Results (Total Efficiency)**

<b>Dependent Variable: TE</b>				
<b>Variables</b>	<b>Coefficient</b>	<b>Std. Error</b>	<b>z</b>	<b>p-value</b>
Constant	435.3806	598.053	0.73	0.467
Net Profit/ Net Sales Or Revenues	29.99.861	18.23184	1.65	<b>0.084***</b>
Net Profit/ Total Asset	1.817.831	23.35163	0.08	0.938
Net Sales Or Revenues/ Total Capital	0.0941276	0.04608	2.04	<b>0.041**</b>
Net Sales Or Revenues/ Total Asset	3.721916	1.764929	2.11	<b>0.035**</b>
Total Capital / Total Asset	-1.432.276	3.42981	0.42	0.676
Long Term Liabilities/ Total Asset	3.683.281	2.854.654	-1.29	0.197

Fixed Asset/ Total Asset	3.80521	6.551.261	-0.58	0.561
Current Asset/ Current Liabilities	-5.273.947	1.819.662	-2.9	<b>0.004*</b>
Number of Observations = 144				

Note: \*, \*\* and \*\*\* values show that the test statistics are significant at 1%, 5% and 10% significance level, respectively.

According to Table 8, net profit/net sales, net sales/total capital and net sales/total asset ratios have positive and significant effect on total efficiency of medium-scaled traditional airlines; current asset/current liabilities ratio has negative and significant effect.

**Table 9. Medium-Scaled Traditional Airlines Tobit Regression Results (Technical Efficiency)**

<b>Dependent Variable: PTE</b>				
<b>Variables</b>	<b>Coefficient</b>	<b>Std. Error</b>	<b>z</b>	<b>p-value</b>
Constant	784.3295	692.6901	3.13	0.258
Net Profit/ Net Sales Or Revenues	26.50562	22.45751	1.18	0.238
Net Profit/ Total Asset	8.454898	29.2724	-0.29	0.773
Net Sales Or Revenues/ Total Capital	0.067058	0.052473	1.28	0.201
Net Sales Or Revenues/ Total Asset	1.719802	2.086472	0.82	0.410
Total Capital / Total Asset	-7.279739	3.839395	-1.9	<b>0.058***</b>
Long Term Liabilities/ Total Asset	19.58584	3.409046	-5.75	<b>0.000*</b>
Fixed Asset/ Total Asset	9.546106	7.334218	1.30	0.193
Current Asset/ Current Liabilities	-4.150924	2.092334	-1.98	<b>0.047**</b>
Number of Observations = 144				

Note: \*, \*\* and \*\*\* values show that the test statistics are significant at 1%, 5% and 10% significance level, respectively.

According to Table 9, total capital/total asset and current asset/current liabilities ratios have negative and significant effect on technical efficiency of medium-scaled traditional airlines; long term liabilities/total asset ratio has positive and significant effect.

**Table 10. Low Cost Airlines Tobit Regression Results (Total Efficiency)**

<b>Dependent Variable: TE</b>
-------------------------------

Variables	Coefficient	Std. Error	z	p-value
Constant	1475.052	404.5322	3.65	<b>0.000*</b>
Net Profit/ Net Sales Or Revenues	37.51668	9.041321	4.15	<b>0.000*</b>
Net Profit/ Total Asset	13.89739	11.500	1.21	0.227
Net Sales Or Revenues/ Total Capital	-0.468112	0.3190152	-1.47	0.142
Net Sales Or Revenues/ Total Asset	2.412907	1.364884	1.77	<b>0.077***</b>
Total Capital / Total Asset	-12.11053	3.950281	-3.07	<b>0.002*</b>
Long Term Liabilities/ Total Asset	3.76603	2.716497	-1.39	0.166
Fixed Asset/ Total Asset	7.271833	3.76349	-1.93	<b>0.053***</b>
Current Asset/ Current Liabilities	-2.936782	705.15225	-4.16	<b>0.000*</b>
Number of Observations = 136				

Note: \*, \*\* and \*\*\* values show that the test statistics are significant at 1%, 5% and 10% significance level, respectively.

According to Table 10, net profit/net sales, net sales/total asset and fixed asset/total asset ratios have positive and significant effect on total efficiency of low cost airlines; total capital/total asset and current asset/current liabilities ratio has negative and significant effect.

**Table 11. Low Cost Airlines Tobit Regression Results (Technical Efficiency)**

<b>Dependent Variable: PTE</b>				
Variables	Coefficient	Std. Error	z	p-value
Constant	2.030819	4.189428	4.15	<b>0.000*</b>
Net Profit/ Net Sales Or Revenues	42.1238	10.1578	-0.04	0.966
Net Profit/ Total Asset	0.5274682	1.252.945	-1.25	0.212
Net Sales Or Revenues/ Total Capital	-0.4472962	0.358485	1.08	0.280
Net Sales Or Revenues/ Total Asset	1.54271	1.428368	-3.49	<b>0.000*</b>

Total Capital / Total Asset	-14.99	4.294207	-1.53	0.125
Long Term Liabilities/ Total Asset	4.391228	2.864436	-2.36	<b>0.018**</b>
Fixed Asset/ Total Asset	9.115059	3.864073	-3.85	<b>0.000*</b>
Current Asset/ Current Liabilities	-3.122265	0.811982	4.85	<b>0.000*</b>
Number of Observations = 136				

Note: \*, \*\* and \*\*\* values show that the test statistics are significant at 1%, 5% and 10% significance level, respectively.

According to Table 11, net sales/total asset, long term liabilities/total asset and fixed asset/total asset ratios have positive and significant effect on technical efficiency of low cost airlines; current asset/current liabilities ratio has negative and significant effect.

## 5. CONCLUSION

In this study, where the financial performance of the airlines applying different business models for the period 2010-2017 was compared, efficiency measurement of the airlines was first performed by Data Envelopment Analysis. In the later stage, the variables that had an effect on the efficient scores were estimated by the Tobit regression model.

As a result of the efficiency measurement made by Data Envelopment Analysis for the period of 2010-2017, the number of efficient companies in large-scaled traditional airlines was 30%, 20% in medium-scaled traditional airlines and 47% in low-cost airlines. In this respect, it can be said that low-cost airlines outperformed traditional airlines in terms of financial efficiency.

Large-scaled traditional airlines performed better financially than medium-scaled traditional airlines. In this respect, it can be said that as the scale size increases in traditional airlines, the efficiency will increase.

W6 (Wizz Air), VY (Vueling Airlines) and JT (Lion Air) coded low-cost airlines were efficient for both models during the entire period. On the other hand, all traditional airlines were not efficient for the same period. As of 2010-2017, out of large-scaled traditional airlines, NH (All Nippon Airways), AV (Avianca), KE (Korean Airlines), LA (Latam Airlines) and OO (Skywest) coded airlines; out of medium-scaled traditional airlines, NZ (Air Newzealand), BR (Ewa Airways), TG (Thai Airways) and VA (Virgin Australia) coded airlines and out of low-cost airlines, D8 (Norwegian Air) and WS (Westjet Airlines) coded airlines were not efficient throughout the entire period.

Table 12 shows variables that have a significant effect on efficiency scores which are obtained by Tobit regression model.

**Table 12. Traditional and Low Cost Airlines Tobit Regression Results**

	TOTAL EFFICIENCY	TECHNICAL EFFICIENCY
--	------------------	----------------------

Traditional Airlines (Large-Scaled)	<b>NP/NS*** (+)</b> <b>NS/TC**(+)</b> <b>NS/TA***(+)</b> <b>TC/TA* (-)</b> <b>FA/TA*(-)</b> <b>CA/CL**(+)</b>	<b>NP/NS** (+)</b> <b>NS/TA***(+)</b> <b>TV/TA* (-)</b> <b>LTL/TA**(+)</b> <b>FA/TA*(-)</b>
Traditional Airlines (Medium-Scaled)	<b>NP/NS*** (+)</b> <b>NS/TC**(+)</b> <b>NS/TA**(+)</b> <b>CA/CL*(-)</b>	<b>TC/TA*** (-)</b> <b>LTL/TA*(+)</b> <b>CA/CL**(-)</b>
Low Cost Airlines	<b>NP/NS* (+)</b> <b>NS/TA***(+)</b> <b>TC/TA* (-)</b> <b>FA/TA***(+)</b> <b>CA/CL*(-)</b>	<b>NS/TA*(+)</b> <b>LTL/TA**(+)</b> <b>FA/TA*(+)</b> <b>CA/CL*(-)</b>

Note: \*, \*\* and \*\*\* values show that the test statistics are significant at 1%, 5% and 10% significance level, respectively.

According to table 12, current asset/current liabilities ratio has positive effect on the total efficiency of large-scaled traditional airlines, it has negative effect on the total and technical efficiencies of medium-scaled traditional and low-cost airlines. This shows that while the increase in liquidity has a positive effect on the efficiency of large-scaled traditional airlines, it has a negative effect on the efficiency of medium-sized traditional airlines and low-cost airlines.

Net profit/net sales ratio has a positive impact on the overall efficiency of traditional and low cost airlines. This suggests that the increase in net profit/ net sales ratio has positively affected the efficiency of traditional and low-cost airlines.

While fixed assets / total assets ratio had a negative impact on the total and technical efficiencies of large-scaled traditional airlines, it had positive effect on the total and technical efficiencies of low-cost airlines. This indicates that the increase in fixed assets negatively affects the efficiency of large-scaled traditional airlines, while positively affects the efficiency of low-cost airlines.

It was determined that total capital/total asset ratio had negative effect on the total and technical efficiencies of large-scaled traditional airlines; on the technical efficiency of middle-sized traditional airlines and on the total efficiency of low cost airlines. This suggests that the increase in equity has adversely affected the efficiency of traditional and low-cost airlines.



The net sales / total asset ratio was found to have a positive effect on the total efficiency of traditional airlines and the total and technical efficiency of low cost airlines. This suggests that the increase in net sales has adversely affected the efficiency of traditional and low-cost airlines.

The net sales / total capital ratio has a positive impact on the overall efficiency of large-scaled traditional airlines and on the technical efficiency of medium-scaled traditional airlines. This indicates that the increase in net sales/equity ratio has positively affected the efficiency of traditional airlines.

The long-term liabilities/ total asset ratio has a positive effect on the technical efficiency of traditional airlines and low-cost airlines. This suggests that the use of long term liabilities has positively affected the efficiency of traditional and low-cost airlines.

The net profit/ total asset ratio has been found to have a positive and meaningful impact on the technical efficiency of large-scaled traditional airlines. This indicates that the increase in profitability has positively affected the efficiency of large-scaled traditional airlines. There was no significant relationship between the profitability ratio and the efficiency of medium-sized traditional and low-cost airlines.

The results of both financial efficiency analysis and regression analysis of the airlines applying the traditional and low-cost business models showed different results for both groups. In this respect, this study provides the opportunity to develop new strategies to increase operational and financial efficiency by providing the managers of airlines to examine, evaluate and analyze the data resulting from efficiency and regression analysis.

## REFERENCES

- ADLER, N., FRIEDMAN, L. and SINUANY-STERN, Z. (2002). "Review of Ranking Methods in the Data Envelopment Analysis Context", *European Journal of Operational Research*, 140: 249-265.
- AKAN, Y. and ÇALMAŞUR, G. (2011). "Etkinliğin Hesaplanmasında Veri Zarflama Analizi ve Stokastik Sınır Yaklaşımı Yöntemlerinin Karşılaştırılması", *Atatürk Üniversitesi İktisadi İdari Bilimler Dergisi*, 25: 13-32.
- BAKIR, M., AKAN, Ş., KIRACI, K., KARABASEVIC, D., STANUJKIC, D. and POPOVIC, G. (2020). "Multiple- Criteria Approach Of The Operational Performance Evaluation In The Airline Industry: Evidence From Emerging Market", *Romanian Journal of Economic Forecasting*, 23(2): 149-172.
- BARBOT, C., COSTA, A. and SOCHIRCA, E. (2008). "Airlines Performance in the New Market Context: A Comparative Productivity", *Journal of Air Transport Management*, 14 (5): 270-274.
- BHADRA, D. (2009). "Race to The Bottom or Swimming Upstream: Performance Analysis of US Airlines", *Journal of Air Transport Management*, 15(5): 227-235.
- CHANG, Y.-T., PARK, H.-s., JEONG, J.-B. and LEE, J.-w. (2014). "Evaluating Economic And Environmental Efficiency Of Global", *Transportation Research Part D*, 27(1): 46-50.

- CHARNES, A., COOPER, W. W. and RHODES, E. L. (1978). "Measuring The Efficiency of Decision Making Units", *European Journal of Operational Research*, 2(6): 429-444.
- CHIOU, Y. C. and CHEN, Y. H. (2006). "Route-Based Performance Evaluation of Taiwanese Domestic Airlines Using Data Envelopment Analysis. *Transportation Research Part E: Logistics and Transportation Review*, 42(2): 116-127.
- COOK, W. D. and ZHU, J. (2005). *Modeling Performance Measurement Application and Implementation Issues in DEA*, Springer, New York.
- COOPER, W., SEIFORD, L. and TONE, K. (2007). *Data Envelopment Analysis a Comprehensive Text with Models, Applications References and Dea- Solver Software*, Springer, Newyork.
- ELSAYED, A. and KHALIL, N. S. (2017). "Evaluate and Analysis Efficiency of Safaga Port Using DEA-CCR, BCC and SBM Models–Comparison with DP World Sokhna", *IOP Conference Series: Materials Science and Engineering*, 245(4): 1-11.
- GOOD, D. H., RÖLLER, L.-H. and SICKLES, R. C. (1995). "Airline Efficiency Differences Between Europe and the US: Implications For The Pace of EC İntegration And Domestic Regulation", *European Journal of Operational Research*, 80(3): 508-518.
- GREENE, W. H. (2003). *Econometric Analysis*, Prentice Hall, New Jersey.
- GUJARATI, D. N. and PORTER, D. C. (2012). *Temel Ekonometri. (Ü. Şenesen. ve G. Şenesen, Çev.), Literatür Yayıncılık, İstanbul.*
- HEYDARI, C., OMRANI, H. and TAGHIZADEH, R. (2020). "A fully fuzzy network DEA-Range Adjusted Measure model for evaluating airlines efficiency: A case of Iran", *Journal of Air Transport Management*, 89(3): 1-18.
- KIRACI, K. and BAKIR, M. (2020). "Evaluation Of Airlines Performance Using An Integrated Crtic And Codash Methodology: The Case of Star Alliance Member Airlines", *Studies in Business and Economics*, 15(1): 83-99.
- LANG, P., YOLALAN, R. and KETTANI, O. (1995). "Controlled Envelopment By Face Extension", *Journal of the Operational Research Society*, 46(4): 473-491.
- LEE, B. and WORTHINGTON, A. (2014). "Technical Efficiency of Mainstream Airlines and Low-Cost Carriers: New Evidence Using Bootstrap Data Envelopment Analysis Truncated Regression", *Journal of Air Transport Management*, 38(2): 15-20.
- LIN, Y.-H. and HONG, C.-F. (2020). "Efficiency and effectiveness of airline companies in Taiwan and Mainland China", *Asia Pacific Management Review*, 25(1): 13-22.
- LU, W.-M., WANG, W.-K., HUNG, S.-W. and LU, E.-T. (2012). *The Effects of Corporate Governance on Airline Performance: Production and Marketing Efficiency Perspectives. Transportation Research Part E*, 48(2): 529-544.
- OHSATO, S. and TAKAHASHI, M. (2015). "Management Efficiency in Japanese Regional Banks: A Network DEA", *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 172(1): 511-518.

- PINEDA, P. G., LIOU, J. J., HSU, C.-C. and CHUANG, Y.-C. (2018). An integrated MCDM model for improving airline operational and financial performance. *Journal Of Air Transport Management*, 68 (2): 103-117.
- PIRES, H. M. and FERNANDES, E. (2012). Malmquist Financial Efficiency Analysis For Airlines", *Transportation Research Part E*, 48(5): 1049-1055.
- POURJAVAD, E., and SHIROUYEHZAD, H. (2014). "A Data Envelopment Analysis Approach For Measuring The Efficiency in Continuous Manufacturing Lines: A Case Study", *International Journal of Services and Operations Management*, 18(2): 142-158.
- SCHEFCZYK, M. (1993). "Operational Performance of Airlines: An Extension of Traditional Measurement Paradigms", *Strategic Management Journal*, 14(4): 301-317.
- SCHERAGA, C. A. (2004). "Operational Efficiency Versus Financial Mobility in The Global Airline Industry: A Data Envelopment and Tobit Analysis" *Transportation Research Part A*, 38(5): 383-404.
- ŞENGÜL, Ü., ESLAMIAN, S. and EREN, M. (2013). "Türkiye'de İstatistiki Bölge Birimleri Sınıflamasına Göre Düzey 2 Bölgelerinin Ekonomik Etkinliklerinin VZA Yöntemi ile Belirlenmesi ve Tobit Model Uygulaması", *Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi Yönetim Bilimleri Dergisi*, 11(21): 75-99.
- ÜÇDOĞRUK, Ş., AKIN, F. and EMEÇ, H. (2001). "Türkiye Hanehalkı Eğlence Kültür Harcamalarında Tobit Modelin Kullanımı", *Gazi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 3(3):13-26.
- VASIGH, B. (2015). *Foundations Of Airline Finance: Methodology And Practice*, Routledge Taylor & Francis Group, New York.
- WANG, W.-K., LIN, F., TING, I. W., KWEH, Q. L., LU, W.-M. and CHIU, T.-Y. (2017). "Does Asset-Light Strategy Contribute to The Dynamic Efficiency of Global Airlines?", *Journal of Air Transport Management*, 62(4): 99-108.
- WENG, S. J., WU, T., BLACKHURST, J. and MACKULAK, G. (2009). "An Extended DEA Model For Hospital Performance Evaluation and Improvement", *Health Service Outcomes Research Method*, 9(9): 39-53.
- YOLALAN, R. (1993). *İşletmelerarası Görelî Etkinlik Ölçümü*, Milli Produktivite Merkezi Yayınları, Ankara.
- ZHOU, H., Yi, Y., CHEN, Y. and ZHU, J. (2018). "Data Envelopment Analysis Application in Sustainability: The Origins, Development and Future Directions", *European Journal of Operational Research*, 264(1): 1-16.

## APPENDIX - Airlines and IATA Codes

TRADITIONAL AIRLINES (LARGE SCALED)		TRADITIONAL AIRLINES (MEDIUM SCALED)		LOW COST AIRLINES	
KOD	AIRLINES	KOD	AIRLINES	KOD	AIRLINES
SU	AEROFLOT	AM	AEROMEXICO	G9	AIR ARABIA
AC	AIR CANADA	NZ	AIR NEW ZEALAND	AK	AIRASIA
CA	AIR CHINA	AS	ALASKA AIR	G4	ALLEGiant AIR
AF/KL	AIR FRANCE - KLM	OZ	ASIANA AIRLINES	5J	CEBU PASIFIC AIR
AA	AMERICAN AIRLINES	CX	CATHAY PACIFIC	U2	EASYJET
NH	ALL NIPPON AIRWAYS	CI	CHINA AIRLINES	G3	GOL LINHAS
AV	AVIANCA	CM	COPA HOLDINGS	6E	INDIGO
MU	CHINA EASTERN	BR	EVA AIRWAYS	B6	JETBLUE AIRWAYS
CZ	CHINA SOUTHERN	AY	FINNAIR	JT	LION AIR
DL	DELTA AIR LINES	GA	GARUDA INDONESIA	D8	NORWEGIAN AIR
JL	JAPAN AIRLINES	HU	HAINAN AIRLINES	FR	RYANAIR
KE	KOREAN AIRLINES	HA	HAWAIIAN AIRLINES	WN	SOUTHWEST AIRLINES
LH	LATAM AIRLINES	QJ	JET AIRWAYS	NK	SPIRIT AIRLINES

LA	LUFTHANSA	PR	PHILIPPINE AIRLINES	9C	SPRING AIRLINES
QF	QANTAS AIRWAYS	SC	SHANDONG AIRLINES	VY	VUELING AIRLINES
SK	SAS	SQ	SINGAPORE AIRLINES	WS	WESTJET AIRLINES
OO	SKYWEST	TG	THAI AIRWAYS	W6	WIZZ AIR
TK	TURKISH AIRLINES	VA	VIRGIN AUSTRALIA		
UA	UNITED CONTINENTAL				

# Futbol Hakemlerinin Zihinsel Dayanıklılık ve Örgüte Bağlılık İlişkisinde Öz Yeterliğin Aracılık Rolü<sup>1</sup>

(Araştırma Makalesi)

*The Mediating Role of Self-Efficacy in the Relationship Football Referees' Mental Toughness and Organizational Commitment*  
Doi: 10.29023/alanyaakademik.869477

**Altan ÖZCAN**

Mezun, Süleyman Demirel Üniversitesi, SBE, İşletme ABD  
altanozcan1@gmail.com  
Orcid No: 0000-0002-3642-1910

**Gaye ATILLA**

Doç. Dr., Süleyman Demirel Üniversitesi, İİBF, İşletme Bölümü  
gayeatilla@sdu.edu.tr  
Orcid No: 0000-0003-1421-917X

**Bu makaleye atıfta bulunmak için:** Özcan, A. & Atilla, G. (2021). "Futbol Hakemlerinin Zihinsel Dayanıklılık ve Örgüte Bağlılık İlişkisinde Öz Yeterliğin Aracılık Rolü". *Alanya Akademik Bakış*, 5(2), Sayfa No.815-837.

## ÖZET

### Anahtar kelimeler:

Futbol Hakemleri,  
Zihinsel Dayanıklılık,  
Örgüte Bağlılık,  
Öz Yeterlik.

Makale Geliş Tarihi:  
27.01.2021

Kabul Tarihi:  
28.04.2021

### Keywords:

Football Referees,  
Mental Toughness,  
Organizational  
Commitment,  
Self-Efficacy

Çalışmanın amacı, futbol hakemlerinin zihinsel dayanıklılık ve örgüte bağlılık arasındaki ilişkide öz yeterliğin aracılık rolünü incelemektir. Araştırmanın evreni 2018-2019 futbol sezonunda Antalya, Isparta ve Burdur illerinde farklı klasmanlarda görev alan faal futbol hakemlerinden, örnekleme ise Antalya, Burdur ve Isparta illerinde il ve aday hakem statüsünde bulunan 235 faal futbol hakeminden oluşmaktadır. Araştırmada veri toplama aracı olarak anket tekniği kullanılmıştır. Anket formunun oluşturulmasında kişisel bilgi formu, Sporda Zihinsel Dayanıklılık Envanteri, Örgüte Bağlılık Ölçeği ve Hakem Öz Yeterlik Ölçeği'nden yararlanılmıştır. Araştırma sonucunda elde edilen bulgular SPSS 22.0 istatistik paket programında değerlendirilmiştir. Yapılan analizler sonucunda değişkenler arasında pozitif yönlü anlamlı ilişkiler bulunmuştur. Zihinsel dayanıklılığın örgüte bağlılık üzerindeki etkisinde öz yeterliğin "kısmi aracılık" rolü üstlendiği tespit edilmiştir.

## ABSTRACT

The aim of the study is to investigate the mediating role of self-efficacy in the relationship between mental toughness and organizational commitment of football referees. The population of the study consists of active football referees in different classifications in Antalya, Burdur and Isparta provinces during the 2018-2019 football season. The sample of the study consists of 235 active football referees in Antalya, Burdur and Isparta provinces. The questionnaire technique was used as a data collection tool. Personal

<sup>1</sup> Bu çalışma SYL-6911 numaralı proje ile Süleyman Demirel Üniversitesi Bilimsel Araştırma Projeleri Koordinasyon Birimi tarafından desteklenen "Futbol Hakemlerinin Zihinsel Dayanıklılık ve Örgüte Bağlılık İlişkisinde Öz Yeterliğin Aracılık Rolü" başlıklı yüksek lisans tezinden türetilmiştir.

*information form, Inventory of Mental Toughness in Sports, Organizational Commitment Scale and Referee Self-Efficacy Scale were used in creating the questionnaire. The findings of the research were evaluated in SPSS 22.0 statistical package program. As a result of the analyzes, positive significant relationships were found between variables. The effect of mental toughness on the organization commitment has been determined that self-efficacy plays a partial mediation role.*

---

## 1. GİRİŞ

Yaşamın en önemli sosyal olgularından biri olan spor, ekonomiye dayalı sektörlerden biri olarak gelişimini devam ettirmektedir. Futbol, günümüzde kitleleri arkasından sürükleyen, birçok kişi tarafından sevilen ve ilgiyle takip edilen popüler bir spor dalıdır. Son yıllarda ekonomik gelişmelerle birlikte futbol, dünyanın en büyük endüstrilerinden biri haline gelmiştir. Futbolun yönetiminde önemli aktörlerden biri de hakemlerdir. Bu oyunu yöneten hakemlerin eğitimleri, fiziksel ve zihinsel durumları, ekonomik ve sosyo-kültürel düzeyleri ve de klasman seviyeleri gibi bazı faktörler açısından farklılık göstermektedir. Hakemlerin maç yönetimlerinin tartışılması konunun öz yeterlikle ilişkili olabileceğini düşündürmektedir.

Futbol hakemleri yoğun baskı ve stres altında performans göstermektedir. Wood ve Bandura (1989) öz yeterlik ile performans ilişkisine vurgu yapmaktadır. Öz yeterlik, “bireyin kendisinden beklenen durumları yönetmesini sağlayacak yeteneklere olan inancı” şeklinde ifade edilmiştir (Bandura, 1995). Oynanan müsabakanın skoruna ve gidişatına büyük etkisi olduğu düşünülen hakemlerin fiziksel ve zihinsel durumlarının verdikleri kararlara yüksek düzeyde etki ettiği düşünülmektedir. Bu bakımdan fiziksel yeterliklerinin yanında zihinsel olarak dayanıklı olmaları son derece önem arz etmektedir. Sheard (2013)’a göre zihinsel dayanıklılık: ilgili hedefleri gerçekleştirmek için sorumluluk alma ve mücadele etme özelliklerini taşımaktadır. Clough vd., (2002) tarafından yapılan araştırmada zihinsel dayanıklılığın ‘4C’ (Control, Challenge, Commitment, Confidence) dört temel unsurdan meydana geldiği belirtilmektedir. Bu bağlamda commitment (bağlılık) unsuru örgüte bağlılık kavramı ile ilişkilendirilebileceği öngörülmektedir.

Yapılan literatür incelemeleri sonucunda zihinsel dayanıklılık ve hakem öz yeterliğine ilişkin oldukça sınırlı sayıda araştırma bulunmuş, ancak burada kullanılan üç değişkenin birlikte incelendiği herhangi bir çalışmaya rastlanmamıştır. Bu, çalışmanın özgün yanıdır. Zihinsel dayanıklılık, örgüte bağlılık ve hakem öz yeterliği değişkenlerini aynı modelde incelemesi bakımından yazında yenidir. Ayrıca hakem öz yeterliğinin aracılık rolüne ilişkin de literatürde bir boşluk bulunmaktadır. Zihinsel dayanıklılık ve örgüte bağlılık ilişkisinde öz yeterliğin kısmi aracılık rolünün bulunması başka değişkenlerin aracılık etkisinin bulunabileceğine işaret etmektedir. Sonuç olarak bu araştırmada elde edilen bulguların literatüre önemli katkısı olacağı düşünülmektedir.

Bu çalışma üç bölümden oluşmaktadır. İlk olarak kavramsal çerçevede öz yeterlik, hakem öz yeterliği, zihinsel dayanıklılık, hakemlikte zihinsel dayanıklılık ve örgüte bağlılık kavramları hakkında bilgilere yer verilmiştir. İkinci olarak araştırmanın yöntemi ele alınmıştır. Üçüncü ve son olarak araştırmanın bulguları yorumlanmıştır.

## 2. KAVRAMSAL ÇERÇEVE

### 2.1. Öz Yeterlik

Bireyler duygu, düşünce ve davranışlarını karşılıklı etkileşimle şekillendirirler. Davranışlarını şekillendirmek için gözlemlemeyi temel öğrenim süreci olarak belirten görüş Aristo ve Plato'ya kadar dayanmaktadır (Peker, 2018: 7). John Dewey, insanların birbirinden öğrenme olgusunu ilk belirten isim olmuştur. Sosyal etkileşim doğrultusunda birey düşüncelerini ve deneyimlerini paylaşarak kendi belleğini şekillendirir. Sosyal öğrenme kavramını ilk kullanan kişi Julian Rotter olmuştur. Günümüzde sosyal öğrenme teorisinden bahsederken ilk akla gelen isim Albert Bandura'dır. 1960'lı yıllarda Albert Bandura'nın öğrenmeye yönelik geliştirdiği yaklaşım sosyal-davranışçılıktır. Bilişsel öğrenme kuramı ve analitik davranışçı kuram birleştirilerek sosyal öğrenme kuramı ortaya çıkmıştır (Yeşilyaprak, 2006: 220). Kurama göre öz yeterlik inancı, bireyin yaptığı seçimlerin ve gerçekleştirdiği çabanın, zorluklarla mücadele azim ve kararlılığının kaygı ve huzur derecesini etkilediği görüşü ortaya konmuştur (Usher ve Pajares, 2008: 751). Schunk'a göre sosyal öğrenme kuramı, öğrenmeyi "davranıştaki değişimler veya deneyimler yoluyla ortaya çıkan davranışsal potansiyel" olarak tanımlamaktadır (Sakız, 2014: 2).

Sosyal öğrenme kuramında bireyin kendi düşüncelerini eleştirebilir olması, yaptıklarının ve yapmadıklarının farkına vararak yaşaması açısından çok önemlidir. Çünkü öğrenme sürecinin ana unsuru bireyin yapacağı çalışmayı değerlendirebilmesidir. Bu durum öz yeterlik kavramıyla açıklanmıştır (Yeşilyaprak, 2002: 209). Öz yeterlik, sosyal öğrenme kuramının temel kavramıdır. Bireyin kendinin farkında olması durumudur. Bireyin sergilemesi gereken performans için kendi kapasitesini karşılaştırarak duruma göre harekete geçmelidir. Bu bağlamda öz yeterlik, bireyin karşılaştığı zorluklarla nasıl başa çıkabileceğine yönelik inancıdır (Yeşilyaprak, 2006: 229).

Öz yeterlik inancı, bireyin aktivite seçimini, harcanması gereken çabanın seviyesini ve başarı düzeyini etkilemektedir. Öz yeterlik inancı düşük olan sporcular öz yeterlik inancı yüksek olan sporculara göre takıma uyum sağlama konusunda zorluk yaşamaktadır. Bu bağlamda öz yeterlik inancı düşük sporcular öz yeterlik inancı yüksek sporculara göre daha düşük başarı göstermektedir (Aydın, 2018: 46).

### 2.1.1. Hakem Öz Yeterliği

Hakem öz yeterliği, Feltz (2008) tarafından Bandura'nın ortaya koyduğu öz yeterlik teorisinden yola çıkılarak hakemlik mesleği bağlamında kavramsallaştırılmıştır. Hakem öz yeterliği (referee self-efficacy), hakemlerin yaptıkları işte başarılı performans kapasitesine sahip olmalarına ilişkin inanç şeklinde ifade edilmiştir (aktaran Karaçam ve Pulur, 2019: 117). Hakem öz yeterliğine ilişkin ön kavramsal model, Guillén ve Feltz (2011: 2) tarafından oluşturulmuştur. Buna yönelik aşağıda yer alan Tablo 1'de hakem öz yeterliğine ilişkin model belirtilmiştir.

**Tablo 1. Hakem Öz Yeterlik Modeli**

Öz Yeterlik Kaynakları	Öz Yeterlik Boyutları	Çıktılar
<b>Ustalık Deneyimi</b> <i>"Hakem olarak deneyim, geçmiş performans, hocalık deneyimi, kural bilgisi"</i>		
<b>Diğer Önemli Kaynaklar</b> <i>"Değerlendiricilerin varlığı ve geri dönüşü, hakem arkadaşlarının, oyuncu, antrenör vb."</i>	<i>"Fiziksel yeterlik Oyun bilgisi"</i>	<i>"Hakem davranışı Hakem memnuniyeti Hakem performansı Hakem stresi"</i>



<i>geri dönüşü”</i>	<i>Karar verme</i>	<i>Antrenör davranışı</i>
<b>Fiziksel Zihinsel Hazırlık</b>	<i>becerileri Psikolojik</i>	<i>Sporcu davranışı</i>
<i>“Amaç belirleme, ısınma, fiziksel kondisyon”</i>	<i>beceriler Stratejik</i>	<i>Sporcuların</i>
<b>Paydaşların Nitelikleri</b>	<i>beceriler</i>	<i>kurallara uyması”</i>
<i>“Nitelikli maça nitelikli partnerle</i>	<i>İletişim ve Oyun kontrolü”</i>	
<i>görevlendirilme, hava şartlarının uygunluğu,</i>		
<i>sahaya aşinalık”</i>		

Kaynak: (Guillén ve Feltz, 2011: 2)

Öz yeterliğe ilişkin alan yazını incelendiğinde eğitim bilimleri alanında özellikle öğretmen örnekleminde ele alınan çalışmalara sıklıkla rastlanmaktadır. Spor bilimleri alanında antrenörler ve sporculara yönelik oldukça araştırma yapılmasına rağmen yazında hakemliğin öz yeterlik kavramı ile ilişkisinin yeterince araştırılmadığı görülmektedir.

Staples vd. (1999: 760) yüksek öz yeterlik inancının örgüte bağlılık, iş başarısı ve iş tatmini düzeylerini arttırdığına vurgu yapmaktadır. Yüksek öz yeterliğe sahip hakemlerin mesleğe daha bağlı, performanslarının daha etkili, kararlarının daha doğru olması bakımından yönetici ve yetkililerden daha fazla saygı gördükleri belirtilmektedir (Guillén ve Feltz, 2011: 2).

Ceylan vd. (2017: 282) farklı klasmanlarda görev yapan futbol hakem ve yardımcı hakemlerinin sarginlik ve öz yeterlik düzeylerini incelemişlerdir. Karadeniz Bölgesi’nde farklı klasmanlarda görev alan 326 hakem ve yardımcı hakem çalışmaya katılım sağlamıştır. Hakemlerin klasman düzeyleri, hakemlik yapma süresi, eğitim düzeyleri ve görev yaptıkları il bakımından farklılıklar incelenmiştir. Çalışmada bölge, yaş ve tecrübeye göre farklılıklar tespit etmiştir. Sarginlik ve öz yeterlik düzeylerinin futbol hakemliğindeki önemini vurgulamıştır.

Koçak vd. (2017: 129) üniversite spor federasyonu futbol 1. Ligi müsabakalarına katılım gösteren öğrencilere ilişkin psikolojik sağlamlık ve öz yeterlik düzeylerinin belirlenmesine yönelik yapmış oldukları çalışmanın sonucunda öğrencilerin psikolojik sağlamlık düzeylerinin orta düzeyde, öz yeterliklerinin yüksek düzeyde olduğunu tespit etmiştir.

Eskiycek vd. (2018: 72) yüzme hakemlerinin genel öz yeterlik inançlarını incelemiştir. 212 yüzme hakeminin katılım sağladığı çalışmada hakemlerin öz yeterlik inançları yaş, cinsiyet, eğitim düzeyi, klasman, hakemliği seçme nedeni, hakemlik yapma süresi, hakemlik yapma memnuniyeti değişkenlerine göre anlamlı farklılıklar göstermiştir.

Yıldırım ve Atilla (2020: 59) öğrencilerde öz yeterliğin bilinçli farkındalık ve benlik saygısına etkisini incelemiştir. 124 öğrencinin katılım sağlamıştır. Çalışmanın sonucunda öz yeterliğin bilinçli farkındalık ve benlik saygısı üzerinde anlamlı bir etkisinin olduğunu belirtmiştir.

Bayram vd. (2020: 24) hakemlerde öz yeterlik, örgütsel sessizlik ve yaşam doyumu arasındaki ilişkiyi incelemiştir. Farklı branşlarda görev yapan 250 hakemin katılım sağladığı çalışmada öz yeterliğin örgütsel sessizlik ve yaşam doyumu değişkenlerine anlamlı bir etkisinin olduğunu belirlemiştir.

## 2.2. Zihinsel Dayanıklılık

Dayanıklılık, yapılan egzersizde kas yorgunluğu olmadan veya kas yorgunluğu olmasına rağmen antrenmana devam etme özelliğidir ve performans faktörleri içinde önemli bir yere sahiptir (Akıl, 2007: 2). Alan yazınında zihinsel dayanıklılık, psikolojik sağlamlık, mental dayanıklılık ve psikolojik dayanıklılık benzer kavramlar olarak kullanılmıştır. Spor

psikolojisinde sıklıkla kullanılan bir kavram olan zihinsel dayanıklılığa ilişkin yazında çeşitli tanımlamalar yapılmıştır. Spor ve egzersiz psikolojisinin ilk zamanlarında zihinsel dayanıklılık, doruk performans ile ilişkilendirilerek “yılmazlık” ve “kararlılık” kavramlarının yerine kullanılmıştır (Moran, 2004; aktaran Akman, 2019: 5).

Zihinsel dayanıklılık, başarılı olamama, sorumluluk artışı, çatışma, terslik gibi olumsuz durumlarda bireyin kendini toparlaması için kullanılan ve geliştirilebilen psikolojik kapasite olarak nitelendirilmiştir (Luthans, 2002). Graham, Hanton ve Connaughton (2002: 205), zihinsel dayanıklılık kavramının uygulamalı spor psikolojisinde sıklıkla kullanılmasına rağmen az anlaşılan kavramlardan biri olarak konunun önemini belirtmektedir.

Connaughton vd., (2008: 83) zihinsel dayanıklılığın gelişiminde birçok unsurun bulunduğunu belirtmektedir. Bu unsurlar; motivasyonel iklim, çevresel iklim (akrabalar, akranlar, takım arkadaşları, antrenörler, spor psikologları), spor içi ve spor dışı deneyimler, psikolojik yetenekler ve stratejiler, başarıya ulaşmak için istek ve içselleşmiş güdüler olarak vurgulanmıştır. Clough vd., (2002) çalışmasında zihinsel dayanıklılığın dört temel bileşenden meydana geldiğini ifade etmiştir. Buna ilişkin model Tablo 2’de açıklanmaktadır.

**Tablo 2. Zihinsel Dayanıklılık 4C Modeli**

Bileşen	Tanımlama	Gelişim Stratejisi Örneği
<i>Kontrol (Control)</i>	<i>“Birden fazla durumu idare edebilme, başka bir dış etkinin kontrolü altına girmeden performans sürdürme becerisi”</i>	<i>“Antrenmanlarda dikkat dağıtabilecek unsurların eklenmesi”</i>
<i>Meydan Okuma (Challenge)</i>	<i>“Olası tehditleri kişisel gelişim fırsatı olarak görebilme ve sürekli gelişen çevresel değişimi kavrayabilme”</i>	<i>“Değişen durumlara yönelik adaptasyonun artırılması”</i>
<i>Kararlılık (Commitment)</i>	<i>“Zorluklara rağmen belirlenen hedefe ulaşmaya yönelik çaba ve amaç göstermek ile yakından ilişkili olma”</i>	<i>“Hedef belirleme ve hedeflere ulaşabilme”</i>
<i>Özgüven (Confidence)</i>	<i>“Başarısızlıklara rağmen kendine olan inancı sürdürme ve rakipler karşısında sinmeme becerisi”</i>	<i>“Zor durumlara yüzleşme ve başa çıkabilme”</i>

Kaynak: (Clough vd., 2002; aktaran Bayköse ve Keskin, 2018: 45).

### 2.2.1. Hakemlikte Zihinsel Dayanıklılık

Hakemlerin yoğun baskı altında hızlı ve doğru yönde karar vermesi beklenirken, bu kararlarla oyunun sonucuna da önemli derecede etki edilmektedirler. Zihinsel dayanıklılık, bireyin hedefe ulaşmak adına zor durumlarda yeteneklerine olan inancı ve rakiplerden daha iyi olduğunu düşünme durumudur (Sheard, 2013; aktaran Altıntaş, 2015: 11). Bu kapsamda özellikle futbolda zihinsel dayanıklılık önemli bir boyut kazanmıştır. Zihinsel dayanıklılık yazınında bireysel sporcular ve takım sporcularına yönelik pek çok araştırma yapılmasına rağmen hakem örnekleminde az sayıda çalışmaya rastlanmıştır.

Slack vd. (2013: 302) İngiltere Premier Lig’de görev yapan hakemlerin zihinsel dayanıklılık özelliklerini inceleyen çalışmada çeşitli faktörleri tanımlamışlardır. Bu faktörler; baskı ile başa çıkma, esneklik, sağlam öz inanç, sert tutum, başarı çabası, yüksek iş ahlakı ve oyun zekâsı şeklinde temalandırılmıştır.

Slack vd., (2014: 1) İngiltere Premier Lig’de görev alan futbol hakemlerinin zihinsel dayanıklılığın gerektirdiği davranışlarını ve bilişlerini belirlemeye yönelik yarı yapılandırılmış bir mülakat gerçekleştirmiştir. İçerik analizi yoluyla 70 durum beş üst düzey temaya dönüştürülmüştür. Bu temalar; maç öncesi durumlar, maç sırası durumlar, maç sonrası durumlar, genel hakemlik durumları ve genel yaşam durumları olarak ele alınmıştır.

Samuel (2015: 6) elit futbol hakemlerinin taleplerine yönelik kapsamlı bir psikolojik hazırlık çerçevesi oluşturmuştur. İyi bir performans göstermeleri için hakemlerin doğru konum alarak doğru kararlar vermeli, hatalı bir karar sonrası dikkatini ve öz yeterliğini korumalı, etkili oyun yönetimi becerileri ile oyunculara saygı duymalı, ortak bir zihinsel model oluşturup ekibi ile etkili iletişim kurması gerektiğine değinmiştir.

Miçooğulları vd., (2017: 1970) futbol hakemlerinin arasındaki zihinsel dayanıklılık düzeylerini karşılaştırdığı çalışmada hakemlerin kıdem yılı ile zihinsel dayanıklılıkları arasında anlamlı farklılıklar ortaya çıkmıştır. 14 yıl ve üzeri hakem tecrübesi bulunan hakemlerin 0-5 ve 6-10 yılları arasında hakemlik tecrübesine sahip olan hakemlere göre zihinsel olarak daha dayanıklı olduklarını saptamıştır.

Ekmekçi ve Miçooğulları (2017: 892) elit ve klasman hakemlerinden oluşan 88 futbol hakemi örneklemindeki çalışmanın sonucunda hakemlerin klasmanları ve spor deneyim yaşları arasında farklılıklara ulaşımlardır. Elit hakemlerin klasman hakemlerine göre zihinsel dayanıklılıkları daha üst seviyede çıkmıştır.

Yıldız ve Yılmaz (2017: 848) sporcularda zihinsel dayanıklılık ve öz yeterlik düzeyleri arasındaki ilişkiyi inceleyen çalışmada zihinsel dayanıklılık ile öz yeterlik arasında pozitif yönlü anlamlı ilişki olduğunu saptamış, yaş değişkeni ve eğitim düzeyi değişkeni bakımından zihinsel dayanıklılık düzeylerinin farklılaştığına değinmiştir.

### 2.3. Örgüte Bağlılık

Türkçe literatürde çoğunlukla örgütsel bağlılık olarak karşımıza çıkan *organizational commitment* kavramı, kavramın gerçek anlamı gereğince bu çalışmada tercihen örgüte bağlılık olarak ele alınmıştır. Zira kavrama adını veren bağlılığın, örgütsel bir durumu değil bireyin örgüte yönelik bağlılığını ifade ettiği düşünülmektedir. Bağlılık, insanın ihtiyaç duyduğu en temel duygu durumlarından biridir. Türk Dil Kurumu (2020) tanımına göre bağlılık “*birine karşı sevgi, saygı ile yakınlık duyma ve gösterme, sadakat*” şeklinde açıklanmıştır.

Özdaşlı vd., (2009: 232) örgüte bağlılığı, “*bir iş görenin, örgütün amaçlarına ve değerlerine kuvvetle inanması, örgütün faydasına ilişkin beklenenin ötesinde çaba sarf etmeye istekli olması ve örgütün üyesi olarak kalmayı kuvvetle istemesi*” şeklinde belirtmektedir. Hedeflere ulaşma aşamasında bireyin, sürekli görev alma isteğinde bulunması, verilen emirleri eksiksiz yerine getirme arzusu ve bağlı olduğu örgütten ayrılmayı düşünmemesi durumudur. Bu bağlamda örgüte bağlılık; çalışanların örgütte kalmak istemeleri, örgüte yönelik sadık tutumları ve örgütün başarısı adına ilgi göstermeleri gibi durumları ifade etmektedir (Mete vd., 2015: 143).

Örgütlerin devamlılığının sağlanması için tüm çalışanların uyum ve işbirliği içinde görev ve sorumluluklarını yerine getirmeleri gerekmektedir. Grup içerisinde bunların meydana gelmesi için uygun ortam sağlanmalıdır. Bu bağlamda çalışanlardan yüksek iş verimi beklemek çalışanların üretim için şartlanmalarıyla oluşmaktadır. Dolayısıyla bu durum bağlılık duygusunun gelişimiyle oluşur (Sığı, 2007: 262).

İş görenle örgütün arasındaki bağlılık; duygusal bağlılık, devam bağlılığı ve normatif bağlılık olarak üç ögeye ayrılmaktadır. Duygusal bağlılığı olan çalışan örgütün amaç ve hedeflerini gerçekleştirmeye yönelik yoğun çaba sarf eder. Örgüte karşı olumlu duygular hissedenden çalışan örgütte çalışmayı sürdürür ve örgütün bir üyesi olmaktan gurur duyar (Meyer ve Allen, 1991: 67). Devam bağlılığının temelini Becker'in yan bahis yaklaşımı oluşturmaktadır. Devam bağlılığı, bireyin örgütte çalıştığı süre zarfında gösterdiği çabayla elde ettiği para, statü vb. kazanımları örgütten ayrılmasıyla kaybedeceği düşüncesiyle gelişen bağlılık türüdür. Bir diğer ifadeyle bireyin örgütte kalmaya duyduğu ihtiyacı tanımlamaktadır (Günce, 2013: 28). Normatif bağlılık, örgütün çalışanına yaptığı yatırımlar ve harcamalar sonrasında çalışanın örgüte karşı kendisini borçlu hissetmesini nitelemektedir. Bu durum çalışanın örgütünde kalmaya zorlamaktadır (Meyer ve Allen, 1991: 72).

Örgütsel davranış disiplinde örgüte bağlılık konusu araştırmacılar tarafından yoğun ilgi görmüştür. Günümüzde de bu ilgi artarak devam etmektedir. Hoş ve Oksay (2015) örgütsel bağlılık ile iş tatmini ilişkisini hemşire örnekleminde incelemiştir. İçsel tatmin ve dışsal tatmin boyutlarının örgütsel bağlılık ile pozitif yönlü anlamlı bir ilişkisinin olduğunu tespit etmiştir.

Atilla Gök (2016: 104) örgütsel bağlılığın örgütsel sessizlik üzerindeki etkisini incelemiştir. Sonuç olarak devam bağlılığının ilişkisel sessizliği ve kabullenici sessizliği pozitif yönde kuvvetli bir şekilde etkilediğini tespit etmiştir. Duygusal bağlılık ve devam bağlılığının

kabullenici sessizliği negatif yönde kuvvetli bir şekilde etkilediğini vurgulamıştır. Normatif bağlılığın ise savunmacı sessizlik üzerinde anlamlı bir etkisinin bulunmadığını belirtmiştir.

Köybaşı ve Dönmez (2017: 266) öz yeterlik, örgüte bağlılık ve girişimcilik algı düzeylerini incelemiştir. Okul yöneticilerinin öz yeterlik algıları ile kıdem değişkeni arasında istatistik olarak anlamlı bir fark tespit edilmemiştir. Okul yöneticilerinin okul türüne göre öz yeterlik inancı, örgüte bağlılık ve girişimcilik algıları arasında istatistiksel açıdan anlamlı bir fark saptanmamıştır.

Yıldız ve Atilla (2019: 39) otel çalışanları örnekleminde yaptıkları çalışmada yönelik örgütsel adalet algısının örgütsel bağlılık düzeyine etkisini incelemiştir. Çalışmada örgütsel adalet algısının örgüte bağlılık düzeyini etkilediği ortaya konmuştur.

Yıldız (2011: 216) spor okullarında antrenörlerin içsel pazarlama, iş tatmini ve örgütsel bağlılık değişkenleri arasında anlamlı ve pozitif bir ilişkinin varlığını tespit etmiştir. İş tatmininin içsel pazarlama ve örgütsel bağlılık arasında kısmi aracılık etkisinin olduğunu vurgulamıştır.

### **3. ARAŞTIRMANIN METODOLOJİSİ**

#### **3.1. Araştırmanın Amacı ve Modeli**

Araştırmanın amacı, 2018-2019 Futbol Sezonu Türkiye Futbol Federasyonu 5. Bölge'de Antalya, Isparta ve Burdur illerinde görev yapan faal futbol hakemlerinin zihinsel dayanıklılık ve örgüte bağlılık ilişkisinde öz yeterliğin aracılık rolünü incelemektir. Bu bağlamda araştırmanın problem cümlesi ise "futbol hakemlerinin zihinsel dayanıklılık ve örgüte bağlılık ilişkisinde öz yeterliğin aracılık etkisi var mıdır?" şeklindedir. Literatürde doğrudan zihinsel dayanıklılık, örgüte bağlılık ve öz yeterlik değişkenlerini inceleyen herhangi bir çalışmaya araştırma dâhilinde rastlanmamıştır. Bu bağlamda araştırmanın yazına önemli bir katkı sunacağı düşünülmektedir.

#### **3.2. Araştırmanın Evreni ve Örneklemi**

2018-2019 Futbol Sezonu Türkiye Futbol Federasyonu 5. Bölge’de bulunan Antalya, Isparta ve Burdur illerinde görev alan faal futbol hakemleri araştırmanın evrenini oluşturmaktadır. Araştırmanın örneklemini ise TFF 5. Bölge’de yer alan Antalya, Isparta ve Burdur illerinde il ve aday hakem statüsünde bulunan faal futbol hakemleri oluşturmaktadır. Araştırmada kolayda örneklem tekniği uygulanmıştır. Araştırma evreninde yer alan yaklaşık 450 (N) futbol hakemine ilişkin örneklem hesaplamasında Yamane (2001: 116) tarafından geliştirilen yöntemden faydalanılmıştır. Formülün uygulanması sonucunda örneklem büyüklüğü (n)=207 olarak bulunmuştur. Dolayısıyla evreni temsil etmek için 207’den daha fazla kişiye ulaşmak yeterli olacaktır. Bu bakımdan çalışmaya ilişkin ulaştığımız 235 kişilik örneklem sayısı, evreni temsil etmesi bakımından yeterlidir.

### 3.3. Veri Toplama Aracı

Araştırmada veri toplama aracı olarak anket tekniğinden faydalanılmıştır. 2019 yılı TFF EPAK Nisan ayı eğitiminde hakemlerle yüz yüze anket çalışması yapılmıştır. Anketlerden eksik ve hatalı doldurulduğu anlaşılan 14 anket araştırmaya dâhil edilmemiştir. Bu bağlamda araştırmanın analizleri hatasız kabul edilen 235 anketten oluşmaktadır. Ölçek ifadelerinin değerlendirilmesinde “*Kesinlikle Katılmıyorum (1)*”, “*Katılmıyorum (2)*”, “*Ne katılıyorum, ne de katılmıyorum (3)*”, “*Katılıyorum (4)*” ve “*Kesinlikle Katılıyorum (5)*” ifadelerinden oluşan “Likert” tipi beşli dereceleme ölçeği uygulanmıştır.

**Kişisel Bilgi Formu:** Hakemlerin demografik ve sosyal özelliklerini belirlemek için 11 soru bulunmaktadır. Anketin ilk bölümünde araştırmaya katılan hakemlerin cinsiyet, medeni durum, yaş, meslek, öğrenim durumu, yabancı dil bilgisi, futbol oynama durumu, ailede hakem olma durumu, hakemlik yapma yılı, klasman durumu, klasman yükselme ve düşme durumu gibi hakemlerin kişisel özelliklerini belirlemeye yönelik sorular yer almaktadır. Hakemlerin kişisel özelliklerine yönelik açık uçlu ve kapalı uçlu sorunlar bulunmaktadır. Ankette yer alan ölçeklere ilişkin bilgilere aşağıda yer verilmiştir.

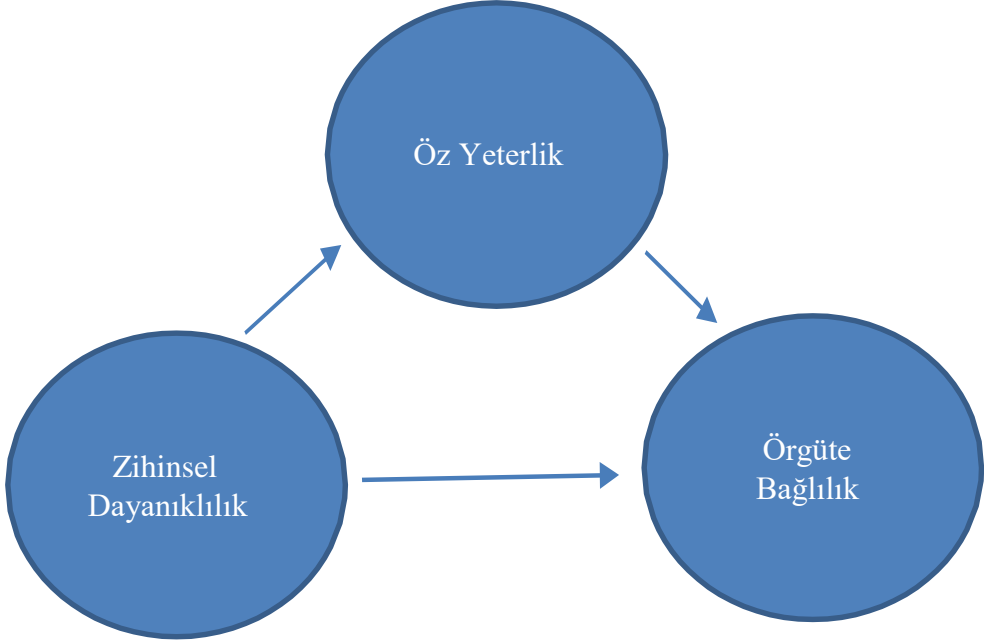
**Sporda Zihinsel Dayanıklılık Envanteri:** Anketin ikinci bölümünde hakemlerin zihinsel dayanıklılıklarını belirlemeye yönelik 3 alt boyutlu (güven, kontrol, devamlılık) 14 ifadeli “*Sporda Zihinsel Dayanıklılık Envanteri (Sport Mental Toughness Questionnaire)*” kullanılmıştır. Sheard vd., (2009) tarafından oluşturulan Sporda Zihinsel Dayanıklılık Envanteri’nin 4’lü Likert yapıdaki Cronbach Alfa değerleri güven boyutunda (0.72), devamlılık boyutunda (0.71) ve kontrol boyutunda (0.66) olarak bulunmuştur. Altıntaş ve Kuruç (2016) tarafından ölçeğin Türkçe uyarlama çalışması gerçekleştirilmiştir. Ölçeğin alt boyutlarının güvenilirlik değerleri güven boyutu için (0.84), kontrol boyutu için (0.79), devamlılık boyutu için (0.51) şeklindedir. Bu sonuçlar doğrultusunda ölçeğin güvenilir bir ölçek olduğu sonucuna varılmıştır (Altıntaş, 2016: 162).

**Örgütsel Bağlılık Ölçeği:** Anketin üçüncü bölümünde hakemlerin futbol federasyonuna bağlılıklarını ölçmek için Allen ve Meyer’in 3 alt boyut (duygusal bağlılık, devam bağlılığı, normatif bağlılık) 18 ifadeli “*Örgütsel Bağlılık Ölçeği (Organizational Commitment Scale)*” kullanılmıştır. Wasti (2000) tarafından Türkçe uyarlaması yapılan ölçeğin Cronbach Alfa katsayıları kamu çalışanları örnekleminde duygusal bağlılık alt boyutu için (0.79), devam bağlılığı alt boyutu için (0.58), normatif bağlılık alt boyutu için (0.75)’dir. Özel sektör çalışanları örnekleminde ise güvenilirlik değerleri duygusal bağlılık alt boyutu için (0.78), devam bağlılığı alt boyutu için (0.60), normatif bağlılık alt boyutu için (0.80) şeklinde hesaplanmıştır (Wasti, 2000: 404).

**Hakem Öz Yeterlik Ölçeği:** Guillen ve Feltz (2011) tarafından temeli hazırlanan, Myers ve arkadaşları (2012) tarafından da geliştirilen “*Hakem Öz Yeterlik Ölçeği (Referee Self-Efficacy*

Scale)” Karaçam ve Pulur (2017) tarafından Türkçe uyarlaması yapılmıştır ve ölçeğe sonradan fiziksel yeterlik faktörü de eklenmiştir. Ölçeğin güvenilirlik katsayıları fiziksel yeterlik alt boyutu için (0.88), oyun bilgisi alt boyutu için (0.71), karar verme alt boyutu için (0.85), baskı alt boyutu için (0.88), iletişim alt boyutu için (0.81) ve ölçeğin tümü için (0.90) olarak belirtilmiştir.

### 3.4. Araştırma Modeli ve Hipotezleri



Şekil 1. Araştırma Modeli

Örgütsel davranış çalışmalarında aracılık rolünü inceleyen birçok çalışma mevcuttur (Taylor vd., 2007; Akçakanat vd., 2019; Dinç vd., 2019). Aracı değişken ilişkisinde üç koşulun sağlanması gerekmektedir (Baron ve Kenny, 1986: 1776). Birinci koşulda, bağımsız değişken aracı değişkende bir değişime sebep olmalıdır. İkinci koşulda, aracı değişken bağımlı değişkende değişime sebep olmalıdır. Üçüncü koşulda, aracı değişken ve bağımsız değişkenler birlikte analiz edilmesi durumunda bağımsız değişkenin bağımlı değişken üzerindeki etkisi ya azalmalı ya da tamamen ortadan kalkmalıdır (Yürür ve Keser, 2011: 178-179). Üçüncü koşulda bağımsız değişkenin etkisi tamamen ortadan kalkıyorsa veya bağımsız değişken ile bağımlı değişken arasında bir ilişki (etki) yoksa bu “tam aracılık (*full mediation*)” ilişkisi olarak tanımlanmaktadır. Eğer bağımsız değişken ile bağımlı değişken arasındaki ilişki (etki) devam ediyorsa bu durum başka aracı değişkenlerin varlığına işaret eder. Bu durumda değişkenin “kısmi aracılık (*partial mediation*)” etkisinden söz etmek mümkündür (Baron ve Kenny, 1986: 1777). Araştırma modeline ilişkin oluşturulan hipotezler aşağıda sırasıyla belirtilmiştir:

**Hipotez 1:** Zihinsel dayanıklılığın hakem öz yeterliği üzerinde pozitif bir etkisi vardır.

**Hipotez 2:** Zihinsel dayanıklılığın örgüte bağlılık üzerinde pozitif bir etkisi vardır.

**Hipotez 3:** Hakem öz yeterliğinin örgüte bağlılık üzerinde pozitif bir etkisi vardır.

**Hipotez 4:** Zihinsel dayanıklılığın örgüte bağlılık üzerindeki etkisinde hakem öz yeterliğinin aracılık rolü vardır.

## 4. BULGULAR

### 4.1. Demografik ve Sosyal Özelliklere İlişkin Bulgular

**Tablo 3. Demografik ve Sosyal Özelliklere İlişkin Bulgular**

Demografik ve Sosyal Özellikler	N	%	Demografik ve Sosyal Özellikler	N	%
<b>Cinsiyet</b>			<b>Meslek</b>		
Erkek	210	89.4	Öğrenci	149	63.4
Kadın	25	10.6	Özel Sektör	33	14
<b>Medeni Durum</b>			Kamu Sektörü	32	13.6
Evli	33	14	Çalışmıyor	16	6.8
Bekar	202	86	Diğer	5	2.1
<b>Yaş</b>			<b>Futbol Oynama Durumu</b>		
18 yaş ve altı	34	14.5	Amatör lisanslı	140	59.6
19-24 yaş	133	56.2	Profesyonel	6	2.6
25-30 yaş	40	17	Hayır	89	37.9
31 yaş ve üzeri	28	11.5	<b>Ailede Hakem Olma Durumu</b>		
<b>Yaşanılan Yer</b>			Evet, var	38	16.2
Büyükşehir	69	29.4	Hayır, yok	197	83.8
İl	114	48.5	<b>Hakemlik Yılı</b>		
İlçe	52	22.1	1 yıl ve altı	110	46.8
<b>Eğitim Durumu</b>			2-6	84	35.7
Lise	70	29.8	7-11	24	10.2
Ön lisans	46	19.6	12 yıl ve üzeri	17	7.2
Lisans	113	48.1	<b>Klasman</b>		
Lisansüstü	6	2.6	İl	129	54.9
<b>Yabancı Dil Bilgisi</b>			Aday	106	45.1
İngilizce (Başlangıç)	104	44.3	<b>Klasman Yükselme/Düşme Durumu</b>		
İngilizce (Orta)	100	42.6	Yükseldim	112	47.7
İngilizce (İyi)	31	13.2	Her ikisini de	17	7.2
<b>Toplam</b>	<b>235</b>	<b>100</b>	Hiçbiri	106	45.1

Futbol hakemlerinin cinsiyet dağılımına göre %89.4'ünün erkek, %10.6'sının ise kadın olduğu tespit edilmiştir. Medeni duruma göre dağılımda %14'ünün evli, %86'sının evli olmadığı görülmektedir. Futbol hakemlerinin yaş dağılımına göre dağılımda %14.5'inin 18 yaş ve altında, %56.2'sinin 19-24 yaş aralığında, %17'si 25-30 yaş aralığında, %11.5'i 31 yaş ve üzerindedir. Yaşanılan yer durumuna göre dağılımda %29.4'ünün büyükşehir, %48.5'inin il, %22.1'inin ise ilçede yaşamını sürdürdüğü görülmektedir. Eğitim durumuna göre dağılımda

%29.8'inin lise, %19.6'sının ön lisans, %48.1'i lisans ve %2.6'sı ise lisansüstü eğitim görmüştür. Yabancı dil (İngilizce) bilgisi düzeyine göre dağılımda %43.8'inin başlangıç, %43'ünün orta ve %13.2'sinin iyi düzeyde yabancı dil bilgisine sahip olduğu görülmektedir. Meslek durumuna göre dağılımda %63'ünün öğrenci, %14'ünün özel sektör, %14'ünün kamu sektörü, %6.8'inin çalışmıyor olduğu, %2.1'inin diğer sektörlerde çalıştığı görülmektedir. Futbol oynama durumuna göre dağılımda %59.6'sının amatör lisanslı, %2.6'sının profesyonel lisanslı futbol oynadığı, %37.9'unun da futbol oynamadığı görülmektedir. Ailede hakem olma durumuna göre dağılımda %16.2'sinin ailede hakem olduğu, %83.8'inin ise ailede hakem olmadığı görülmektedir. Hakemlik yılına göre dağılımda %46.8'inin 1 yıl ve altı, %35.7'sinin 2-6 yıl aralığında, %10.2'sinin 7-11 yıl aralığında, %7.2'sinin ise 12 yıl ve üzeri tecrübesi bulunmaktadır. Klasman durumuna göre dağılımda %54.9'unun il hakemi, %45.1'inin ise aday hakem statüsünde görev yaptığı görülmektedir. Klasman yükselme-düşme durumuna göre dağılımda ise hakemlerin %47.7'sinin klasman yükseldiği, %45.1'inin herhangi bir yükselme ve düşme yaşamadığı, %7.2'sinin klasmanda yükselme ve düşme yaşadığı görülmektedir.

#### 4.2. Normallik Analizine İlişkin Bulgular

Bir verinin normal dağılıma sahip olup olmadığı birçok farklı yöntemle tespit edilmektedir. Bu bağlamda ilk olarak skewness (çarpıklık) ve kurtosis (basıklık) değerlerine bakılabilir. Bu değerlerin (-2/+2) aralığında olması verilerin normal dağılıma sahip olduğunu gösterebilir. Araştırmada yer alan gözlem sayısı 29 üzerinde olduğu için normallik testi kapsamında Kolmogorov-Smirnov testi kullanılması önerilmektedir (Karaatlı, 2018: 10). Örneklem büyüklüğü 200'den fazla olan veri setleri normal dağılım özelliği göstermemelerine rağmen normallik varsayımı gerektiren analizlerde (Anova vb.) genellikle daha güvenilir sonuçlar verebilmektedir. Bu bakımdan normallik varsayımını aşırı şekilde ihlal etmeyen geniş örnekleme sahip verilerin dönüştürme işlemine tabi tutulmaksızın özgün halleri ile kullanılmasında herhangi bir sakınca olmadığı belirtilmektedir (Gürbüz ve Şahin, 2017: 215).

**Tablo 4. Normallik Testi Sonuçları**

Ölçekler	Çarpıklık	Basıklık	Kolmogorov-Smirnov		
			İstatistik	Df	Sig. (p)
SZDE	.614	.944	.102	235	.000
ÖB	-.341	.567	.052	235	.200
HÖYÖ	-1.821	5.817	.148	235	.000

Tablo 4'de görüleceği üzere ölçeklere ait ifadelerin normal dağılıma sahip olup olmadığı Kline (2011) tarafından önerilen ölçekteki ifadelerin çarpıklık ve basıklık aralıklarına göre çarpıklık değeri  $|3|$ 'ten, basıklık değerleri ise  $|10|$ 'dan büyük olmamalıdır (Özşahin, 2017: 756). Bu sonuçlar doğrultusunda verilerin normal dağılım gösterdiği saptanmıştır. Araştırmada parametrik analizlerin kullanılmasına karar verilmiştir.

#### 4.3. Güvenilirlik ve Geçerliliğe İlişkin Bulgular

Ölçeklerin güvenilirliğinin test edilmesine ilişkin en çok tercih edilen yöntemlerden biri "*Cronbach Alfa Katsayısı*"dır. Ölçeklerin içsel tutarlılıklarını belirlemek için yapılan analizde güvenilirlik katsayısı 0 ile 1 arasında değerler almaktadır. Bu değerlere bağlı olarak güvenilirlik düzeyleri "*0.00 ≤ α < 0.40 güvenilir değil, 0.40 ≤ α < 0.60 güvenilirliği düşük, 0.60 ≤ α < 0.80 güvenilir, 0.80 ≤ α < 1.00 ise güvenilirliği yüksektir.*" şeklinde yorumlanmaktadır (Kayış, 2018: 405).



**Tablo 5. Güvenilirlik Testi Sonuçları**

Ölçekler	Madde Sayısı	Cronbach Alfa Değeri
SZDE	14	0.627
ÖB	18	0.825
HÖYÖ	18	0.948

Tablo 5’te görüleceği üzere ölçeklerin güvenilirlik analizi sonuçlarına ilişkin Cronbach Alfa katsayıları incelendiğinde SZDE’nin güvenilir (0.627), ÖB’nin (0.825) ve HÖYÖ’nün de oldukça yüksek güvenilirliğe (0.948) sahip olduğu görülmektedir.

Gürbüz ve Şahin (2017: 315) faktör analizini “birbiriyle ilişkili çok sayıda maddenin bir araya getirilerek birbirleri ile tutarlı daha az sayıda faktör elde etmek ve maddelerin oluşturduğu yapıların örüntüsünü keşfetmeyi amaçlayan analizlerin genel adı” olarak açıklamıştır. Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) testi ise değişkenlerin oluşturduğu veri yapısının yeterli olup olmadığını göstermektedir. KMO değerinin 0.60 ve üstünde olması durumunda faktör analizi için yeterli olacağı belirtilmektedir (Gürbüz ve Şahin, 2017: 317).

**Tablo 6. Sporda Zihinsel Dayanıklılık Envanteri Faktör Analizi Sonuçları**

İfadeler	Faktör 1	Faktör 2	Faktör 3
“Soğukkanlılığımı bir an kaybetsem bile tekrar kazanabilirim”	.738		
“Yeteneğim konusunda sarsılmaz bir güvene sahibimdir”	.735		
“Baskı altında iken iyi performans göstermek için yapmam gerekene sahibim”	.716		
“Beni diğer yarışmacılardan ayıran niteliklere sahibim”	.696		
“Potansiyel tehditleri olumlu fırsatlar olarak yorumlarım”	.693		
“Baskı altında, güven ve sorumlulukla kararlar alabilirim”	.689		
“Kötü performans göstermekten endişelenirim”		.767	
“Görevde yetersiz kalma duygusundan çok etkilenirim”		.781	
“Olaylar istediğim gibi gitmezse hayal kırıklığına uğrar ve sinirlenirim”		.765	
“Beklemediğim veya kontrol edemediğim olaylar karşısında kaygılanırım”		.780	
“Yapmak zorunda olduğum görevleri tamamlamakta kararlıyım”			.709
“Zor durumlarda vazgeçerim”			.430
“Dikkatim kolaylıkla dağılır ve konsantrasyonumu kaybederim”			.446
“Kendime zor ve mücadelecilik hedefler belirlemek konusunda sorumluluk alırım”			.597
<b>KMO Değeri</b>	.808		
<b>Barlett Küresellik Değeri</b>	1118.695		
<b>Anlamlılık</b>	0.000		

<b>Toplam Açıklanan Varyans Değeri</b>	56.804
--	--------

Tablo 6’da görüleceği üzere KMO değerinin (0.808) ve Barlett küresellik testinin anlamlı olması (0.00<0.05) örneklemin faktör analizi için yeterliliğini belirtmektedir. Yapılan faktör analizi neticesinde ifadeler 3 boyutta toplanmıştır. Faktör 1: Güven boyutunu, Faktör 2: Kontrol boyutunu, Faktör 3: Devamlılık boyutunu ifade etmektedir. Ölçeğin açıklanan varyans değerinin 56,804 olduğu belirlenmiştir.

**Tablo 7. Örgüte Bağlılık Ölçeği Faktör Analizi Sonuçları**

<b>İfadeler</b>	<b>Faktör 1</b>	<b>Faktör 2</b>	<b>Faktör 3</b>
<i>“Mesleğimin geri kalan kısmını TFF’de geçirmekten çok mutluluk duyuyorum”</i>	.767		
<i>“TFF’nin problemlerini gerçekten kendi problemim gibi görürüm”</i>	.799		
<i>“TFF’ye karşı güçlü bir aidiyet hissim vardır”</i>	.854		
<i>“TFF’ye karşı kendimi “duygusal olarak bağlı” hissediyorum”</i>	.824		
<i>“Kendimi TFF’de “ailenin bir parçası” gibi hissediyorum”</i>	.816		
<i>“TFF’nin benim için çok özel bir anlamı vardır”</i>	.743		
<i>“Şu anda TFF’de kalma isteğim biraz da mecburiyetten kaynaklanmaktadır”</i>		.530	
<i>“Şu anda istesem bile işimi bırakmak benim için çok zor olurdu”</i>		.471	
<i>“Şu anda TFF’den ayrılmaya karar versem hayatım altüst olur”</i>		.523	
<i>“TFF’ye kendimden bu kadar çok şey vermemiş olsaydım başka bir yerde çalışmayı düşünebilirdim”</i>		.614	
<i>“TFF’yi bıraktığımda ortaya çıkacak birkaç olumsuzluktan biri de mevcut iş olanaklarımın azlığıdır”</i>		.653	
<i>“Benim için daha avantajlı bile olsa şu an TFF’yi terk etmenin doğru bir hareket olduğunu düşünmüyorum”</i>			.772
<i>“Şu an TFF’yi bıraksam suçluluk duyardım”</i>			.566
<i>“TFF benim sadakatimi hak ediyor”</i>			.573
<i>“TFF’yi şu an için bırakamazdım, çünkü kendimi buradakilere karşı mecbur hissediyorum”</i>			.642
<i>“TFF’ye çok şey borçluyum”</i>			.438
<b>KMO Değeri</b>		.887	
<b>Barlett Küresellik Testi</b>		1382.638	
<b>Anlamlılık</b>		0.000	
<b>Toplam Açıklanan Varyans Değeri</b>		55.109	

Tablo 7’de görüleceği üzere KMO değerinin (0.887) ve Barlett küresellik testi sonucunun anlamlı olması (0.00<0.05) örneklemin faktör analizi için yeterliliğini belirtmektedir. Ölçekten

kusurlu görülen 2 ifade “TFF’yi bırakmayı düşündürecek seçeneğim neredeyse hiç yok gibi” ve “TFF’de çalışmaya devam etmek için hiçbir zorunluluk hissetmiyorum” çıkarılıp faktör analizi birkaç defa daha tekrar edilerek çalışmanın amacına en uygun olacak şekilde gerçekleşen faktör yapısına ulaşılmaya çalışılmıştır. Yapılan faktör analizi sonucunda ifadeler 3 boyutta toplanmıştır. Faktör 1: Duygusal bağlılık boyutunu, Faktör 2: Devam bağlılığı boyutunu, Faktör 3: Normatif bağlılık boyutunu ifade etmektedir. Ölçeğin açıklanan varyans değerinin 55.109 olduğu belirlenmiştir.

**Tablo 8. Hakem Öz Yeterlik Ölçeği Faktör Analizi Sonuçları**

İfadeler	Faktör 1	Faktör 2	Faktör 3	Faktör 4	Faktör 5
“Fiziksel yapım hakemliğe uygundur”	.490				
“Kondisyonum müsabaka yönetmek için yeterlidir”	.857				
“Sürat yeteneğim müsabaka yönetmek için yeterlidir”	.869				
“Fiziksel dayanıklılık düzeyim müsabaka yönetmek için yeterlidir”	.849				
“Fiziksel kuvvet düzeyim müsabaka yönetmek için yeterlidir”	.835				
“Hakemliğini yaptığım branşın temel oyun stratejilerini anlayabilirim”		.443			
“Oyunun tüm kurallarını bilirim”		.868			
“Uygun hakem mekaniğini anlayabilirim”		.666			
“Rekabet sırasında kritik kararlar verebilirim”			.631		
“Kararlarımın arkasında dururum”			.543		
“Çabuk karar verebilirim”			.557		
“Oyuncuların baskısından etkilenmem”				.806	
“Seyircilerin baskısından etkilenmem”				.835	
“Antrenörlerin baskısından etkilenmem”				.804	
“Antrenörlerle etkili iletişim kurabilirim”					.736
“Diğer hakemlerle etkili iletişim kurabilirim”					.807
“Oyuncularla etkili iletişim kurabilirim”					.812
“Oyundaki diğer görevlilerle etkili iletişim kurabilirim”					.822
<b>KMO Değeri</b>	.930				
<b>Barlett Küresellik Testi</b>	3554.377				
<b>Anlamlılık</b>	0.000				
<b>Toplam Açıklanan Varyans Değeri</b>	70.836				

Tablo 8’de görüleceği üzere KMO değerinin (0.930) ve Barlett küresellik testinin anlamlı olması ( $0.00 < 0.05$ ) örneklemin faktör analizi için yeterliliğini nitelemektedir. Yapılan faktör analizi neticesinde ifadeler 5 boyutta toplanmıştır. Faktör 1: Fiziksel yeterlik boyutunu, Faktör

2: Oyun bilgisi boyutunu, Faktör 3: Karar verme boyutunu, Faktör 4: Baskı boyutunu, Faktör 5: İletişim boyutunu ifade etmektedir. Ölçeğin açıklanan varyans değerinin 70.836 olduğu belirlenmiştir.

#### 4.4. Hipotez Testlerine İlişkin Bulgular

**Tablo 9. Korelasyon Analizi Sonuçları**

Değişkenler	Ort.	S.S.	Cronbach Alfa	1	2	3
ZD (1)	3.526	0.429	0.627	r	1	
				p		
ÖB (2)	3.389	0.587	0.825	r	0.477**	1
				p	0.000	
HÖYÖ (3)	4.394	0.580	0.948	r	0.203**	0.345**
				p	0.000	0.000

\*\*P<0.01 düzeyinde anlamlı, \*P<0.05 düzeyinde anlamlı

Tablo 9’da görüleceği üzere değişkenlere ait ortalama değerlere, standart sapma, cronbach alfa katsayılarına ve pearson korelasyon katsayılarına yer verilmiştir. Zihinsel dayanıklılık ve örgüte bağlılık değişkenleri arasındaki ilişki incelendiğinde zihinsel dayanıklılık ve örgüte bağlılık arasında pozitif yönlü anlamlı ilişki bulunmuştur ( $r=0.477$ ;  $p=0.000<0.05$ ). Zihinsel dayanıklılık ve hakem öz yeterlik değişkenleri arasındaki ilişki incelendiğinde zihinsel dayanıklılık ve hakem öz yeterliği arasında pozitif yönlü anlamlı ilişki saptanmıştır ( $r=0.203$ ;  $p=0.000<0.05$ ). Hakem öz yeterlik ve örgüte bağlılık değişkenleri arasındaki ilişki incelendiğinde hakem öz yeterlik ve örgüte bağlılık arasında pozitif yönlü anlamlı ilişki belirlenmiştir ( $r=0.345$ ;  $p=0.000<0.05$ ).

**Tablo 10. Regresyon Analizi Sonuçları**

Bağımlı Değişken	Bağımsız Değişken	B	Std. Hata	Std. Beta	t	p	F	p	R <sup>2</sup>
HÖYÖ (Model 1)	Sabit	61.481	5.600		10.978	0.000	10.034	0.000	0.041
	ZD	0.353	0.111	0.203	3.168	0.002			
ÖB (Model 2)	Sabit	19.198	5.087		3.774	0.000	68.544	0.000	0.227
	ZD	0.838	0.101	0.477	8.279	0.000			
ÖB (Model 3)	Sabit	33.437	4.964		6.736	0.000	31.395	0.000	0.119
	HÖYÖ	0.349	0.062	0.345	5.603	0.000			
ÖB (Model 4)	Sabit	3.126	6.014		0.520	0.604	47.684	0.000	0.291
	ZD	0.746	0.099	0.424	7.516	0.000			
	HÖYÖ	0.261	0.057	0.258	4.577	0.000			

Tablo 10’da görüleceği üzere Model 1’de zihinsel dayanıklılığın hakem öz yeterliğine etkisini belirleyebilmek için gerçekleştirilen regresyon analizi incelendiğinde oluşturulan modelin anlamlı olduğu belirlenmiştir ( $F=10.034$ ;  $p<0.05$ ). Zihinsel dayanıklılığın hakem öz yeterliği değişkeninde meydana gelen değişimin %4.1’ini ( $R^2=0.041$ ) açıkladığı görülmektedir. Zihinsel dayanıklılık puanının modeldeki katsayısı anlamlıdır ( $p<0.05$ ). Zihinsel dayanıklılık

hakem öz yeterliğine pozitif etki yapmaktadır (Std. Beta=0.203). Zihinsel dayanıklılık hakem öz yeterliği üzerinde bir artışa neden olmaktadır. Bu bulgular doğrultusunda; **H1: “Zihinsel dayanıklılığın hakem öz yeterliği üzerinde pozitif bir etkisi vardır.” hipotezi kabul edilmiştir.**

Model 2’de zihinsel dayanıklılığın örgüte bağlılığa etkisini belirleyebilmek için gerçekleştirilen regresyon analizi incelendiğinde oluşturulan modelin anlamlı olduğu belirlenmiştir (F=68.544; p<0.05). Zihinsel dayanıklılığın örgüte bağlılık değişkeninde meydana gelen değişimin %22.7’sini (R2= 0.227) açıkladığı görülmektedir. Zihinsel dayanıklılık puanının modeldeki katsayısı anlamlıdır (p<0.05). Zihinsel dayanıklılık örgüte bağlılığa pozitif etki yapmaktadır (Std. Beta=0.477). Zihinsel dayanıklılık örgüte bağlılık üzerinde bir artışa neden olmaktadır. Bu bulgular doğrultusunda; **H2: “Zihinsel dayanıklılığın örgüte bağlılık üzerinde pozitif bir etkisi vardır.” hipotezi kabul edilmiştir.**

Model 3’te hakem öz yeterliğinin örgüte bağlılığa etkisini belirleyebilmek için gerçekleştirilen regresyon analizi incelendiğinde oluşturulan modelin anlamlı olduğu tespit edilmiştir (F=31.395; p<0.001). Hakem öz yeterliğinin örgüte bağlılık değişkeninde meydana gelen değişimin %11.9’unu (R2=0.119) açıkladığı görülmektedir. Hakem öz yeterlik puanının modeldeki katsayısı anlamlıdır (p<0.001). Hakem öz yeterliğinin örgüte bağlılığa pozitif etki yapmaktadır (Std. Beta=0.203). Hakem öz yeterliği örgüte bağlılık üzerinde bir artışa neden olmaktadır. Bu bulgular doğrultusunda; **H3: “Hakem öz yeterliğinin örgüte bağlılık üzerinde pozitif bir etkisi vardır.” hipotezi kabul edilmiştir.**

Model 4’te zihinsel dayanıklılık ile aracı değişken olarak belirlenen hakem öz yeterliği değişkeninin örgüte bağlılık üzerindeki etkisi basit regresyon analizi ile incelenmiştir. Hakem öz yeterliğinin aracı değişken etkisinden bahsedebilmemiz için tüm aşamalarda sonuçların birlikte değerlendirilmesi gereklidir. Bu bağlamda basit regresyon analizi sonucunda Model 1, Model 2 ve Model 3’te değişkenler arasında istatistiksel olarak anlamlı bir etki bulunmuş olup Model 4’e geçilmiştir. Zihinsel dayanıklılığın hakem öz yeterliği üzerinde pozitif yönde anlamlı bir etkisinin olduğu (Std. Beta=0.203, t=3.168, p=0.000) ve zihinsel dayanıklılığın örgüte bağlılık üzerinde pozitif yönde anlamlı bir etkisinin olduğu (Std. Beta=0.477, t=8.279, p=0.000) tespit edilmiştir. Hakem öz yeterliğinin (aracı değişken) modele dâhil edilmesiyle beraber zihinsel dayanıklılığın (bağımsız değişken) örgüte bağlılık (bağımlı değişken) üzerindeki etkisi Std. Beta=0.477; p=0.000 değerinden Std. Beta=0.424; p=0.000 değerine azalarak istatistiksel olarak anlamlı etkisi devam etmektedir. Bu bağlamda zihinsel dayanıklılık ile örgüte bağlılık üzerindeki etkide hakem öz yeterliğinin “kısmi aracılık” rolü üstlendiği sonucuna varılmıştır. Bu bulgular doğrultusunda; **H4: “zihinsel dayanıklılığın örgüte bağlılık üzerindeki etkisinde öz yeterliğinin aracılık rolü vardır.” hipotezi kabul edilmiştir.**

Son olarak aracı değişken etkisi Sobel (1982) testi ile incelenmiştir. Bu hususta z değerinin anlamlı olabilmesi için 1.96’dan büyük bir değer alması gerekmektedir. Yapılan test doğrultusunda aracılık etkisinin anlamlı (z=5.88; p<0.001) olduğu görülmüştür.

## 5. SONUÇ ve ÖNERİLER

“Organizational commitment” kavramı Türkçe yazında genelde örgütsel bağlılık şeklinde karşımıza çıkmaktadır. Kavramın gerçek anlamı gereğince bu çalışmada tercihen *örgüte* bağlılık ifadesi kullanılmıştır. Zira kavrama adını veren bağlılığın, *örgütsel* bir durumu değil bireyin *örgüte* yönelik bağlılığını ifade ettiği düşünülmektedir. Araştırmanın değişkenleri olan

zihinsel dayanıklılık, örgüte bağlılık ve öz yeterlik kavramlarını bir arada inceleyen bir çalışmaya rastlanmamış olması bu çalışmanın özgün yanısıdır ancak diğer yandan araştırma sonuçlarının karşılaştırılması ve tartışılması bakımından sınırlılık oluşturduğu da ortadadır.

Bu araştırmanın amacı, futbol hakemlerinin zihinsel dayanıklılık ve örgüte bağlılık ilişkisinde öz yeterliğin aracılık rolünü incelemektir. Hakemlerin demografik ve sosyal özellikleri incelendiğinde öne çıkan birçok bulgu bulunmaktadır. Futbol hakemlerinin cinsiyet dağılımına göre %89.4'ü erkek, %10.6'sı ise kadındır. Bu durum futbolda erkek egemenliğinin var olması ve kadın hakemlerin futbolda yeni yer bulmaları şeklinde yorumlanabilir. Yaşadığı yer değişkenine göre dağılımda hakemlerin %29.4'ünün büyükşehirde, %48.5'inin ilde, %22.1'inin ise ilçede yaşamını sürdürdüğü görülmektedir. Büyükşehirde ve ilde yaşayan hakemlerin küçük yerleşim yerlerinde yaşayan hakemlere kıyasla birçok olanaklara ve alternatiflere sahip olmaları örgüte bağlılıklarını arttıran bir unsur olarak değerlendirilebilir. Ailede hakem olma durumuna göre dağılımda %16.2'sinin ailesinde hakem olduğu, %83.8'inin ise ailesinde hakem olmadığı görülmektedir. Hakemlik topluluğunda baba-oğul, ağabey-kardeş ilişkisi bulunan hakemlerin varlığı bilinmektedir. Aile ve yakın çevrede (baba, amca, kardeş vb.) bir hakemin olması bireyin hakemlik sürecini kolaylaştırıcı, yol gösterici ve kariyerini hızlandırıcı bir unsur olarak değerlendirilebilir.

Yapılan korelasyon analizi sonucunda, zihinsel dayanıklılık ve örgüte bağlılık değişkenleri arasındaki ilişki incelenmiştir. Zihinsel dayanıklılık ve örgüte bağlılık arasında pozitif yönlü anlamlı ilişki bulunmuştur ( $r=0.477$ ;  $p=0.000<0.05$ ). Zihinsel dayanıklılık ve hakem öz yeterlik değişkenleri arasındaki ilişki incelendiğinde zihinsel dayanıklılık ve hakem öz yeterlik arasında pozitif yönlü anlamlı ilişki belirlenmiştir ( $r=0.203$ ;  $p=0.000<0.05$ ). Hakem öz yeterlik ve örgüte bağlılık değişkenleri arasındaki ilişki incelendiğinde hakem öz yeterlik ve örgüte bağlılık arasında pozitif yönlü anlamlı ilişki saptanmıştır ( $r=0.345$ ;  $p=0.000<0.05$ ).

Alanyazını incelendiğinde zihinsel dayanıklılık ve öz yeterlik değişkenleri arasında pozitif yönlü anlamlı bir ilişkinin bulunduğu birçok çalışma mevcuttur (Middleton vd., 2004; Nicholls vd., 2011; Ghazarians, 2012). Bu çalışmalar çalışmamızın bulgularını destekler niteliktedir. Yazında öz yeterlik ve örgüte bağlılık değişkenleri arasında pozitif yönlü anlamlı bir ilişkinin olduğunu belirten çalışmalar bulunmaktadır (Staples vd., 1999; Ayık vd. 2015; Köybaşı, 2017; Yıldız ve Yılmaz, 2017). Bu çalışmalar çalışmamızın bulgularıyla benzerlik göstermektedir. Araştırmalar dâhilinde hakem öz yeterliği ile örgüte bağlılık arasındaki ilişkiyi inceleyen herhangi bir çalışmaya rastlanmamıştır.

Zihinsel dayanıklılığın hakem öz yeterliğine etkisini belirleyebilmek için uygulanan regresyon analizi sonucunda oluşturulan model istatistiksel olarak anlamlıdır. Zihinsel dayanıklılık hakem öz yeterliğine pozitif etki yapmaktadır. Zihinsel dayanıklılığın örgüte bağlılığa etkisini belirleyebilmek için gerçekleştirilen analiz sonucunda oluşturulan modelin istatistiksel olarak anlamlı olduğu belirlenmiştir. Zihinsel dayanıklılık örgüte bağlılığa pozitif etki yapmaktadır. Hakem öz yeterliğinin örgüte bağlılığa etkisini belirleyebilmek için gerçekleştirilen analiz sonucunda oluşturulan modelin istatistiksel olarak anlamlı olduğu tespit edilmiştir. Hakem öz yeterliğinin örgüte bağlılığa pozitif etki yapmaktadır. Zihinsel dayanıklılık ile aracı değişken olarak belirlenen hakem öz yeterliği değişkeninin örgüte bağlılık üzerindeki etkisi basit regresyon analizi ile belirlenmiştir. Hakem öz yeterliğinin aracı değişken etkisinden bahsedebilmemiz için tüm aşamalarda sonuçların birlikte değerlendirilmesi gereklidir. Hakem öz yeterliğinin (aracı değişken) modele dâhil edilmesiyle beraber zihinsel dayanıklılığın (bağımsız değişken) örgüte bağlılık (bağımlı değişken) üzerindeki etkisi (Std. Beta=0.477) değerinden (Std. Beta=0.424) değerine azalarak istatistiksel olarak anlamlı etkisi devam etmektedir. Bu bağlamda zihinsel dayanıklılık ile

örgüte bağlılık üzerindeki etkide hakem öz yeterliğinin “kısmi aracılık” rolü üstlendiği sonucuna varılmıştır. Son olarak aracı değişken etkisi Sobel (1982) testi ile incelenmiştir. Bu hususta z değerinin anlamlı olabilmesi için 1.96’dan büyük bir değer alması gerekmektedir. Gerçekleştirilen test sonucunda aracılık etkisinin anlamlı ( $z=5.88$ ;  $p<0.001$ ) olduğu görülmüştür.

Maç ücretlerinin yetersizliği, vicdani sorumluluğun bir baskı unsuru oluşturması, il hakem kurulu nezdinde beklenen ilgiyi görememe, yalnızlık algısına kapılma, hem fiziksel hem de psikolojik olarak tükenme, yıpranma payı alamama, mesleğin kariyer fırsatı açısından geleceğine inanmama ve haksız eleştiriler hakemlerin zihinsel dayanıklılığını ve örgüte bağlılığını olumsuz anlamda etkileyebilir. Nihai olarak araştırmanın amacına ulaştığı söylenebilir.

Bu araştırmanın bazı kısıtları bulunmaktadır. Bu kısıtlar; araştırmanın kesitsel olması diğer bir ifadeyle tek bir zaman diliminde uygulanması, anket çalışmasının Antalya, Burdur ve Isparta illeriyle sınırlandırılması, federasyonun sadece il hakemi ve aday hakemlere yönelik izin vermesi olarak ifade edilebilir.

Araştırmada elde edilen bulguların literatüre önemli katkıları bulunmaktadır. İlk olarak araştırmanın modeli bakımından yazına farklı bir katkısı olmuştur. Yazında zihinsel dayanıklılık ve hakem öz yeterliğine ilişkin kısıtlı modeller ve araştırmalar yer almaktadır. Zihinsel dayanıklılık, örgüte bağlılık ve hakem öz yeterliği değişkenlerini aynı modelde incelemesi bakımından yazına farklı bir bakış açısı kazandırmıştır. İkinci olarak hakem öz yeterliğinin aracılık rolüne ilişkin literatürde bir boşluk bulunmaktadır. Zihinsel dayanıklılık ve örgüte bağlılık ilişkisinde öz yeterliğin kısmi aracılık rolünün bulunması başka değişkenlerin aracılık etkisinin bulunabileceğine işaret etmektedir. Bu bakımdan gelecekteki çalışmalarda farklı değişkenlerle aracılık rolünün test edilmesinin gerektiği düşünülmektedir.

Araştırmada yapılan çıkarımlarla uygulamacılara ve araştırmacılara yol gösterici nitelikte önerilere şu şekilde ifade edilebilir:

- Kadın hakemlerin öz yeterliklerinin düşük olmasının nedenleri araştırılmalı, farklı değişkenler ile yeniden ölçülmelidir.
- Hakemlerin öz yeterliklerini geliştirmeleri için antrenman programlarını geliştirmeleri, ekstra antrenman yapmaları, aile yaşantısına dikkat etmeleri, düzenli beslenmeleri, alkol ve sigara gibi kötü alışkanlıklardan kaçınmaları tavsiye edilebilir.
- Hakemlerin zihinsel dayanıklılıklarını artırmak için belli dönemlerde ilgili kurullar tarafından psikolojik destek bağlamında çeşitli eğitim programları planlanmalıdır.
- Hakemlerin sezon içerisinde yaşadıkları stresi atmak adına sosyal faaliyetler (örneğin; yemek organizasyonları, dış etkinlikler, gezi, sportif faaliyetler, sinema gösterimi vb.) düzenlenmelidir.
- Hakemlerin antrenman koşulları ve stadyumlardaki hakemler için ayrılan alanlar iyileştirilmelidir.
- Hakemlerin öz yeterliklerini arttırıcı uygulamalar yapılarak (hakemlere mentor uygulamaları, video analizler, stres ve baskı altında karar verme eğitimi, etkili iletişim eğitimi vb.) mesleki vizyonları ve mesleki yeterlikleri geliştirilebilir.
- TFF 5. Bölge’de faaliyet gösteren faal futbol hakemleri üzerine yapılan bu çalışmanın

alanı genişletilebilir.

- Aracılık etkisi farklı değişkenler ile incelenebilir.
- Hakem öz yeterliği, örgütsel vatandaşlık ve kişilik özellikleri arasındaki ilişkiye yönelik araştırmalar yapılabilir.
- Hakemlerin örgüte bağlılıkları ile iş – aile çatışması arasındaki ilişkiye yönelik araştırmalar yapılabilir.

## KAYNAKÇA

- AKÇAKANAT, T., ERHAN, T., & UZUNBACAK, H. H. (2019). Meslek Aşkının İş Tatmini Üzerine Etkisi: Akış Deneyiminin Aracı Rolü. İzmir Katip Çelebi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 2(1), 84-99.
- AKIL, C. (2007). Dayanıklılık Sporcularında Beslenme Bilgi Düzeylerinin Belirlenmesi. Selçuk Üniversitesi, Sağlık Bilimleri Enstitüsü, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Konya.
- AKMAN, D. (2019). Yetişkin Sporcuların İmgeleme, İçsel Konuşma ve Stresle Başa Çıkma Biçimlerinin Zihinsel Dayanıklılık İle İlişkinin İncelenmesi. Marmara Üniversitesi Sağlık Bilimleri Enstitüsü, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul.
- ALLEN, N. J., & MEYER, J. P. (1990). The Measurement and Antecedents of Affective, Continuance and Normative Commitment to the Organization, *Journal of Occupational Psychology*, 63(1), 1-18.
- ALTINTAŞ, A. (2015). Sporcuların Zihinsel Dayanıklılıklarının Belirlenmesinde Optimal Performans Duygu Durumu, Güdülenme Düzeyi ve Hedef Yöneliminin Rolü. Ankara Üniversitesi Sağlık Bilimleri Enstitüsü, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Ankara.
- ALTINTAŞ, A., & KORUÇ, P. (2016). Sporda Zihinsel Dayanıklılık Envanteri'nin Psikometrik Özelliklerinin İncelenmesi. Hacettepe Journal of Sport Science, 27(4), 162-171.
- ATILLA GÖK, G. (2016). Bir Bağlılık Pratiği Olarak Örgütsel Sessizlik. Yönetim ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi, 14(1), 104-124.
- AYDIN, F. (2018). Ankara İlindeki Profesyonel Kadın ve Erkek Futbol Takımlarının Öz Yeterlik ve Sargınlık Algıları Arasındaki İlişki. Ankara Üniversitesi Sağlık Bilimleri Enstitüsü, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Ankara.
- AYIK, A., SAVAŞ, M., & YÜCEL, E. (2015). İlkokullarda Görev Yapan Okul Müdürlerinin Genel Öz Yeterlik ile Örgütsel Bağlılık Algıları Arasındaki İlişkinin İncelenmesi. Uşak Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 8(2), 193-218.
- BANDURA, A. (1995). *Self-Efficacy in Changing Societies*, Cambridge University Press.
- BARON, R. M., & KENNY, D. A. (1986). The Moderator-mediator Variable Distinction in Social Psychological Research: Conceptual, Strategic and Statistical Considerations. *Journal of Personality and Social Psychology*, 51(6), 1173–1182.



- BAYKÖSE, N., & KESKİN, P. (2018). Boşluğa Dokunmak Filminin İçerik Açısından Sporda Psikolojik Beceri Faktörleri Bağlamında İncelenmesi. *Ulusal Spor Bilimleri Dergisi*, 2(1), 43-53.
- BAYRAM, A., ÇETİNKAYA, G., & YILDIRIM, Y. (2020). Hakemlerde Öz Yeterlilik, Örgütsel Sessizlik ve Yaşam Doyumu Arasındaki İlişkinin İncelenmesi. *Spor ve Performans Araştırmaları Dergisi*, 11(1), 24-34.
- CEYLAN, T., EGEMEN, E., CEYLAN, L., & ERİLLİ, N.A. (2017). Futbol Hakemlerinin Sargınlık ve Öz Yeterlilik Düzeylerinin İncelenmesi. *Dünya Spor Bilimleri Araştırmaları Kongresi*, Manisa, Türkiye.
- CLOUGH, P. J., EARLE, K., & SEWELL, D. (2002). Mental Toughness: The Concept and its Measurement. In I. Cockerill (Ed.), *Solution in Sport Psychology*, 32-43.
- CONNAUGHTON, D., WADEY, R., HANTON, S., & JONES, G. (2008). The Development and Maintenance of Mental Toughness: Perceptions of Elite Performers. *Journal of Sports Sciences*, 26(1), 83-95.
- DİNÇ, M., UZUNBACAK, H. H., & AKÇAKANAT, T. (2019). Örgütsel Nostaljinin İşten Ayrılma Niyeti Üzerine Etkisinde İşin Anlamlılığının Aracılık Rolü. *Pamukkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 36, 349-369.
- EKMEKÇİ, R., & MİÇOOĞULLARI, B. O. (2017). Sporda Zihinsel Dayanıklılık Analizi: Futbol Hakemleri Örneği, 15. Spor Bilimleri Kongresi, Antalya, Türkiye.
- ESKİYECEK, C. G., SATICI, Ö., ÖZALTAŞ, H. N., & SAVUCU, Y. (2018). Yüzme Hakemlerinin Genel Öz-Yeterlilik İnançlarının İncelenmesi. 6. Uluslararası Bilim, Kültür ve Spor Kongresi, Lviv, Ukrayna.
- FELTZ, D. L., SHORT, S. E., & SULLIVAN, P. J. (2008). Self-efficacy in Sport. *Human Kinetics*.
- GHAZARIANS, M. (2012). Evaluating the MEBActive-Youth as Measure of Mental Toughness (Doctoral dissertation, University of Massachusetts Amherst).
- GRAHAM, J., HANTON, S., & CONNAUGHTON, D. (2002). What is This Thing Called Mental Toughness and Investigation of Elite Sport Performers. *Journal Applied Sport Psychology*, 14(3), 205-218.
- GUILLÉN, F., & FELTZ, D. L. (2011). A Conceptual Model of Referee Efficacy. *Frontiers in Psychology*, 25(2), 1-5.
- GÜNCE, S. (2013). İlköğretim Okullarında Örgütsel Adalet ile Örgütsel Bağlılık İlişkisi. *Harran Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Şanlıurfa*.
- GÜRBÜZ, S., & ŞAHİN, F. (2017). *Sosyal Bilimlerde Araştırma Yöntemleri*, 4. Baskı, Ankara: Seçkin Yayıncılık.
- HOŞ, C., & OKSAY, A. (2015). Hemşirelerde Örgütsel Bağlılık ile İş Tatmini İlişkisi. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 20(4), 1-24.
- KARAATLI, M. (2018). *Güvenilirlik Analizi*, Editör: Şeref Kalaycı, SPSS Uygulamalı Çok Değişkenli İstatistik Teknikleri, 8. Baskı, Ankara: Dinamik Akademi Yayın

Dağıtım.

- KARAÇAM, A., & PULUR, A. (2017). Hakem Öz Yeterlik Ölçeği'nin (HÖYÖ) Türkçeye Uyarlama Çalışması. Niğde Üniversitesi Beden Eğitimi ve Spor Bilimleri Dergisi, 11(1), 118-128.
- KARAÇAM A., & PULUR, A. (2019). Hakemlerin Problem Çözme ile Öz Yeterlikleri Arasındaki İlişkinin İncelenmesi. Gaziantep Üniversitesi Spor Bilimleri Dergisi, 4(1), 115-130.
- KARASAR, N. (2013). Bilimsel Araştırma Yöntemi, 25. Basım, Ankara: Nobel Yayın Dağıtım. Kayış, A. (2018). Güvenilirlik Analizi, Ed. Ş. Kalaycı, SPSS Uygulamalı Çok Değişkenli İstatistik Teknikleri, 8. Baskı, Ankara: Dinamik Akademi Yayın Dağıtım.
- KLIN, R. B. (2011). Principles and Practice of Structural Equation Modelling. NY: Guilford Press.
- KOÇAK, M., ÖZBAŞ, A. A., & GÜRHAN, H. (2017). Beden Eğitimi ve Spor Öğrencilerinin Psikolojik Sağlık ve Öz Yeterlik Düzeyinin Belirlenmesi. Niğde Üniversitesi Beden Eğitimi ve Spor Bilimleri Dergisi, 11(2), 129-135.
- KÖYBAŞI, F., & DÖNMEZ, B. (2017). Okul Yöneticilerinin Girişimcilik, Öz-Yeterlik ve Örgütsel Bağlılık Algılarının Analizi. Kuram ve Uygulamada Eğitim Yönetimi, 23(2), 249-280.
- LUTHANS, F. (2002). Positive Organizational Behavior: Developing and Managing Psychological Strengths. Academy of Management Perspectives, 16(1), 57-72.
- METE, M., ZİNCİRKIRAN, M., TİFTİK, H., YALÇIN A., & PEKCAN, A. (2015). Personel Güçlendirme, Örgütsel Bağlılık ve İş Memnuniyeti İlişkisinin Yapısal Eşitlik Modeli İle İncelenmesi Turizm Sektöründe Bir Araştırma, Bartın Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 6(12), 137-156.
- MEYER, J. P., & ALLEN, N. J. (1991). A Three-Component Conceptualization of Organizational Commitment. Human Resource Management Review, 1(1), 61-89.
- MİÇOOĞULLARI, B. O., GÜMÜŞDAĞ, H., ÖDEK, U., & BEYAZ, Ö. (2017). Comparative Study of Sport Mental Toughness between Soccer Officials. Universal Journal of Educational Research, 5(11), 1970-1976.
- MIDDLETON, S. C., MARSH, H. W., MARTIN, A. J., RICHARDS, G. E., SAVIS, J., PERRY Jr., C., & BROWN, R. (2004). The Psychological Performance Inventory: Is the Mental Toughness Test Tough Enough?. International Journal of Sport Psychology, 35(2), 91-108.
- MORAN, A. (2004). Sport and Exercise Psychology: A Critical Introduction. Hove, England: Routledge.
- MYERS, N. D., FELTZ, D. L., GUILLÉN, F., & DITHURBIDE, L. (2012). Development of and Initial Validity Evidence for the Referee Self-Efficacy Scale: A Multistudy Report. Journal of Sport and Exercise Psychology, 34(6), 737-765.
- NICHOLLS, A. R., LEVY, A. R., POLMAN, R. C., & CRUST, L. (2011). Mental Toughness, Coping Self-efficacy, and Coping Effectiveness Among Athletes.

International Journal of Sport Psychology, 42(6), 513-524.

- ÖZDAŞLI, K., KANTEN, S., & KANTEN, P. (2009). Yöneticilerin Kariyer İlerleme Arzusu ile Örgütsel Bağlılıklarının Akıl Hocalığı Eğilimlerine Etkisini Belirlemeye Yönelik Bir Araştırma, Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 14(3), 229- 243.
- ÖZŞAHİN, M., BAYARÇELİK, E. B., & YILDIZ, B. (2017). Strateji Tipleri ile Yenilik Performansı İlişkisinde Stratejik Karar Verme Hızının Şartlı Değişken (Moderatör) Etkisi, Uluslararası İktisadi ve İdari İncelemeler Dergisi, 16. UİK Özel Sayısı, 749-766.
- PEKER, T. (2018). Öz-Yeterlik ile Yaşam Doyumu Arasındaki İlişkide Proaktif Kişiliğin Aracılık Rolü. Ordu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Ordu.
- SAKIZ, G. (2014). Özdüzenleme Öğrenmeden Öğretime Özdüzenleme Davranışlarının Gelişimi, Stratejiler ve Öneriler. Ankara: Nobel Akademik Yayıncılık.
- SHEARD, M. (2013). Mental Toughness: The Mindset Behind Sporting Achievement. Second Edition, Hove, East Sussex: Routledge.
- SHEARD, M., GOLBY, J., & WERCH, A. V. (2009). Progress Toward Construct Validation of the Sports Mental Toughness Questionnaire (SMTQ). European Journal of Psychological Assessment, 25(3), 186-193.
- SLACK, L. A., BUTT, J., MAYNARD, I., & OLUSOGA, P. (2014). Understanding Mental Toughness in Elite Football Officiating: Perceptions of English Premier League Referees. Sport and Exercise Psychology Review, 10(1), 4-24.
- SLACK, L. A., MAYNARD, I. W., BUTT, J., & OLUSOGA, P. (2013). Factors Underpinning Football Officiating Excellence: Perceptions of English Premier League Referees. Journal of Applied Sport Psychology, 25(3), 298-315.
- SAMUEL, R. D. (2015). A Psychological Preparation Framework for Elite Soccer Referees: A Practitioner's Perspective. Journal of Sport Psychology in Action, 6(3), 170-187.
- SOBEL, M. E. (1982). Asymptotic Confidence Intervals for Indirect Effects in Structural Equation Models. Sociological Methodology, 13, 290-312.
- STAPLES, D. S., HULLAND, J. S., & HIGGINS, C. A. (1999). A Self-efficacy Theory Explanation for the Management of Remote Workers in Virtual Organizations. Organization Science, 10(6), 758-776.
- TAYLOR, A. B., MACKINNON, D. P., & TEIN, J. Y. (2007). Tests of Three-Path Mediated Effect. Organizational Research, 11(2), 241-269.
- Türk Dil Kurumu (2020). "Bağlılık", <http://www.sozluk.gov.tr>, Erişim Tarihi: 25.07.2020
- USHER, L. E., & PAJARES, F. (2008). Sources of Self-Efficacy in School: Critical Review of the Literature and Future Directions, Review of Educational Research, 78(4), 751-796.
- WASTI, A. (2000). Meyer ve Allen'in Üç Boyutlu Örgütsel Bağlılık Ölçeğinin Geçerlilik ve Güvenilirlik Analizi, 8. Ulusal Yönetim ve Organizasyon Kongresi, Nevşehir,

Türkiye.

- WOOD, R., & Bandura, A. (1989). Social Cognitive Theory of Organizational Management. *Academy of Management Review*, 14(3), 361-384.
- YAMANE, T. (2001). *Temel Örnekleme Yöntemleri*, 1.Baskı, (Çev: Alptekin Esin, M. Akif Bakır, Celal Aydın ve Esen Gürbüzsəl), İstanbul: Literatür Yayıncılık.
- YEŞİLYAPRAK, B. (2002). *Gelişim ve Öğrenme Psikolojisi*. Ankara: Pegem A Yayıncılık. YEŞİLYAPRAK, B. (2006). *Gelişim ve Öğrenme Psikolojisi*. Ankara: Pegem A Yayıncılık.
- YILDIRIM, G., & ATILLA, G. (2020). Öz Yeterliğin Bilinçli Farkındalık ve Benlik Saygısına Etkisi. *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 21(1), 59-84.
- YILDIZ, A., & ATILLA, G. (2019). Örgütsel Adalet Algısının Örgütsel Bağlılık Düzeyine Etkisi: Otel Çalışanları Üzerinde Bir Araştırma, *Bartın Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 10(19), 39-64.
- YILDIZ, A. B., & YILMAZ, B. (2017). Sporcularda Zihinsel Dayanıklılık ve Öz Yeterlik Düzeyleri Arasındaki İlişkinin İncelenmesi, 15. Uluslararası Spor Bilimleri Kongresi, Antalya, Türkiye.
- YILDIZ, S. M. (2011). İçsel Pazarlama, İş Tatmini ve Örgütsel Bağlılık İlişkisi: Spor Okullarında Görev Yapan Antrenörler Üzerine Bir İnceleme. *Selçuk Üniversitesi Beden Eğitimi ve Spor Bilim Dergisi*, 13(2), 216-225.
- YÜRÜR, S., & KESER, A. (2010). İşe Bağlı Gerginlik ile İş Tatmini İlişkisinde Duygusal Tükenmenin Aracı Rolü. *Ankara Üniversitesi SBF Dergisi*, 65(4), 165-193.

# Dış Borç ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: Kamu ve Özel Sektör Dış Borçları Açısından BRICS-T Ülkeleri Analizi

(Araştırma Makalesi)

*The Relationship Between External Debt and Economic Growth: Analysis of BRICS-T Countries in Terms of Public and Private Sector External Debt*  
Doi: 10.29023/alanyaakademik.867124

**Fazlı YILDIZ**

Doç. Dr., Kütahya Dumlupınar Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Maliye Bölümü  
fazli.yildiz@dpu.edu.tr  
Orcid No: 0000-0003-1387-7883

**Ersin Nail SAĞDIÇ**

Dr. Öğr. Üyesi, Kütahya Dumlupınar Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Maliye Bölümü  
ersinnailsagdic@dpu.edu.tr  
Orcid No: 0000-0002-4022-8515

**Bu makaleye atıfta bulunmak için:** Yıldız, F. & Sağdıç, E.N. (2021). "Dış Borç ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: Kamu ve Özel Sektör Dış Borçları Açısından BRICS-T Ülkeleri Analizi". *Alanya Akademik Bakış*, 5(2), Sayfa No.839-863.

## ÖZET

### Anahtar kelimeler:

Dış Borç, Ekonomik Büyüme, Kamu ve Özel Sektör Dış Borcu, Panel ARDL Analizi

Makale Geliş Tarihi:  
23.01.2021  
Kabul Tarihi:  
17.02.2021

Bu çalışmada, 1997-2019 yılları arasında BRICS-T ülkelerinde dış borç bileşenlerinin (Kamu ve özel sektör dış borçları) ekonomik büyüme üzerindeki etkisi incelenmiştir. Değişkenler arasındaki uzun ve kısa dönemli ilişki Havuzlanmış Ortalama Grup (PMG) Tahmincisi ile incelenmiştir. PMG tahmincisiinden elde edilen sonuçlara göre tüm ülkeler bazında toplam dış borç, kamu dış borcu ve özel sektör dış borcunun ekonomik büyüme üzerinde uzun dönemde negatif etki gösterdiği tespit edilmiştir. Ayrıca, ekonomik büyüme üzerinde en yüksek olumsuz etkiye sahip borç bileşeni kamu dış borçlarıdır. Araştırmanın ampirik sonuçları, borçluluk düzeyi yüksek olan ülkelerin ekonomik büyüme olanaklarının kısıtlanacağını savunan "Borç Fazlası Hipotezi" ile uyumludur.

## ABSTRACT

External Debt,  
Economic Growth,  
Public and Private  
Sector External Debt,  
Panel ARDL Analysis

JEL Classification  
Codes: F34, F43,  
H63, C33

In this study, the effect of external debt components (public and private sector external debt) on economic growth in BRICS-T for the 1997-2019 period is examined. Pooled Mean Group (PMG) Estimator method is used to determine the long term and short term relationship between the variables. According to the results based on PMG, it is determined that all debt components of BRICS-T countries have negative effect on economic growth in the long term. Moreover, public debt has the greatest negative impact on economic growth for these countries. These results are consistent with the "Debt Overhang Theory", which argues that economic growth opportunities of countries with high debt levels will be restricted.

## 1. GİRİŞ

Dış borcun bir ülkenin ekonomik kalkınmasındaki rolü, araştırmacılar ve politikacılar arasında en çok tartışılan ve makroekonomi alanında ilgi çekici konulardan biridir. Özellikle gelişmekte olan ülkelerde dış borçlanma yatırım ve teknoloji transferini artırarak büyümeyi teşvik ettiğinde bu ülkelerin ekonomik kalkınma sürecine önemli bir katkısı olacaktır. Verimli bir şekilde kullanılmadığında ise artan dış borç yükü, ekonomik kalkınma ve büyümeyi olumsuz yönde etkileyecektir (Nath, 2020: 60). Dış borçların ekonomi üzerinde doğrusal olmayan etkileri olabilir. Bu nedenle, düşük borçlanma seviyelerinde, dış borcun GSYİH'ye oranındaki bir artış ekonomik büyümeyi teşvik edebilir; yüksek borçluluk seviyelerinde ise bu orandaki artış ekonomiyi zarar verebilir (Casares, 2015: 220). Dış borcun GSYİH'ye oranının yüksek olduğu dönemlerde, reel döviz kurundaki düşüşle teşvik edilen ekonomik büyüme, dış borç servisi dolayısıyla yurt içi kaynakların yurt dışına transferine ve bunun sonucunda tasarrufların düşüşüne neden olmaktadır (Casares, 2015: 222).

Gelişmekte olan ülkeler, sermaye eksikliği veya yerel kaynakların kötü yönetimi nedeniyle tasarruflar ile yatırım, gelir ve harcama arasındaki uçurumu kapatmayı başaramamışlardır. Düşük ekonomik büyüme, yüksek işsizlik, yoksulluk ve gelir eşitsizliği gelişmekte olan ülkelerin en büyük sorunları arasında yer almaktadır (Zhang vd., 2020: 607). Ekonomik kalkınmasını hızlandırmak isteyen gelişmekte olan ekonomiler, yetersiz yurt içi tasarruflardan kaynaklanan sermaye eksikliklerini desteklemek için genellikle dış kaynaklara ihtiyaç duymaktadırlar. Çünkü hem özel hem de kamu sektörlerinde yatırımların finansmanında iç tasarrufların yetersizliği nedeniyle düşük büyüme oranları ile karşı karşıyadırlar. Bu çerçevede, bu ülkelerde yerel kaynaklardan sağlanan fonlar ile yatırım talebi arasında farklılık olduğu için finansman açığı sorunu ile karşılaşılır. Yatırım düzeyi ile tasarruf düzeyi arasında ulusal kaynaklardan karşılanamayan finansman açığı yurt dışı kaynaklarla karşılanarak giderilebilmektedir (Abdullahi vd., 2016: 271-272).

Ekonomi literatüründe, aşırı dış borç yükünün yatırımı ve üretimi olumsuz etkilediği doğrudan ve dolaylı bazı kanallar aracılığıyla belirtilmektedir. Bu kanallar; yatırıma yönelik azalan teşvikleri ifade eden borç fazlası (yükü) etkisi, uluslararası krediye erişimin engellenmesi nedeniyle yükselen yurt içi reel faiz oranları, ekonomik faaliyetteki gerileme nedeniyle düşük kârlılık ve özel yatırımların tamamlayıcısı konumundaki kamu yatırımlarındaki azalmadır (Karagöl, 2002: 40). Borçlanmadaki artış, faiz oranlarında artışa neden olacak, bu durum da hem yatırım hem de tüketim için borçlanma maliyetini daha pahalı hale getirecek ve ekonomide dışlama etkisi oluşacaktır. Ayrıca, gelişmekte olan ülkelerdeki kötü yönetim, borçlanmanın bu ülkelerin hem ekonomik büyümesini hem de finansal sürdürülebilirliğini olumsuz etkilemesine neden olmaktadır. Dış borçlanma ile ilgili temel risk, dış borcun ulusal geri ödeme kabiliyetlerine göre sürdürülebilir bir seviyeyi aşmasıdır. Gelişmekte olan ülkelerde dış borçlanmanın ana maliyeti, gelecekteki gelirlerinden ödemek zorunda oldukları borç servisi maliyetleridir (Kharusi ve Ada, 2018: 1143).

Kamu ve özel kesimin yüksek düzeyde dış borçluluğu ekonomik büyümeyi ve gelecekte kaynak dağılımını etkilemektedir. Dış borçlanma ile ilgili literatür, ülke bazlı ağırlıklı olarak gelişmekte olan ekonomilere veya ülke gruplarına odaklanmış çalışmalardan oluşmaktadır. Farklı çalışmalarda gelişmekte olan ülkeler için sürdürülebilir kalkınma ve ekonomik büyüme hedefi doğrultusunda rasyonel politikalar oluşturmak için dış borç ile ekonomik büyüme ilişkisi incelenmiştir. Mevcut teorik ve ampirik literatür, dış borç ve ekonomik büyüme bağlantısına

ilişkin dış borcun (kamu dış borcu, özel dış borç) ekonomik büyümeyi ne yönde etkilediğini ve bu iki değişken arasındaki nedensellik ilişkisini araştırmaktadır. Bu çalışmanın literatürdeki çalışmalarından farklı olarak getirdiği yeniliklerden birincisi, dış finansmana erişimde var olan koşullardaki farklılık sebebiyle dış borcun kamu ve özel sektör dış borcu olarak ayrıştırılarak analize dâhil edilmesidir. İkincisi, gelişmekte olan ülkeler dış borç stokunun %54'üne sahip olan BRICS-T ülkelerinin (Brezilya, Rusya, Hindistan, Çin, Güney Afrika ve Türkiye) örneklem olarak tercih edilmesi, kamu ve özel kesim dış borcunun ekonomik büyüme üzerindeki kısa ve uzun dönemli etkisinin panel ARDL yöntemi kullanılarak incelenmesidir.

Çalışma giriş bölümünü takip eden beş bölümden oluşmaktadır. İkinci bölümde dış borçlanmaya ilişkin kavramsal çerçeve ve BRICS-T ülkelerinin dış borçluluk göstergeleri üzerinden dış borç yapıları incelenmiştir. Üçüncü bölüm, dış borç ve ekonomik büyüme ilişkisinin teorik çerçevesinin farklı teorik yaklaşımlar temelinde incelendiği bölümdür. Dördüncü bölüm, dış borç ve ekonomik büyüme ilişkisine dair Türkiye ve yabancı ülkelere yönelik ampirik çalışmaların özetlendiği bölümdür. Beşinci bölümde, tahmin modeli, ampirik analizler ve sonuçları tartışılmış, devamında altıncı bölümde sonuç kısmı ile çalışma tamamlanmıştır.

## 2. KAVRAMSAL ÇERÇEVE VE BRICS-T ÜLKELERİNDE DİŞ BORÇ YAPISI

Dış borç<sup>1</sup>, belirli bir dönemde bir ülkenin yerleşikleri (genel hükümet, işletmeler, bireyler ve özel sivil toplum kuruluşları) tarafından yerleşik olmayanlara (yurt dışı) karşı gelecek dönemlerde anapara ve/veya faiz ödeme yükümlülüğü gerektiren şarta bağlı olmayan fiili ve cari yükümlülüklerdir (IMF, 2003: 7). IMF ve diğer uluslararası kuruluşların dış borca ilişkin tanımda önemseydiği ilke yerleşikliklerdir. Bu ilkedeki hareketle, uluslararası dış borç istatistikleri sınıflandırmasında dış borçlanma işlemlerinde borç verilen para birimi ve borç verenlerin (kreditörler) uyrukluluğu gibi ölçütler tercih edilmemektedir. Dış borca ilişkin yerleşiklik ilkesi temelinde esas alınan bu tanımlama, borç stokundaki değişikliklerin ve uluslararası risk paylaşımının GSYİH üzerindeki etkilerinin ölçülmesi ve dış borçlanmada moratoryum gibi politik maliyetlerin değerlendirilmesine imkan sağlamaktadır (Pata ve Ela, 2020: 6-7). BRICS-T (Brezilya, Rusya, Hindistan, Çin, Güney Afrika ve Türkiye) ülkeleri ile ilgili 2009-2019 dönemine ilişkin dış borç yapısı göstergeleri aşağıda Tablo 1'de sunulmuştur.

**Tablo 1. BRICS-T Ülkelerinde Dış Borç Yapısı Göstergeleri (2009&2019)**

Ülkeler	Yıllar	Dış Borç Stoku / GSMH (%)	Kısa Vadeli Dış Borç Stoku / Toplam Dış Borç Stoku (%)	Kamu Dış Borç Stoku / Uzun Vadeli Dış Borç Stoku (%)	Özel Sektör Dış Borç Stoku / Uzun Vadeli Dış Borç Stoku (%)
Brezilya	2009	17	14	37	63

<sup>1</sup> Dünya Bankası tarafından yapılmış ve genel olarak ülkelerin tercih ettiği sınıflandırmaya göre dış borçlar; "Toplam dış borçlar, ülkede yerleşik olmayan kreditörler tarafından sağlanan kısa ve uzun vadeli borçlar ile IMF kredilerinin toplamını kapsamaktadır. Dış borçlar borçlular açısından sınıflandırıldığında garantisiz özel sektör dış borçları, kamu kesimi dış borçları ve kamu garantili dış borçlar olarak sınıflandırılmaktadır. Ayrıca, dış borçlar kreditörler yani borç verenler açısından sınıflandırıldığında ise, resmi kreditörler (çok taraflı [uluslararası kuruluşlar] ve iki taraflı [devletler]) ve özel kreditörler (ticari bankalar, uluslararası piyasalarda ihraç edilen tahviller ve diğerleri)" olarak sınıflandırılır (World Bank, 2020: 167).

	2019	32	14	40	60
<b>Çin</b>	2009	9	53	50	50
	2019	15	57	35	65
<b>Güney Afrika</b>	2009	28	27	42	58
	2019	55	18	57	43
<b>Hindistan</b>	2009	19	18	42	58
	2019	20	19	43	57
<b>Rusya</b>	2009	34	13	42	58
	2019	30	12	46	54
<b>Türkiye</b>	2009	44	18	40	60
	2019	59	28	40	60

Kaynak: World Bank (2020), *International Debt Statistics 2021*, s. 47-141.

BRICS-T ülkelerinin dış borç stoku (4,393 milyar US\$), toplam gelişmekte olan ülkeler dış borç stokunun (8,139 milyar US\$) %54'üne denk gelmektedir. BRICS-T ülkeleri arasında Çin, Brezilya, Rusya, Hindistan ve Türkiye'nin dış borçluluk düzeyi Güney Afrika'ya göre daha yüksektir (World Bank, 2020: 6). BRICS-T ülkelerinde; 2019 yılında dış borç stoku GSMH oranı çok borçluluk kriteri<sup>2</sup> olarak kabul edilen %50'nin üzerinde olan ülkeler; Türkiye (%59) ve Güney Afrika (%55)'dir. 2019 yılında kısa vadeli dış borçların toplam dış borç stoku içindeki payı en yüksek olan ülke %57 oranı ile Çin, en düşük paya sahip olan ülke ise %12 ile Rusya'dır. BRICS-T ülkelerinde 2019 yılında uzun vadeli dış borç stoku içinde kamu kesimi ve özel sektör dış borç stoku dağılımı incelendiğinde, Güney Afrika dışındaki ülkelerde özel sektör dış borçluluk oranı kamu sektörü dış borçluluk oranından yüksektir. Güney Afrika'da bu dağılım kamu sektörü %57, özel sektör %43, diğer BRICS-T ülkelerinde ise genel olarak kamu sektörü %40, özel sektör ise %60 düzeyindedir. Özellikle Çin, Türkiye ve Brezilya'da özel sektör dış borçluluk oranı kamu sektörü dış borçluluk oranına göre daha yüksektir.

### 3. DIŞ BORÇ VE EKONOMİK BÜYÜME İLİŞKİSİ: TEORİK LİTERATÜR

Literatürde dış borçlanma ve ekonomik büyüme ilişkisine dair 1950'li yıllardan günümüze tartışılan teoriler genel olarak, borçla büyüme modeli, ikili açık teorisi, borç fazlası teorisi ve dışlama teorisi olarak isimlendirilmektedir (Pata ve Ela, 2020: 45-46; Adedoyin vd., 2016: 180-182; Abdullahi vd., 2016: 271-273; Bilginoglu ve Aysu, 2008: 4-12). Tüm teorik modellerde dış borç, tasarruf ve döviz açıklarını kapatmak için kullanılmakta ve verimliliği artıran yatırımlara aktarılması önerilmektedir. Dış borç verimli alanlarda kullanıldığında ekonomik büyümeyi olumlu etkileyebilir. Ancak, verimsiz alanlarda kullanılan dış borçlar, sonraki dönemler için ülkelerin ödeme gücünü azaltacak ve borç fazlası (yükü) oluşturarak ekonomik büyümeyi olumsuz etkileyecektir (Toktaş vd., 2019: 2810).

#### 3.1. Borçla Büyüme Modeli (Growth – Cum - Debt Model)

Gelişmekte olan ülkelerin tasarruf yetersizliği dolayısıyla gerçekleştirmekte zorlandığı yatırımları telafi etmek amacıyla dış borçlanmayı bir araç olarak kullanmaları gerektiğini kabul eden yaklaşımlardan biri borçla büyüme modelidir (Gürdal ve Yavuz, 2015: 157). Borçla büyüme modeli, ekonomik büyüme sürecinde dış borç servisi kapasitesini borçlanmanın

<sup>2</sup> Dünya Bankası ve Uluslararası Para Fonu'nun dış borçluluk açısından ülkelerle ilgili kullandığı çok borçluluk göstergeleri; *Toplam Dış Borç/GSMH > % 50, Toplam Dış Borç/İhracat > % 275, Dış Borç Servisi/İhracat > % 30 ve Dış Borç Faiz Servisi/İhracat > % 20* (Erkan vd., 2012: 315-316).



faidaları ve maliyetleri açısından ele almaktadır. Teori, ülke içi yatırım ve tasarruf arasındaki boşluğu doldurmak için yatırım amaçlı gerçekleştirilen dış borçlanma anlayışına dayanmaktadır. Model, zaman içinde ülkenin borcuna yapılan ilavelerin ekonomik büyümeye katkıda bulunması koşuluyla bir ülkenin borç ödeme kapasitesini koruyacağını varsaymaktadır. Borçla büyüme modelinin esası, borçlanma stratejisinin ekonomik büyümeye katkı sağladığı sürece işe yarayacağını ve desteklenmesi gerektiğini ifade etmektedir (Oluseyi, 2013: 3). Modele göre, sürdürülebilir dış borç servisi kapasitesi, borçlanma faiz oranları sonucunda belirlenen borçlanma maliyetlerine eşit veya bu maliyetlerin üzerinde bir ekonomik büyüme sağlandığı koşullarda gerçekleşecektir (Kutlu ve Yurttagüler, 2016: 234). Ayrıca, yatırım amaçlı ürünlerin (sermaye malları) ithalatı sonucunda oluşan cari açık finansmanına yönelik kullanılan dış borçlanmanın ülkede yatırım seviyesinde artışa ve ekonomik büyümeye katkı sunması beklenmektedir (Bilginoğlu ve Aysu, 2008: 7).

Ancak borçla büyüme modeli, yalnızca tasarruf-yatırım boşluğuna odaklanması, dış finansmanın yabancı para cinsinden sağlanarak döviz olarak geri ödenmesi ve dolayısıyla tasarruf fazlasının dövize çevrilerek yurt dışına transfer edilme zorunluluğu ve borçlu ekonominin dışa yönelik çalışan sektörlerinin performanslarını dikkate almaması yönüyle eleştirilmektedir (Oluseyi, 2013: 4). Borçla büyüme modeli varsayımları içerisinde kullanılan dış kaynakların olumlu etkileri bazı faktörlere bağlıdır. Bu faktörler, yurt dışı kaynakların yatırıma dönüşme sonrası gelir yaratma sürecindeki verimlilikleri, yurt dışı kaynakların kullanımı sonucu elde edilen gelirlerin tasarrufa dönüşme ve yurt içi yatırıma dönüşüm oranı, yurt dışı kaynakların maliyet (faiz) ve edinilme koşulları (vade ve geri ödeme koşulları vb.)'dir (Bilginoğlu ve Aysu, 2008: 6).

Dış borcun ekonomik büyümeye aktarım kanallarını nasıl etkileyebileceğine ilişkin yedi temel alan vardır. Bu alanlar, özel tasarruflar, kamu yatırımları, çalışan kişi başına reel GSYİH, özel sektörde çalışan kişi başına brüt katma değer, özel sektör toplam faktör verimliliği, özel sektör yatırımları ve birincil gelir hesabıdır (Silva, 2020: 611-612). Dış borç stoku ve faiz oranlarının seviyesi, gelecekteki faiz ödemelerinin miktarını belirleyerek bireylerin gelirinde azalışa ve dolayısıyla daha az tüketim ve tasarrufa neden olmaktadır. Özel sektör dış borcu faiz oranından daha yüksek bir yatırım getirisi elde edebilirse, özel sektör dış borcunun verimlilik ve ekonomik büyüme üzerinde olumlu bir etkisi olabilir (Silva, 2020: 612). Kamu dış borcu, kamu yatırımlarının finansmanına katkı sağladığı gibi, kamu sektörünün yüksek dış borç stoku, yabancı kuruluşlara yüksek düzeyde ödeme yapılmasını ve birincil gelir hesabında azalmaya neden olmaktadır. Ayrıca, yüksek miktardaki faiz ödemeleri, devlet bütçesinde kamu yatırımları ile ilgili projeleri finanse etmek için ihtiyaç duyulan mali alanın daralmasına yol açar. Hükümet, mali konsolidasyon amacını göz önünde bulundurarak, kamu altyapısının oluşturulması ve sürdürülmesi de dahil olmak üzere, kamu yatırımları için tahsis edilen birincil harcamaları azaltabilmektedir. Yüksek borç faiz ödemeleri, kamu bütçesinde kullanılabilir kaynakları azaltarak sosyal transferlere ve kamu yatırımlarına ayrılacak kaynakları olumsuz etkiler (Silva, 2020: 611). Dış borçlanma belli bir eşik seviyesine<sup>3</sup> ulaşıldıktan sonra ek borcun ekonomik büyüme üzerindeki olumlu etkileri giderek azalacaktır. Az gelişmiş ekonomilerde sermayenin sınırlı olmasından dolayı bu ülkeler sermaye getirisi fon maliyetlerinin üzerinde

<sup>3</sup>Eşik değer, ekonomik büyüme seviyesinde azalışa neden olan dış borçluluk düzeyindeki dış borç / GSYİH oranı için kullanılmaktadır.

olduğu seviyeye kadar dış borçlanma yapma konusunda desteklenmektedirler (Pattillo vd. 2004: 5).

### 3.2. İkili Açık Teorisi (The Dual Gap Theory)

İkili açık modeli, dış borçlanma ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiye farklı bir bakış açısı getirmiştir. Bu modelin ana argümanı, birçok gelişmekte olan ülkenin sermaye veya ara malı ithalatını finanse ederken döviz açığı ve yerli yatırımların finansmanı için yurtiçi tasarruf eksikliği ile karşı karşıya olduğudur. Tasarruf açığı ve döviz açığı, gelişmekte olan ülkeler için istenen büyüme düzeyine ulaşma kabiliyetini sınırlamaktadır (Toktaş vd., 2019: 2808). İkili açık teorisi, ekonomik büyümeyi yatırımın bir fonksiyonu olarak kabul ederek yatırımın yurtiçi tasarrufların bir ürünü olduğunu ve yatırım için yurt içi tasarrufların yetersiz olduğunu varsaymaktadır. Bu senaryo dikkate alındığında, hükümetler ekonomide yatırıma yönlendirilecek kaynağın yurt dışından temin edilmesi stratejisini benimsemektedirler. Ayrıca, yurtiçi kaynakların yetersizliğinde ithalatın ihracatı aşan kısmı kadar bir kaynak yurt dışından borçlanma yoluyla ülkeye getirilmektedir. Bir ülkede tasarruf eksikliği sonucu tasarruf ile yatırım arasındaki fark tasarruf açığını, ithalat fazlalığından dolayı ithalat ile ihracat arasındaki fark ise döviz açığı sorununa neden olur. Bir ekonomide ikili açık koşullarının oluştuğu bu durum şöyle formüle edilmektedir (Adedoyin vd., 2016: 181):

$$\text{Yatırım (I)} - \text{Tasarruf (S)} = \text{İthalat (M)} - \text{İhracat (X)}$$

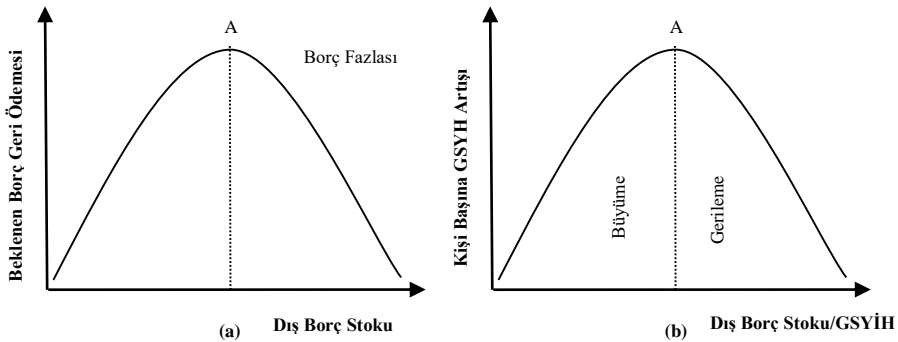
Bu denklik ikili açık teorisi analizinin temelidir. Bu teoriye göre, yurt içi tasarruf düzeyi hedef büyüme oranının gerçekleştirilmesi için gereken seviyenin altına düşerse, tasarruf-yatırım açığının var olabileceği ve dolayısıyla borçlanmanın tetiklendiği açıklanmaktadır. Benzer bir şekilde, büyüme hedefini gerçekleştirmek için gereken maksimum ithalat gereksiniminin, mümkün olan maksimum ihracat seviyesinden daha büyük olduğu durumda borçlanmaya ihtiyaç duyulacaktır (Adedoyin vd., 2016: 181). Esasen ikili açık kavramı, ekonomik kalkınma sürecindeki yabancı kaynak kullanımının işlevini ortaya koymaktadır. Böylelikle tasarruf ve döviz açığı vasıtasıyla gelişmekte olan ülkelerin yurtiçi sermaye birikimlerinden daha fazla yatırım yapmalarına olanak tanınır (Abdullahi vd., 2016: 272).

### 3.3. Borç Fazlası Teorisi (Debt Overhang Theory)

Dış borç ve ekonomik büyüme ilişkisine dair teorilerden en yaygın olanı “Borç Fazlası Teorisi” dir. Bu teori ilk kez Myers (1977) tarafından şirketlerin borçlanma kararlarına yönelik tartışılmıştır. Myers (1977), borçlu şirketlerin gelecekteki nakit akışlarının bir kısmının, taahhüt edilen ödemeler şeklinde alacaklılara aktararak şirketin yatırım politikası için caydırıcı etkiler yaratacağı görüşünü savunmuştur. Daha sonra Krugman (1988) ve Sachs (1989), Myers (1977) yaklaşımını bir ülkenin dış borçluluk durumuna, borç ödeme yükümlülüklerini yerine getirme kabiliyetine ve ödeme alan alacaklıya nasıl fayda sağlayacağına uyarlayarak ülkeler düzeyinde incelemişlerdir. Borç fazlası, bir ülkedeki dış borç stokunun, bir ülkenin geri ödeme kabiliyetini gelecekte aşması durumunda ortaya çıkan bir durumdur. Krugman (1988) ve Sachs (1989), ülkenin borç servisi yükünün, mevcut çıktının büyük bir kısmının yabancı borç verenlere aktarılacak kadar ağır olduğu ve sonuç olarak yatırımı caydırıcı hale getirdiği zaman, borç fazlalığının var olduğunu belirtmişlerdir. Yüksek seviyelerdeki dış borçlanmanın daha düşük ekonomik büyümeye sebep olacağına ilişkin teorik yaklaşım, Krugman (1988) tarafından “Borç Fazlası (Debt Overhang)” ve Sachs (1989) tarafından “Borç Laffer Eğrisi” yaklaşımları ile açıklanmaktadır (Doruk, 2018: 97).

Krugman (1988), borçlu ülkelerin gelecekteki potansiyel kaynak transferlerinin beklenen bugünkü değerinin, borç miktarından daha az olduğu durumda borç fazlası sorunu ile karşılaşmalarını belirtmiştir. Sachs (1989) tarafından geliştirilen beklenen borç geri ödemeleri ile dış borç düzeyi ilişkisini inceleyen Borç Laffer eğrisi ilk versiyonunda, daha büyük borç stoklarının daha düşük borç geri ödeme olasılıkları ile ilişkili olma eğiliminde olduğu belirtilmektedir. Ters-U şeklindeki Borç Laffer Eğrisi'nin (Şekil.1[a]) yukarı eğimli veya "iyi" bölümünde, borcun nominal değerindeki artışlar beklenen borç geri ödemesindeki artışlarla ilişkilendirilirken; borç miktarındaki artışlar borcun aşağı doğru eğimli veya "kötü" bölümünde beklenen borç geri ödemesini azaltmaktadır. Husain (1997), borç fazlası etkisinin hem alacaklının borçlu hükümetten geri ödeme alma kabiliyetine, hem de borçlu hükümetin vatandaşlarından gelir elde etme kabiliyetine bağlı olduğunu ve alacaklının borçludan geri ödeme alma kabiliyeti ne kadar fazlaysa, yatırımlar üzerindeki ilave vergi yükünün o kadar yüksek oluşacağı ve borç fazlası etkisinin de o derece büyük olacağını belirtmiştir. Ülkelerin borçluluk düzeyleri eşik değerin üzerinde artış gösterdiği seviyeden itibaren borç çıkmazı (fazlası) etkisinin oluştuğu dönemlerde dış borçlanmanın ekonomik büyüme üzerindeki etkisi negatif yönlü olacaktır.

Dış borç ve ekonomik büyüme ilişkisinin incelendiği Borç Laffer Eğrisi'nin ikinci versiyonu Elbadawi vd. (1997) tarafından geliştirilmiştir. Borç Laffer Eğrisi'nin bu versiyonunda dış borç belirli bir seviyeye kadar ekonomik büyüme üzerinde artış etkisi, belirli seviyeden sonra yatırım ve çıktı azalışından dolayı azaltıcı etki meydana getirmektedir. Borç Laffer Eğrisi (Şekil.1[b]) ilk yaklaşımında olduğu gibi ters-U şeklindeki yukarı eğimli veya "iyi" bölümünde, düşük borçluluk düzeyinde yüksek büyüme oranı; aşağı doğru eğimli veya "kötü" bölümünde ise yüksek borçluluk düzeyinde düşük büyüme oranı gerçekleşmektedir. Dönüm noktası (A noktası), dış borç stokunun ekonomik büyüme üzerinde olumsuz etkileri olmaya başladığı sınırı göstermektedir. Bu yaklaşımda, dış borcun ekonomik büyüme üzerindeki etkisi cari borç akımı ve geçmişten itibaren süregelen borç yükü dikkate alınarak yatırımlar kanalıyla açıklanmıştır. Borç Laffer Eğrisi'nin bu yaklaşımına göre, borç akımının ekonomik büyüme üzerinde arttırıcı etkisi varken, borç yükünün borç fazlası hipotezi etkisiyle yatırımlar ve çıktı (ekonomik büyüme) üzerinde azaltıcı etkisi oluşmaktadır (Pata ve Ela, 2020: 60).



Şekil 1. Borç Laffer Eğrisi

Kaynak: (a) Dao ve Oanh (2017: 4); (b) Elbadawi vd. (1997: 61).

Borç Laffer Eğrisinin ikinci versiyonunun sınanmasına yönelik ülkeler üzerine yapılmış olan çalışmalardan Dao ve Oanh (2017: 11) Vietnam'da dış borç ile ekonomik büyüme arasında doğrusal olmayan (ters U şeklinde) ilişkinin varlığını %28 eşik seviyesi olarak tespit etmiş, borç oranı zirve noktasının solunda kaldığında, dış borçtaki %1'lik artış, ekonomik büyümenin %0.52 artmasına; tersine, borç oranı zirvenin sağındayken, zirveyi aşan her %1'lik artış, ekonomik büyümede %2.67 azalışa neden olacağı sonucuna ulaşmışlardır. Ayrıca, Tuffour (2012a: 74), Gana için 1970-2009 dönemini kapsayan araştırmada dış borç stoku/GSMH eşik değerini %46, Felix (2020: 63) 15 ECOWAS ülkesi için kısa vadede %45, uzun vadede ise %42.5, Ndoricimpa (2020: 202) 39 Afrika ülkesi için %62-%66 aralığı, Ndoricimpa (2017: 477-478) %92-%102 aralığı, Kazakova ve Inaba (2018: 450) %61.3 olarak bulmuştur.

Literatürde, dış borçların ekonomik büyüme üzerindeki etkisinin analizinde temel dış borç rasyosunun (Dış Borç Stoku / GSMH) kritik eşik üzerinde seyredip seyretmediği durumlara göre ülke ekonomilerinde farklı etkilerin ortaya çıkması ihtimalinden söz edilmektedir. Bu kapsamda, dış borç rasyosu eşik değerden daha düşükse olumlu (pozitif) etki, eşik değerden daha yüksek ise olumsuz (negatif) etki beklentisinden söz edilmektedir. Beklenen pozitif etkiler; ek sermaye oluşumu, yatırım ortamı çekiciliğinde (cazibesi) artış, ekonomik yeniden yapılanma ile teknoloji ve yönetim becerilerinin transferinde artıştır. Negatif etkiler ise; borç yükünde artış, alacaklı ülkelere bağımlılığın artması, politika değişimi, ekonominin yeniden yapılandırılması ile ülke içi kaynaklardan yararlanma motivasyonunda düşüş ve kaynakların aşırı kullanımınıdır. Beklenen pozitif etkilerin ekonomik büyüme üzerindeki etkisi artış yönlü, negatif etkilerin ekonomik büyümeyi etkileme yönü ise azalış şeklindedir (Dao ve Oanh, 2017: 5).

Borç fazlası hipotezi, dış borcun yatırımları olumsuz yönde etkilediğini vurgulamaktadır. Ayrıca, borç servisindeki artış borçlu ülkelerde gelirin çoğunun ekonomik büyüme yollarına geri dönme potansiyellerini azaltacaktır. Olumsuz ekonomik şoklar ve zayıf ekonomi politikaları alacaklıların kredi portföylerini ağır risklerle karşı karşıya bırakacağından potansiyel yeni kredi kaynaklarında azalışa neden olacaktır (Abdullahi vd., 2016: 273). Borç fazlası teorisi, gelecekte dış borcun ülkenin geri ödeme kapasitesinden daha büyük olma olasılığı varsa, beklenen borç servisi maliyetlerinin daha fazla yerli ve yabancı yatırımı caydıracağını ve ekonomik büyümeye zarar vereceğini öne sürmektedir. Yüksek borç servisi yükü, gelecekte özel sektör üzerinde beklenen vergileri artırarak, özel yatırımları azaltacaktır. Böylelikle yatırımlara yönecek kaynaklar borç servisi ile tüketilecek ve ilave borç yükü, yatırım kalitesini düşürerek ekonomik performansı kötüleştirecektir (Sichula, 2012: 82). Borç fazlası hipotezi, birikmiş borcun gelecekteki üretim için bir vergi görevi gördüğünü, özel sektörün üretken yatırım planlarını caydırdığını ve hükümetlerin temel fonksiyonlarını etkin yürütme çabalarını zayıflattığı görüşünü benimsemektedir (Karagöl, 2004: 69). Bir ülkenin borç düzeyinin ülkenin geri ödeme kapasitesini aşması bekleniyorsa, hükümet bu tür ödemelere hizmet etmek için gelirlerini artıracak, böylece ulusal gelirin büyüme oranı düşecektir. Bu durumda bir ülkenin ekonomisine yatırım yapmaktan elde edilen kârların bir kısmı, yabancı alacaklılara ödeme yapmak için vergilendirilecek, bu nedenle ekonomik büyüme kısıtlanacaktır (Dao ve Oanh, 2017: 4). Ülkelerde ağır bir borç yükünün varlığı, daha fazla borç geri ödeme yapılmasına ve kamu yatırımları dahil olmak üzere mali harcamaların kısılmasına neden

olmaktadır. Bu durumda, borç azaltmanın özel yatırım üzerindeki etkisi sınırlı olsa bile uzun vadede kamu yatırımları üzerindeki etkisi olumlu olacaktır (Husain, 1997: 524).

### 3.4. Dışlama (Crowding Out) Teorisi

Klasik ve Monetarist görüşe göre, kamu borçlanmasındaki ve kamu harcamalarındaki artış para arzının genişlemediği koşullarda sınırlı miktarda fon elde etmek için özel sektör ve kamu kesimini tahvil piyasalarında rekabet eder hale getirerek, borçlanma piyasalarında faiz oranlarının artmasına neden olacak ve özel sektör yatırımlarını dışlayarak olumsuz etkileyecektir (Khan ve Gill, 2009: 5). Dışlama teorisine göre, yüksek borçluluk oranlarının dış borçlanma olanaklarını azaltması sonucunda ülkelerin ağırlıklı olarak iç borçlanmaya yönelmesi, ülke içinde kredi kısıtından dolayı faiz oranlarının yükselmesine neden olacak, bu koşullar ise özel kesim yatırımları üzerinde dışlayıcı etki oluşturacaktır. Yüksek dış borç servisi (dış borç ana para ve faiz ödemeleri), devlet tarafından iç borçlanmanın marjinal olarak artmasına neden olmakta, bu durum yurtiçi faiz oranını yükselterek ödünç verilebilir fonlara olan talep artışıyla özel sektör iç borçlanma imkanlarını kısıtlamaktadır. Artan faiz oranı borçlanma maliyetini artırmakta ve dolayısıyla özel yatırımlarını azaltmaktadır. Genel olarak dış borç servisinin yüksek olduğu dönemlerde ülkedeki yatırım oluşumunu azaltan bu etki dışlama (crowding out) etkisi olarak ifade edilir (Tuffour, 2012b: 80-81). Dışlama teorisi yaklaşımına göre, dış borç servisinin yükselmesi yerel borçlanma piyasalarını olumsuz etkileyerek dış borç servisi aracılığıyla dışlama etkisi gerçekleşmektedir. Bu etki, kamu dış borç servisinin kamu yatırımları üzerinde olumsuz etkisiyle birleşerek özel kesim açısından tamamlayıcı nitelikteki kamu yatırımlarında azalışa neden olmakta ve ekonomik büyümeyi olumsuz etkilemektedir (Ela ve Pata, 2020: 35).

Ayrıca, özel sektörün dış borç miktarı özel yatırımlar üzerinde hem olumlu hem de olumsuz bir etkiye sahiptir. Bir yandan, dış borç miktarı, daha yüksek yatırımların finanse edilmesine ve sermaye stokunun artmasının yanı sıra ölçek ekonomileri ve bilgi gelişimine izin vermektedir. Öte yandan, yüksek düzeyde dış borç ve yüksek miktarda faiz, finansal olmayan şirketlerin yatırım yapma ve sermaye stokunu artırma kabiliyetini azaltmaktadır. Buna ek olarak, finansal kuruluşlar, yüksek kaldıraç kullanımı nedeniyle özel sektöre yönelik kredileri azaltmakta ve bu da finansal olmayan şirketlerin yatırımlarını olumsuz etkilemektedir (Silva, 2020: 612). Dış borç servisi ülke içi kaynakların yurt dışına aktarılmasına sebep olarak ekonominin kalkınma kapasitesini azaltırken aynı zamanda dış borçlara bağımlılığı artıran etkiler meydana getirmektedir (Abdullahi vd., 2016: 273). Yurt içi yerleşiklerden sağlanan kamu borcu (iç borç) ekonomik büyüme oranı için çok zararlı olmasa da yurt dışı yerleşiklerin elinde bulunan kamu borcu (dış borç) dış ödemeler bilançosu ve ekonomik büyüme üzerinde olumsuz sonuçlar doğurabilir. Ayrıca, özel sektörün dış borcu, özel sektör tarafından üretilen değerlerin bir kısmının ülke dışına dış borç faiz ödemesi olarak zorunlu olarak tahsis edilmesini gerektirmektedir. Net dış borcun sürdürülebilirliği, yerleşik kurumsal sektörlerin gelecekte kaynak üretme ve orta/uzun vadede yurt dışına faiz ödeme kapasitesine sahip olmasını ve dış borcun yenilenmesini tehlikeye atmadan potansiyel çıktı artışının azaltılmamasını gerektirmektedir (Silva, 2020: 608-609).

## 4. LİTERATÜR ÖZETİ

Bu bölümde, seçilmiş literatürün kısa bir incelemesi sunulmaktadır. Dış borç ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiye dair hem teorik hem de ampirik çalışmalar vardır. Ekonomik büyüme ve dış borç arasındaki ilişkinin literatürde dış borç/GSYİH oranına bağlı olarak

incelendiği, dış borcun ekonomik büyüme üzerinde farklı etkilere sebep olduğuna ilişkin sonuçlara ulaşıldığı görülmüştür. Literatürde dış borç ve ekonomik büyüme arasındaki ilişki farklı dönemler ve farklı ülkeler için geniş çapta incelenmiştir. Türkiye ve yabancı ülkelerle ilgili olarak incelenmiş olan ampirik çalışmaların sonuçları, ülke/ülkeler, dönem ve kullanılan yöntemlere göre farklılıklar göstermektedir. Dış borç ekonomik büyüme ilişkisinin araştırıldığı ampirik çalışmalarda genel olarak borç fazlası hipotezi ve dışlama etkisi hipotezi sınanmıştır. Ampirik araştırmaların çoğunda, dış borç ve ekonomik büyüme arasında olumlu veya olumsuz bir ilişki tespit edilmiştir. Literatürdeki çalışmaların bir kısmında da dış borç ekonomik büyüme ilişkisi kısa ve uzun dönemli etkiler gözetilerek incelenmiştir. Ayrıca, nedensellik analizi yapılarak dış borç ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkinin yönünün incelendiği çalışmalara da ulaşılmıştır. Gerek yurt içi gerekse yurt dışı çalışmalardan oluşan literatür incelendiğinde, dış borcun ekonomik büyüme üzerindeki hem olumsuz hem de olumlu etkilerine ilişkin kanıtlar sunmasına rağmen, çalışmalarda ortaya çıkan ağırlıklı sonuç dış borçların ekonomik büyüme üzerinde olumsuz etkisi olduğudur. Aşağıda Tablo 2’de Türkiye’ye yönelik farklı dönemleri kapsayan çalışmaların sonuçlarına ilişkin bilgilere yer verilmiştir.

**Tablo 2. Ampirik Literatür Özeti (Türkiye’ye İlişkin Çalışmalar)**

Yazar(lar)	Dönem / Ülke(ler)	Sonuç
Ağır (2016)	1970-2014 / Türkiye	Ekonomik büyüme, dış borç artışından negatif etkilenmiştir.
Balkanlı (2019)	1983-2017 / Türkiye	Dış borçların GSYİH üzerindeki etkisi pozitifdir.
Bayır (2020)	2002Q1–2020Q1	Uzun dönemde, dış borçlanmanın ekonomik büyüme üzerindeki etkisi negatiftir ve dış borçlanmadan ekonomik büyümeye doğru tek yönlü nedensellik ilişkisi vardır.
Bayrak ve Esen (2012)	1980-2010 / Türkiye	Uzun vadede dış borçlar ekonomik büyüme üzerinde etkili olurken, kısa vadede bir etki görülmektedir. Ayrıca, kısa vadeli dış borçlar ekonomik büyümeyi olumsuz etkilerken, uzun vadeli dış borçların ekonomik büyüme üzerindeki etkisi olumludur.
Benli (2020)	1970-2018 / Türkiye	Türkiye’de Borç Laffer eğrisi hipotezinin desteklenmediği, dış borç yükünün ekonomik büyüme üzerindeki etkisi negatif bulunmuştur.
Biçer (2020)	1970-2017 / Türkiye	Borç fazlası hipotezinin test edildiği çalışmada, dış borçların ekonomik büyüme üzerindeki etkisi negatiftir.
Bilginoğlu ve Aysu (2008)	1968-2005 / Türkiye	Dış borçlanmanın ekonomik büyüme üzerindeki etkisi negatiftir.
Çiçek vd. (2010)	1990Q1–2009Q3	İç borçların ekonomik büyüme üzerindeki etkisi pozitif iken, dış borçların etkisi negatiftir.
Çöğürçü ve Çoban (2011)	1980-2009 / Türkiye	Dış borçlar ekonomik büyümeyi negatif etkilemektedir.
Doğan ve Bilgili (2014)	1974-2019 / Türkiye	Hem kamu hem de özel sektör dış borcunun ekonomik büyüme üzerindeki etkisi negatiftir.
Doruk (2018)	1970-2014 / Türkiye	Dış borç ve ekonomik büyüme arasındaki ilişki negatif yönlüdür.
Ela ve Pata (2020)	1987-2017 / Türkiye	Türkiye’de kamu dış borçları kaynaklı dışlama etkisi hipotezi ve borç fazlası hipotezi geçerli değildir.

Hotunluoğlu ve Yavuzer (2020)	2000Q1-2019Q3 / Türkiye	Dış borç ve ekonomik büyüme arasındaki uzun dönemli ilişki pozitifdir.
Karagöl (2002)	1956-1996 / Türkiye	Dış borç servisinin kısa dönemde ekonomik büyüme üzerindeki etkisi negatiftir. Ayrıca dış borç servisi ve GSMH arasında tek yönlü nedensellik ilişkisi vardır.
Özel (2015)	1970-2013 / Türkiye	Dış borçların ekonomik büyüme üzerindeki etkisi negatiftir.
Öztürk vd. (2019)	1970-2016 / Türkiye	Dış borçların ekonomik büyüme üzerindeki etkisi pozitifdir.
Pata ve Ela (2020)	1987-2017 / Türkiye	DOLS tahmincisi sonucunda Borç Laffer eğrisinin Türkiye ekonomisinde geçerli olduğu ve dış borç stoku/GSMH kritik eşik değerinin %47 olduğu tespit edilmiştir.
Toktaş vd. (2019)	2003Q1-2017Q1 / Türkiye	Net dış borç stoku ile ekonomik büyüme arasında nedensellik ilişkisi bulunmuştur.
Uysal vd. (2009)	1965-2007 / Türkiye	Dış borcun ekonomik büyüme üzerinde kısa ve uzun dönemli etkileri negatiftir.
Yaraşır Tülümce ve Yavuz (2017)	1989-2015 / Türkiye	Uzun vadeli dış borçlanmanın ekonomik büyüme üzerindeki etkisi negatiftir.
Yıldız (2019)	1998Q1-2017Q4 / Türkiye	Dış borçların ekonomik büyüme üzerindeki etkisi pozitifdir ve değişkenler arasındaki nedensellik ilişkisi çift yönlüdür.

Tablo 2’de, dış borçlar ile ekonomik büyüme arasında dışlama etkisi hipotezi ve borç fazlası hipotezini destekleyici nitelikte negatif ilişki bulan çalışmalar arasında; Yaraşır Tülümce ve Yavuz (2017), Çiçek vd. (2010), Uysal vd. (2009), Özel (2015), Karagöl (2002), Doruk (2018), Çöğürçü ve Çoban (2011), Bilginoğlu ve Aysu (2008), Biçer (2020), Benli (2020), Doğan ve Bilgili (2014), Bayır (2020) ve Ağır (2016)’ın çalışmaları vardır. Dış borç ve ekonomik büyüme arasında pozitif ilişki bulan ve borçla büyüme modelini destekleyici sonuca ulaşılan çalışmalar; Öztürk vd. (2019), Hotunluoğlu ve Yavuzer (2020), Yıldız (2019), Ela ve Pata (2020), Balkanlı (2019) ve Bayrak ve Esen (2012)’nin çalışmalarıdır. Türkiye ile ilgili Pata ve Ela (2020) çalışmasında dış borcun ekonomik büyümeyi pozitif etkilediği seviyenin sınır düzeyi (eşik değer) tespit edilmiş ve dış borç stoku/GSMH eşik değeri %47 olarak bulunmuştur. Ayrıca, Yıldız (2019), Bayır (2020) ve Toktaş vd. (2019) çalışmalarında, Türkiye’de dış borç ile ekonomik büyüme arasında nedensellik ilişkisi tespit edilmiştir.

Dış borç ve ekonomik büyüme arasındaki ilişki, farklı ülkeler için dış borç yükünün ekonomik büyüme üzerindeki etkisinin ortaya çıkarılmasını amaçlayan çalışmalarda incelenmiştir. Bu etkinin incelendiği yabancı ülkelerle ilgili ampirik literatürün genel sonuçları, dış borç ve ekonomik büyüme arasındaki üç farklı ilişki türünü göstermiştir. Bunlar, dış borcun ekonomik büyüme üzerindeki etkisinin pozitif, negatif ve doğrusal olmayan bir ilişkiye sahip olabileceğidir. Ayrıca, yurt dışı literatürde dış borcun ekonomik büyüme üzerindeki doğrusal olmayan etkisini borç fazlası hipotezi ve borçla büyüme hipotezini sentezleyerek farklı bir yaklaşımla Borç Laffer Eğrisi ilkeleri doğrultusunda inceleyen ampirik çalışmalar da vardır. Ampirik nitelikteki bu çalışmalarda ülkelerin dış borç eşik düzeylerinin tespiti ve dış borcun ekonomik büyüme üzerindeki olumsuz etkisinin hangi seviyelerden sonra oluşabileceği araştırılmıştır. Tablo 3’te, dış borç ve ekonomik büyüme ilişkisinin incelendiği yabancı ülkelere yönelik çalışmalara yer verilmiştir.

**Tablo 3. Ampirik Literatür Özeti (Yabancı Ülkelere İlişkin Çalışmalar)**

Yazar(lar)	Dönem / Ülke(ler)	Sonuç
Akçay ve Çelik (2020)	1970-2017 / ECOWAS Ülkeleri (12 Ülke)	Dış borçlar sürdürülebilir nitelikte değildir.
Ali ve Mustafa (2012)	1970-2010 / Pakistan	Dış borcun ekonomik büyüme üzerinde olumsuz bir etkisi olduğunu, yüksek dış borcun ekonomik büyümeyi caydırdığını göstermiştir.
Anning vd. (2016)	1990-2015 / Gana	Dış borç ve iç borç yükünün ekonomik büyüme üzerindeki etkisi negatiftir.
Bakar ve Hassan (2008)	1970-2005 / Malezya	Uzun vadede toplam dış borç yükündeki %1'lik artış, ekonomik büyümeyi %1.29 artırmaktadır. İlişki pozitifdir.
Cebeci Mazlum (2020)	1990-2016 / Latin Amerika Ülkeleri (16 Ülke)	Dış borç ve ekonomik büyüme arasında ülkelere göre farklılık gösteren nedensellik ilişkileri tespit edilmiştir.
Dao ve Oanh (2017)	2000Q1-2012Q4 / Vietnam	Laffer Eğrisi analizi sonucunda dış borç ile ekonomik büyüme arasında doğrusal olmayan (ters U şeklinde) ilişkinin varlığını %28 eşik seviyesi ile tespit edilmiştir. Ayrıca çalışma, eşik sonrasında dış borcun ekonomik büyümeye etki düzeyi de ölçülmüştür.
Daud, (2020)	2005-2016 / Gelişmekte olan 53 ülke	Yüksek dış borçluluk düzeyinin (Dış Borç Stoku/GSMH rasyosu %46.56 üstü) ekonomik büyüme üzerindeki etkisi negatiftir. Ancak kurumsal kalitedeki iyileşme bu olumsuz etkiyi azaltmaktadır.
Dey ve Tareque (2020)	1980-2017 / Bangladeş	Çalışma sonuçları, dış borcun GSYİH büyümesi üzerindeki olumsuz etkisini ortaya koymaktadır.
Ehikioya vd. (2020)	2001-2018 / 43 Afrika Ülkesi	Belirli bir düzeyin üzerindeki dış borçlanmanın uzun vadede ekonomik büyüme üzerindeki etkisi olumsuzdur.
Felix (2020)	1990-2016 / 15 ECOWAS Ülkesi	Dış borç ve ekonomik büyüme ilişkisi kısa ve uzun vadede farklı oranda tespit ettiği eşik değere kadar pozitifdir.
Ganiev vd. (2020)	2000Q1-2007Q3 / Kırgızistan	Uzun dönemde kamu dış borçları, cari transferler, özel sektör borçları ve doğrudan yabancı yatırımların ekonomik büyüme üzerindeki etkisi pozitifdir.
Gül vd. (2012)	1994-2010 / 7 Ülke (Türkiye ve 6 Orta Asya Türk Devleti)	Dış borçlardan ekonomik büyüme doğru tek yönlü nedensellik ilişkisi vardır.
Hussain vd. (2015)	1995-2012 / 48 Sahra-altı Afrika Ülkesi	Dış borç ve ekonomik büyüme arasındaki ilişki negatiftir. Araştırma sonuçları dışlama hipotezi ve borç Laffer eğrisi yaklaşımlarını doğrulamıştır.
Jilenga vd. (2016)	1971-2011 / Tanzanya	Dış borçların ekonomik büyüme üzerinde uzun dönemli etkisi pozitif, kısa dönemde ise dış borç ve ekonomik büyüme arasında nedensellik ilişkisi yoktur.
Kazakova ve Inaba (2018)	1981-2015 / 117 Gelişmekte Olan ve Yükselen Ülke	Araştırma sonucu, dış borç ile ekonomik büyüme arasında doğrusal olmayan bir ilişkiyi ortaya çıkarmıştır. Gelişmekte olan ülkelerde ekonomik



		bir yavaşlamaya veya büyüme hızında azalmaya yol açan dış borçlanmaya ilişkin eşik değer GSYİH'nın %61.3'ü, kamu ve kamu garantili dış borç için ise eşik değer GSYİH'nın yüzde 30'u olarak bulunmuştur.
Kharusi ve Ada (2018)	1990-2015 / Umman	Dış borçlar ekonomik büyümeyi negatif etkilemektedir.
Lin ve Sosin (2001)	1970-1992 / 77 Ülke (18 Sanayileşmiş, 18 Latin Amerika, 24 Afrika, 17 Asya ve diğer GOÜ)	Afrika ülkelerinde dış borç ve kişi başına GSYİH artış oranı arasındaki ilişki negatiftir. Diğer ülkelerde bu ilişki pozitifdir, ancak istatistiksel olarak anlamsızdır.
N'Zue (2020)	1990-2016 / ECOWAS Ülkeleri	Dış borç eşik değere kadar ekonomik büyüme üzerinde olumlu bir etkiye sahiptir. ECOWAS ülkelerinde eşik değer, kısa vadede %45, uzun vadede ise %42.5 olarak bulunmuştur.
Nath (2020)	1970-2018 / Hindistan	Dış borç servisi dış borcun göstergesi olarak değerlendirildiğinde dış borcun ekonomik büyüme üzerinde uzun vadeli etkisi pozitifdir
Ndoricimpa (2017)	1980-2010 / 39 Afrika Ülkeleri	%92 ile %102 arasında bir borç eşiği tahmin edilmiş ve düşük borç büyümeyi artırıcı veya nötr olsa da yüksek borcun, dikkate alınan tüm durumlar için büyümeye sürekli olarak zararlı olduğunu göstermiştir
Ndoricimpa (2020)	1980-2012 / 39 Afrika Ülkeleri	Tüm ülkeler için %62 ile %66 arasında bir borç eşiği tahmini ve yüksek kamu borcunun büyümeye zararlı olduğu tespit edilmiştir.
Nounamo vd. (2020)	1985-2015 / 10 CFA Ülkeleri	Dış borç ve ekonomik büyüme ilişkisi negatif yönlüdür.
Ohiomu (2020)	1984-2018 / Nijerya	Dış borçların özel kesim yatırımları üzerinde dışlama etkisi ve ekonomik büyüme üzerinde negatif etkisi tespit edilmiştir.
Oluseyi (2013)	1971-2012 / Batı Afrika Ülkeleri	İlgili ülkelerin ekonomilerinde dış borç ile ekonomik büyüme arasında negatif bir ilişki vardır.
Omodero ve Alpheaus (2019)	1997-2017 / Nijerya	Ekonomik büyüme üzerinde dış borcun etkisi negatif, dış borç servisinin etkisi ise pozitifdir.
Pattillo vd. (2011)	1969-1998 / 93 Gelişmekte Olan Ülke	Dış borç stoku/GSMH kritik eşik değerinin %35-40 düzeyini aştığında ekonomik büyüme üzerindeki etkisi negatiftir.
Presbitero (2006)	1977-2002 / 69 Gelişmekte Olan Yoksul Ülkeler	Dış borçlanma ve ekonomik büyüme ile dış borç servisi ve yatırım arasında negatif ilişki bulunmuştur.
Shabbir (2013)	1976-2011 / 76 Gelişmekte Olan Ülke	Dış borçtaki artışın dış borç ödeme gücünü azalttığı, ekonomik büyümeyi olumsuz etkilediği ve özel kesim sabit sermaye oluşumunda bir bozulmaya neden olduğu gözlemlenmiştir.
Shkolnyk ve Koilo (2018)	2006-2016 / Ukrayna ve 10 Gelişmekte Olan Ülke	Makroekonomik istikrarsızlıkla bağlantılı olarak yüksek dış borç seviyesinin bu ülkelerde ekonomik büyümeyi olumsuz etkilediği tespit edilmiştir.

Silva (2020)	1999-2019 / Portekiz	Kamu ve özel sektör dış borcu kamu yatırımları üzerinde pozitif, özel sektör dış borcu özel yatırımlar üzerinde negatif etkiye bulunmuştur. Dış borçlar, ekonomik büyümeyi olumlu şekilde etkileyecek nitelikte kullanılmamıştır.
Tuffour (2012a)	1970-2009 / Gana	Dış borç ve ekonomik büyüme arasında ters-U ilişkisi vardır. Borç Laffer eğrisi hipotezi geçerlidir.
Uzun vd. (2012)	1991-2009 / 19 Geçiş Ekonomisi Ülkesi	Uzun vadede ülkelerin borç ve büyüme oranları arasında pozitif bir ilişki bulunmuş ve Geçiş Ekonomisi ülkeleri hala borç Laffer eğrisinin pozitif eğimli tarafındadır.
Zhang vd. (2020)	1995-2019 / 18 Seçilmiş Gelişmekte Olan Asya ve Geçiş Ekonomisi Ülkeleri	Kısa ve uzun dönemde dış borç ve ekonomik büyüme arasında çift yönlü nedensellik ilişkisi vardır.

Yabancı ülkelere ilişkin yapılmış olan çalışmalardan; Tuffour (2012a), Shkolnyk ve Koilo (2018), Shabbir (2013), Presbitero (2006), Omodero ve Alpheaus (2019), Oluseyi (2013), Ohiomu (2020), Nounamo vd. (2020), Lin ve Sosin (2001), Kharusi ve Ada (2018), Dey ve Tareque (2020), Hussain vd. (2015), Ehikioya vd. (2020), Daud, (2020), Anning vd. (2016), Ali ve Mustafa (2012), Akçay ve Çelik (2020) dış borçlar ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi dışlama etkisi hipotezi ve borç fazlası hipotezini destekleyici nitelikte negatif olarak tespit etmişlerdir. Silva (2020) ise özel sektör dış borçları ile özel yatırımlar arasındaki ilişkiyi negatif olarak bulmuştur. Diğer yandan Uzun vd. (2012), Nath (2020), Jilenga vd. (2016), Ganiev vd. (2020), Felix (2020), Bakar ve Hassan (2008)'in çalışmalarında dış borçlar ile ekonomik büyüme arasındaki ilişki borçla büyüme modelini destekleyici nitelikte pozitif olarak tespit edilmiştir. Omodero ve Alpheaus (2019) çalışmalarında dış borç servisinin ekonomik büyüme üzerindeki etkisini pozitif olarak tespit ederken Silva (2020) kamu ve özel sektör dış borcunun kamu yatırımları üzerindeki etkisini pozitif olarak tespit etmiştir. Bazı çalışmalarda ise dış borcun ekonomik büyümeyi pozitif etkilediği seviyenin sınır düzeyi (eşik değer) ülkelere göre tespit edilmiştir (Pattillo vd., 2011; Ndoricimpa, 2017; Ndoricimpa, 2020; N'Zue, 2020; Kazakova ve Inaba, 2018; Dao ve Oanh, 2011). Söz konusu çalışmalarda ülkelere göre farklılık gösteren eşik değerlere ulaşılmıştır. Dış borç ile ekonomik büyüme arasındaki nedensellik ilişkisinin incelendiği ve tek yönlü veya çift yönlü nedensellik ilişkisinin bulunduğu çalışmalar ise; Zhang vd. (2020), Gül vd. (2012) ve Cebeci Mazlum (2020)'nin çalışmalarıdır.

## 5. ANALİZ VE BULGULAR

Türkiye ve BRICS (Brezilya, Rusya, Hindistan, Çin, Güney Afrika) ülkelerinde dış borç bileşenlerinin ekonomik büyüme üzerindeki etkisini analiz etmek amacıyla uzun dönemli bir tahmin yöntemi kullanılmıştır. Araştırmanın analiz dönemi 1997-2019 yıllarını kapsamaktadır ve belirtilen döneme ilişkin yıllık veriler kullanılmıştır. Kullanılan değişkenlere ait bilgiler Tablo 4'te verilmiştir. *EB* reel ekonomik büyüme oranını, *TDB* ülkelerin toplam dış borç düzeylerinin GSYİH'ya oranını göstermektedir. Dış borç bileşenlerinin ekonomik büyüme üzerindeki etkisini görebilmek amacıyla toplam kamu dış borcu (*KDB*) ve özel kesim dış borcu (*ÖDB*) değişimleri ayrı modellerde tahmin edilmiştir. *KDB* ülkelerin toplam kamu dış borcunun GSYİH'ya oranını, *ÖDB* ise özel kesim dış borç düzeyinin GSYİH'ya oranlanmasıyla elde edilmiştir. Araştırmada kullanılan tüm değişkenler Dünya Bankası (WB) veri tabanından derlenmiştir. Tahmin edilecek modeller Silva (2020) ile Bayrak ve Esen (2012)'nin çalışmaları

dikkate alınarak oluşturulmuştur. Her iki çalışma dış borçların bileşenlerini analizlere dâhil etmeleri yönüyle literatürdeki diğer çalışmalardan ayrılmaktadır. Silva (2020), kamu ve özel sektör dış borcunun kamu yatırımları, özel yatırımlar ve ekonomik büyüme üzerindeki etkilerini; Bayrak ve Esen (2012) ise dış borçlanmayı bileşenleri itibarıyla (kamu dış borcu, özel sektör dış borcu, kısa vadeli dış borçlar ve uzun vadeli dış borçlar) ayrıştırarak ekonomik büyüme üzerindeki etkilerini analiz etmiştir. Tahminler Stata 12 ve Gauss 10 programları kullanılarak gerçekleştirilmiştir.

**Tablo 4. Değişkenlere Ait Bilgiler**

<i>Değişken</i>	<i>Açıklama</i>	<i>Kaynak</i>
EB	GSYİH büyüme oranı (%)	Dünya Bankası
TDB	Toplam dış borç (%GSYİH)	Dünya Bankası
KDB	Toplam kamu dış borcu (%GSYİH)	Dünya Bankası
ÖDB	Toplam özel sektör dış borcu (%GSYİH)	Dünya Bankası

Dış borç bileşenlerinin Türkiye ve BRICS ülkelerinde ekonomik büyüme üzerinde etkisini tahmin edebilmek amacıyla panel veri analizi kullanılmıştır. Analizde kullanılan değişkenlere ait istatistikler Tablo 5'te özetlenmiştir.

**Tablo 5. Tanımlayıcı İstatistikler**

	EB	TDB	KDB	ÖDB
Ortalama	4.682	0.218	0.115	0.103
Medyan	4.992	0.217	0.102	0.097
Maximum	14.231	0.721	0.606	0.265
Minimum	-7.800	0.036	0.013	0.002
Standart Sapma	3.843	0.113	0.081	0.059
Çarpıklık	-0.518	0.722	2.339	0.320
Basıklık	3.473	4.573	12.831	2.510
Jarque-Bera	7.471	26.231	681.584	3.738
Gözlem	138	138	138	138

**Modeller**

$$EB_{it} = \beta_0 + \beta_1 TDB_{it} + e_{it}$$

$$EB_{it} = \beta_0 + \beta_1 KDB_{it} + e_{it}$$

$$EB_{it} = \beta_0 + \beta_1 ÖDB_{it} + e_{it}$$

$i=1, \dots, 6$  (Brezilya, Rusya, Hindistan, Çin, Güney Afrika, Türkiye)

$t=1, \dots, 23$  (1997-2019).

Değişkenlerin yatay kesit bağımlılık test sonuçları Tablo 6'da gösterilmektedir. Test sonuçlarına göre modellerde kullanılan değişkenlerin tamamının yatay kesit bağımlılığının olduğu görülmektedir. Dış borç bileşenlerinin ekonomik büyüme üzerindeki etkisini tahmin etmeden önce tahmin modellerinde kullanılan değişkenlerin durağanlıkları incelenmiştir. Değişkenlerin durağanlık derecelerinin tespitinde Pesaran (2007) CADF Testi kullanılmıştır. Seriler arasındaki yatay kesit bağımlılığını dikkate alan CADF Testi sonuçları Tablo 6'da özetlenmiştir.

**Tablo 6. Birim Kök ve Yatay Kesit Bağımlılığı Test Sonuçları**

		<i>t-bar</i>	<i>cv10</i>	<i>cv5</i>	<i>cv10</i>	<i>Z[t-bar]</i>	<i>P-value</i>
EB	Sabitli	-3.063	-2.730	-2.860	-3.100	-1.983	0.024
EB	Sabitli ve Trendli	-1.914	-2.730	-2.860	-3.100	1.044	0.852
$\Delta$ EB	Sabitli	-3.257	-2.210	-2.330	-2.570	-3.781	0.000
$\Delta$ EB	Sabitli ve Trendli	-2.966	-2.730	-2.860	-3.100	-1.727	0.042

TDB	Sabitli	-2.584	-2.210	-2.330	-2.570	-2.082	0.019
TDB	Sabitli ve Trendli	-3.111	-2.730	-2.860	-3.100	-2.110	0.017
$\Delta$ TDB	Sabitli	-3.267	-2.210	-2.330	-2.570	-3.807	0.000
$\Delta$ TDB	Sabitli ve Trendli	-3.523	-2.730	-2.860	-3.100	-3.195	0.001
KDB	Sabitli	-1.959	-2.210	-2.330	-2.570	-0.504	0.307
KDB	Sabitli ve Trendli	-2.319	-2.730	-2.860	-3.100	-0.025	0.490
$\Delta$ KDB	Sabitli	-2.930	-2.210	-2.330	-2.570	-2.955	0.002
$\Delta$ KDB	Sabitli ve Trendli	-3.063	-2.730	-2.860	-3.100	-1.983	0.024
ÖDB	Sabitli	-2.596	-2.210	-2.330	-2.570	-2.110	0.017
ÖDB	Sabitli ve Trendli	-2.171	-2.730	-2.860	-3.100	0.366	0.643
$\Delta$ ÖDB	Sabitli	-2.961	-2.210	-2.330	-2.570	-3.033	0.001
$\Delta$ ÖDB	Sabitli ve Trendli	-3.242	-2.730	-2.860	-3.100	-2.455	0.007

#### Yatay Kesit Bağımlılığı Test Sonuçları

	CDLM <sub>1</sub>	CDLM <sub>2</sub>	CDLM	CDLM <sub>adj</sub>
EB	81.955 (0.000)	11.128 (0.000)	10.992 (0.000)	6.917 (0.000)
TDB	94.370 (0.000)	13.395 (0.000)	13.259 (0.000)	5.281 (0.000)
KDB	159.484 (0.000)	25.283 (0.000)	25.147 (0.000)	8.614 (0.000)
ÖDB	102.991 (0.000)	14.969 (0.000)	14.833 (0.000)	8.595 (0.000)

Birim kök test sonuçları değişkenlerin tümünün %1 anlamlılık düzeyinde birinci farklarında durağan hale geldiklerini göstermektedir. Dış borç bileşenleri ve ekonomik büyüme arasındaki uzun dönemli ilişkinin varlığını araştırmak amacıyla eşbütünleşme testi yapılmıştır. Eşbütünleşme testi yapılmadan önce oluşturulan modellerin yatay kesit bağımlılık test sonuçları Tablo 7’de gösterilmektedir. Test sonuçlarına göre oluşturulan tüm modellerde yatay kesit bağımlılığı sorunu olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Bu nedenle yatay kesit bağımlılığının olması veya olmaması ve eşbütünleşme eğim katsayılarının hem homojen hem de heterojen olması durumlarında kullanılabilen Westerlund (2008) Eşbütünleşme testi modellerin tahmininde tercih edilmiştir. Eşbütünleşme test sonuçlarına göre, tahmin edilen tüm modellerde Gt, Ga, Pt ve Pa istatistiklerinin tamamında eşbütünleşme ilişkisinin olmadığını ifade eden  $H_0$  hipotezi reddedilmekte ve değişkenler arasında uzun dönemde eşbütünleşme ilişkisi olduğuna karar verilmektedir. Eşbütünleşme testi sonuçları Tablo 7’de özetlenmiştir.

**Tablo 7. Eşbütünleşme ve Model Yatay Kesit Bağımlılığı Testi Sonuçları**

Bağımlı Değişken: EB						
Bağımsız Değişken	İstatistik	Değer	Z-Değeri	Olasılık	Olasılık (Bootstrap)	Model Yatay Kesit Bağımlılığı
TDB	Gt	-2.342	-3.216	0.001	0.000	CDLM <sub>adj</sub>
	Ga	-9.576	-3.109	0.001	0.000	9.886 (0.000)
	Pt	-5.093	-3.292	0.001	0.000	CDLM <sub>1</sub>
	Pa	-8.417	-6.253	0.000	0.000	68.023 (0.000)
KDB	Gt	-2.370	-3.282	0.001	0.000	CDLM <sub>adj</sub>
	Ga	-9.069	-2.836	0.002	0.000	11.628 (0.000)
	Pt	-6.064	-4.124	0.000	0.000	CDLM <sub>1</sub>
	Pa	-9.520	-7.186	0.000	0.000	72.681 (0.000)
ÖDB	Gt	-2.054	-2.537	0.006	0.020	CDLM <sub>adj</sub>
	Ga	-7.808	-2.157	0.016	0.060	11.544 (0.000)
	Pt	-4.571	-2.845	0.002	0.000	CDLM <sub>1</sub>
	Pa	-7.898	-5.814	0.000	0.000	70.842 (0.000)

Eşbütünleşme testi sonuçları, BRICS-T ülkelerinde 1997-2019 yılları arasında toplam dış borç düzeyi (TDB), kamu dış borcu (KDB) ve özel sektör dış borcunun (ÖDB) ekonomik büyüme

ile uzun dönemde bir ilişki içerisinde olduğunu göstermektedir. Tahmin edilen modellerde eşbütünleşme ilişkisi tespit ettikten sonra, eşbütünleşme katsayılarının tahmini gerçekleştirilmiştir. Panel ARDL yönteminde tahmin yöntemleri Havuzlanmış Ortalama Grup (PMG), Havuzlanmış Grup Tahmincisi (MGE) ve Dinamik Sabit Etkiler Tahmincisi (DFE) ile gerçekleştirilmektedir. Panel ARDL tahmininde, ilgili modeller arasında seçim yapmak için literatürde sıkça kullanılan Hausman testi yapılmıştır. Tablo 8'deki Hausman testi sonuçlarına göre, tahmin edilen tüm modellerde PMG tahmincisinin etkin ve tutarlı olduğu sonucuna varılmıştır. Panel ARDL yöntemine dayalı PMG tahmincisine dayalı dış borç bileşenleri ve ekonomik büyüme arasındaki uzun ve kısa dönemli katsayılar Tablo 8'de sunulmuştur. Tablo 8'de gösterilen Model 1 toplam dış borcun, Model 2 kamu dış borcunun, Model 3 ise özel sektör dış borcunun ekonomik büyüme üzerindeki etkisini tahmin edebilmek amacıyla oluşturulmuştur.

**Tablo 8. Panel ARDL Tahmin Sonuçları (PMG)**

Bağımlı Değişken: EB					
Model 1		Model 2		Model 3	
<i>Uzun Dönem</i>		<i>Uzun Dönem</i>		<i>Uzun Dönem</i>	
TDB	-1.733**	KDB	-1.194***	ÖDB	-2.245***
( $\varphi_i$ )	-0.791***	( $\varphi_i$ )	-0.606***	( $\varphi_i$ )	-0.483***
<i>Kısa Dönem</i>		<i>Kısa Dönem</i>		<i>Kısa Dönem</i>	
$\Delta$ TDB	-8.441***	$\Delta$ KDB	-7.876***	$\Delta$ ÖDB	-3.750***
Hausman Testi	0.94 (0.12)		0.85 (0.42)		0.14 (0.65)

Not: ( $\varphi_i$ ), hata düzeltme terimini; \*\*\*, \*\*, \* sırasıyla %1, %5 ve %10 anlamlılık düzeylerini göstermektedir.

Tablo 8, Panel ARDL yöntemine dayalı tüm modellere ait panel genel bulgularını göstermektedir. Her üç modelde de hata düzeltme katsayısının negatif ve istatistiksel olarak anlamlı olması toplam dış borç, kamu dış borcu ve özel sektör dış borcu değişkenleri ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkinin tahmin edildiği modellerde hata düzeltme mekanizmasının çalıştığını (kısa dönemde ortaya çıkan bir şokla iki değişken arasındaki dengeden uzaklaşan ilişkinin uzun dönemde dengeye yöneldiğini) ifade etmektedir. Hata düzeltme katsayılarını değerlendirecek, toplam dış borç değişkeninin kullanıldığı modelde, kısa dönemli dengeden sapma oranının ilk dönemde %79'unun tekrar dengeye doğru gideceğine işaret etmektedir. Aynı modelde, uzun ve kısa dönem katsayılarına bakıldığında, toplam dış borcun (TDB) ekonomik büyüme (EB) üzerinde negatif yönlü bir etkiye sahip olduğu tespit edilmiştir. Uzun dönemde, dış borcun GSYİH oranındaki %1'lik bir artış ekonomik büyümede %1.73'lik bir düşüşe neden olmaktadır. Benzer yönlü negatif etki kısa dönemde de etkindir. Katsayıların büyüklüğüne göre değerlendirildiğinde, dış borçlanmanın ekonomik büyüme üzerindeki negatif etkisi kısa dönemde uzun döneme göre daha büyüktür. Kısa dönemde toplam dış borç seviyesinin ekonomik büyüme üzerindeki etki oranı yaklaşık %8.44 civarındadır. Bu sonuç, toplam dış borçların kısa dönemde ekonomik büyüme üzerinde uzun dönemden yaklaşık 7 kat daha fazla negatif etkide bulunduğunu göstermektedir.

Analiz sonuçları kamu dış borcu ve özel sektör dış borcunun da ekonomik büyüme üzerindeki etkisinin negatif ve istatistiksel olarak anlamlı olduğunu göstermiştir. Kamu dış borcundaki (KDB) %1'lik bir artış ekonomik büyümeyi uzun dönemde %1.19, kısa dönemde ise %7.86 oranında azaltmaktadır. Kamu dış borçları açısından kısa dönemdeki negatif etki uzun dönemdeki negatif etkiden yaklaşık 7 kat daha fazladır. Bu sonuç, toplam dış borca benzer şekilde kamu dış borcunun kısa dönemde ekonomik büyüme üzerinde daha fazla negatif yönde etkin olduğunu ortaya koymaktadır. Özel sektör dış borcunun (ÖDB) ekonomik büyüme

üzerindeki hem kısa dönem hem de uzun dönemdeki etkisi negatif ve anlamlıdır. Özel sektör dış borcundaki %1'lik bir artış ekonomik büyümeyi uzun dönemde %2.24, kısa dönemde ise %3.75 oranında azaltmaktadır. Özel sektör dış borcunun kısa ve uzun dönemdeki negatif etkisi diğer borç türlerine göre değerlendirildiğinde birbirlerine daha yakın oldukları görülmektedir. Fakat tüm dış borç bileşenleri birlikte değerlendirildiğinde özel sektör dış borçlarının ekonomik büyüme üzerindeki etkisinin diğer borç türlerine göre en fazla olduğu görülmektedir. Bu anlamda özel sektör tarafından kullanılan dış borçlanmanın yatırımlarda etkin olarak kullanılmadığı belirtilebilir. Kısa dönem etkiler değerlendirildiğinde ise kamu dış borcunun ekonomik büyüme üzerindeki negatif etkisinin özel sektör dış borcunun yaklaşık iki katı olduğu tespit edilmiştir.

**Tablo 9. BRICS-T Ülkeleri Kısa Dönem Tahmin Sonuçları**

<b>Bağımlı Değişken: EB</b>						
<b>Bağımsız Değişken</b>	Brezilya	Çin	Hindistan	Rusya	G. Afrika	Türkiye
$\Delta$ TDB	-8.310***	-5.935**	-11.074***	-10.567***	0.786	-15.546**
$(\varphi_i)$	-0.808***	-0.327**	-1.126***	-0.884***	-0.682***	-0.922***
$\Delta$ KDB	-7.824***	-2.899	-6.614**	-11.383***	-0.024	-18.514***
$(\varphi_i)$	-0.812***	-0.099	-0.238**	-0.933***	-0.661***	-0.893***
$\Delta$ ÖDB	-6.118**	-0.628	-2.035	-3.233***	0.121	-11.326***
$(\varphi_i)$	-0.715***	-0.211	-0.835***	-0.784***	-0.558***	-0.784***

**Not:**  $(\varphi_i)$ , hata düzeltme terimini; \*\*\*, \*\*, \* sırasıyla %1, %5 ve %10 anlamlılık düzeylerini göstermektedir.

Tablo 9, hata düzeltme katsayısına dayalı ülke bazında kısa dönem bulguları özetlemektedir. Toplam dış borç açısından, Brezilya, Çin, Hindistan, Rusya ve Türkiye için hata düzeltme katsayıları negatif ve anlamlıdır. Bu ülkelerde toplam dış borçlar kısa dönemde uzun döneme doğru dengeye geleceği ve kısa dönemde de toplam dış borçların etkili olduğu görülmektedir. Tüm ülkelerde beklenildiği gibi tüm katsayılar negatif yöndedir. En yüksek katsayının Türkiye'ye, en düşük katsayının ise Çin'e ait olduğu görülmektedir. Kamu dış borcunun ekonomik büyüme üzerindeki kısa dönemli etkilerine bakıldığında, Brezilya, Hindistan, Rusya ve Türkiye'nin hata düzeltme katsayılarının negatif ve anlamlı olduğu tespit edilmiştir. Kamu dış borcundaki %1'lik bir artış kısa dönemde Türkiye için %18, Rusya için %11, Brezilya için %7, Hindistan için %6 düzeyinde ekonomik büyümeyi azaltmaktadır. Özel sektör dış borcu için değerlendirildiğinde, Brezilya, Rusya ve Türkiye'de katsayılar kısa dönemde anlamlı ve negatif yöndedir. Brezilya için özel sektör dış borcu %1'lik bir artış olduğunda ekonomik büyüme yaklaşık %6 düzeyinde azalmaktadır. Aynı yöndeki negatif etki Rusya için %3 ve Türkiye için %11 düzeyindedir. Kısa dönemli sonuçlar Çin ve Güney Afrika için anlamlı sonuçlar göstermemiştir. Bu ülkelerde kamu ve özel sektör dış borç türlerinin kısa dönemden ziyade uzun dönemde etkili oldukları belirtilebilir. Genel olarak değerlendirildiğinde tüm ülkeler için hem kısa dönem hem de uzun dönemde en yüksek negatif etkiye sahip olan dış borç türü kamu dış borcudur. Kamu dış borçlanmasının ekonomik büyüme üzerindeki kısa dönem negatif ve anlamlı etkisi sırasıyla Türkiye, Rusya, Brezilya ve Hindistan şeklinde büyükten küçüğe doğru ülkeler arasında sıralanmaktadır.

## 6. DEĞERLENDİRME VE SONUÇ

Ekonomi teorileri makul bir borç seviyesinin hem gelişmekte olan hem de gelişmiş ülkelerin ekonomik büyümelerini artırmalarına yardımcı olması gerektiğini öne sürmektedir. Dış borçlanma ile ilgili teorik yaklaşımlardan dışlama hipotezi, borç fazlası teorisi ve borç Laffer Eğrisi yaklaşımları yüksek borç seviyelerinin ekonomik büyümeyi olumsuz etkileyeceğini öne

sürmektedir. Dış borçlanma ile elde edilen kaynakların verimli alanlarda kullanılması, dış kaynağın kullanıldığı alandan elde edilen gelirin en az borç servisini karşılayacak düzeyde olması, dış borçlanmanın uzun vadeli ve düşük maliyetli gerçekleştirilmesi ekonomik büyüme üzerindeki olumsuz etkilerini azaltacaktır. Dış borçların ekonomik etkileri, ülkelerin sağladığı dış borçlanma kaynaklarını kullanım tercihi, ülkelerin ekonomik koşulları ve dış borçlanma koşullarına (vade, maliyet vb.) göre farklılık gösterebilmektedir.

Bu çalışmada 1997-2019 yılları arasında Türkiye ve BRICS ülkelerinde dış borç bileşenlerinin ekonomik büyüme üzerindeki etkisi tahmin edilmiştir. Buradan hareketle dış borcun bileşenleri toplam dış borç, kamu dış borcu ve özel sektör dış borcu olarak belirlenmiştir. Panel ARDL analizinden elde edilen sonuçlara göre tüm ülkeler bazında toplam dış borç, kamu dış borcu ve özel sektör dış borcunun ekonomik büyüme üzerinde uzun dönemde negatif etki gösterdiği tespit edilmiştir. Bunun yanında hata düzeltme katsayısının negatif ve istatistiksel olarak anlamlı olması değişkenler arasındaki ilişkinin kısa dönemden uzun döneme doğru dengeye geleceğini göstermektedir. Uzun dönemde elde edilen katsayılara göre özel sektör dış borcu ekonomik büyüme üzerinde en fazla negatif etkide bulunan değişken olarak tespit edilmiştir. Uzun dönemde toplam dış borç, kamu dış borcu ve özel sektör dış borcunun GSYİH oranındaki %1'lik bir artış ekonomik büyüme oranı üzerinde sırasıyla %1.73, %1.19 ve %2.24 oranında bir azalışa, kısa dönemde ise yine sırasıyla %8.44, %7.87 ve %3.75 oranında bir azalışa neden olmaktadır. Katsayılara göre değerlendirildiğinde, dış borçlanmanın ekonomik büyüme üzerindeki negatif etkisi kısa dönemde uzun döneme göre daha büyüktür.

Ülke bazında elde edilen kısa dönemli sonuçlar ise Brezilya, Çin, Hindistan, Rusya ve Türkiye'de toplam dış borçların kısa dönemde ekonomik büyüme üzerinde negatif etkiye sahip olduğunu göstermektedir. Toplam dış borç tutarı ekonomik büyüme üzerinde kısa dönemde Brezilya'da yaklaşık %8, Çin'de %5, Hindistan'da %11, Rusya'da %10 ve Türkiye'de ise %15 oranında negatif etkiye sahip olduğu belirlenmiştir. Kamu dış borcundaki %1 birimlik artışın kısa dönemde Türkiye'de %18, Rusya'da %11, Brezilya'da %7, Hindistan'da %6 düzeyinde ekonomik büyümeyi azalttığı tespit edilmiştir. Brezilya için özel sektör dış borcu %1 birim arttığında ekonomik büyüme yaklaşık %6 düzeyinde azaldığı, aynı yöndeki kısa dönemli negatif etkinin Rusya için %3, Türkiye için %11 düzeylerinde olduğu tespit edilmiştir. Araştırma bulgularına göre üç temel sonuca ulaşılmıştır. Birinci sonuç, ilgili ülke ve dönem dikkate alındığında tüm dış borç bileşenlerinin ekonomik büyüme üzerinde olumsuz etkide bulunduğudır. İkinci sonuç, benzer negatif yönlü etkinin kısa dönemde uzun döneme göre daha etkili bulunduğunu göstermektedir. Son olarak ise dış borç bileşenleri arasında hem kısa dönem hem de uzun dönemde kamu dış borçlarının ekonomik büyüme üzerinde daha fazla olumsuz etkiye sahip olduğu belirlenmiştir. Bu sonuçlar, borçluluk düzeyi yüksek olan ülkelerin ekonomik büyüme olanaklarının kısıtlanacağını savunan "Borç Fazlası Hipotezi" ile uyumlu ve konuyla ilgili literatürdeki bazı araştırmaların sonuçlarıyla da benzerlik göstermektedir.

Bu çalışmanın bulguları, dış borcun daha yüksek yatırım getirisi sağlayacak sektörlerle tahsis edilmesi gerekliliğini, projelerin önceliklerini dikkate alarak dış borçların verimli alanlarda kullanılmasını, gelişmekte olan ülkelerde yurt içi tasarrufların artırılmasını ve ekonominin dış borca bağımlılığının azaltılarak borç fazlası sorunu ile karşılaşılmasını gerekliliğini ortaya koymaktadır. Borç yönetiminde etkili politika yapıcı ve uygulayıcılar, uzun vadeli ekonomik performansın sürdürülmesini sağlayacak ekonomik faaliyetlere yönelik dış borcun doğru şekilde kullanımını, dış borçlanmanın en önemli nedenlerinden olan bütçe açıkları ve cari açığı azaltacak politikalar ile dış borç ödeme göstergelerinde iyileşmenin sağlanması için ihracat

gelirlerini artıracak politikaları önemsemelidirler. Ayrıca, kamu borç yöneticileri ve hükümetlerin ödünç alınan fonların verimli kullanımını sağlayacak bir izleme mekanizması oluşturmaları ve dış borç eşik seviyesinin kısa ve uzun vadede belirlenip ülke ekonomilerinde ortaya çıkaracağı ağır yükten kaçınmak için gerekli önlemleri almaları gereklidir.

## KAYNAKÇA

- ABDULLAHI, M.M., ABU BAKAR, N.A.B. ve HASSAN, S.B. (2016). “Debt Overhang versus Crowding Out Effects: Understanding the Impact of External Debts on Capital Formation in Theory”, *International Journal of Economics and Financial Issues*, 6(1), 271-278.
- ADEDOYIN, L.I., BABALOLA, M.B., OTEKUNRI, A.O. ve ADEOTI, J.O. (2016). “External Debt and Economic Growth: Evidence from Nigeria”, *Economica*, 12(6), 179-194.
- AĞIR, H. (2016). “Türkiye’de Dış Borçlanma ve Ekonomik Büyüme İlişkisinin Nedensellik Analizleri”, *Sosyal Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 16(32), 204-221.
- AKÇAY, S. ve ÇELİK, N. (2020). “Dış Borçların Sürdürülebilirliği: ECOWAS Ülkeleri Örneği”, *SİYASAL: Journal of Political Sciences*, 29(2), 207-230.
- ALI, R. ve MUSTAFA, U. (2012). “External Debt Accumulation and Its Impact on Economic Growth in Pakistan”, *The Pakistan Development Review*, 51(4), 79-95.
- ANNING, L., OFORI, C.F. ve AFFUM, E.K. (2016). “The Impact of Government Debt on the Economic Growth of Ghana: A Time Series Analysis from 1990-2015”, *International Journal of Innovation and Economic Development*, 2, 31-39.
- BAKAR, N.A. ve HASSAN, S. (2008). “Empirical Evaluation on External Debt of Malaysia”, *International Business and Economics Research Journal*, 7(2), 95-108.
- BALKANLI, A.O. (2019). “External Debt and Growth Relationship in Turkey: An Econometric Analysis (1983-2017)”, *Journal of Strategic Research in Social Science*, 5 (1), 29-46.
- BAYIR, M. (2020). “Dış Borçlanmanın Ekonomik Büyüme Üzerindeki Etkisi”, *Dicle Üniversitesi İİBF Dergisi*, 10(20), 382-395.
- BAYRAK, M. ve ESEN, Ö. (2012). “The Analysis of Turkey from the Viewpoint of the Foreign Debt Structure and the Impact of the Foreign Borrowing on Economic Growth”, *International Research Journal of Finance and Economics*, 93, 24-43.
- BENLİ, M. (2020). “External Debt Burden – Economic Growth Nexus in Turkey”. *Social Sciences Research Journal*, 9 (1): 107-116.
- BİÇER, B. (2020). “Dış Borç-Ekonomik Büyüme İlişkisi: 1970-2017 Dönemi Türkiye Örneği”, *Osmaniye Korkut Ata Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 4(1), 23-45.
- BİLGİNOĞLU, M.A. ve AYSU, A. (2008). “Dış Borçların Ekonomik Büyüme Üzerindeki Etkisi: Türkiye Örneği”, *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 31, 1-23.



- CASARES, E.R. (2015). “A Relationship Between External Public Debt and Economic Growth”, *Estudios Económicos*, 30(2), 219-243.
- CEBECİ MAZLUM, E. (2020). “Dış Borçlanma ve Ekonomik Büyüme Arasında Nedensellik İlişkisi: 1990-2016 Dönemi Latin Amerika Ülkeleri Örneği”, *Ekonomi Bilimleri Dergisi*, 12 (2), 145-162.
- ÇİÇEK, H., GÖZEGİR, S. ve ÇEVİK, E. (2010). “Bir Maliye Politikası Aracı Olarak Borçlanma ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: Türkiye Örneği (1990–2009)”, *Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 11 (1), 141-156.
- ÇÖĞÜRCÜ, İ. ve ÇOBAN, O. (2011). “Dış Borç Ekonomik Büyüme İlişkisi: Türkiye Örneği (1980-2009)”, *Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 2, 133-149.
- DAO, H.T.T. ve OANH, D.H. (2017). “External Debt and Economic Growth in Vietnam: A Nonlinear Relationship”, *China-USA Business Review*, 16(1), 1-13.
- DAUD, S.N.M. (2020). “External Debt, Institutional Quality and Economic Growth”, *Bulletin of Monetary Economics and Banking*, 23(2), 221-238.
- DEY, S.R. ve TAREQUE, M. (2020). “External Debt and Growth: Role of Stable Macroeconomic Policies”, *Journal of Economics, Finance and Administrative Science*, 25(50), 185-204.
- DOĞAN, I. ve BİLGİLİ, F. (2014). “The Non-linear Impact of High and Growing Government External Debt on Economic Growth: A Markov Regime-switching Approach”, *Economic Modelling*, 39, 213-220.
- DORUK, Ö.T. (2018). “Dış Borçlar ve Ekonomik Büyüme: Türkiye Ekonomisinde 1970-2014 Dönemi İçin Ampirik Bir İnceleme”, *Maliye Dergisi*. 175, 96-114.
- EHIKIOYA, B.I., OMANKHANLEN, A.E., OSUMA, G.O. ve INUA, O.I. (2020). “Dynamic Relations Between Public External Debt and Economic Growth in African Countries: A Curse or Blessing?”, *Journal of Open Innovation: Technology, Market, and Complexity*, 6(3), 88: <https://doi.org/10.3390/joitmc6030088>.
- ELA, M. ve PATA, U.K. (2020). “Türkiye İçin Dış Borcun Dışlama ve Borç Fazlası Hipotezlerinin Ampirik Analizi”, *Akademik İncelemeler Dergisi*, 15(1), 29-56.
- ELBADAWI, I.A., NDULU, B.J. ve NDUNG’U, N. (1997). *Debt Overhang and Economic Growth in Sub-Saharan Africa*, IQBAL, Z. Ve KANBUR, R. (Editör), *External Finance For Low-Income Countries içinde* (s. 49-76), IMF Publishing, USA, [https://www.elibrary.imf.org/doc/IMF071/02271-9781451957198/02271-9781451957198/Other\\_formats/Source\\_PDF/02271-9781455286010.pdf](https://www.elibrary.imf.org/doc/IMF071/02271-9781451957198/02271-9781451957198/Other_formats/Source_PDF/02271-9781455286010.pdf). Erişim: 12.01.2021.
- ERKAN, Ç., TUTAR, E., TUTAR, F. ve EREN, M.V. (2012). “Türkiye’nin Dış Borçlarının Analizi”, *International Conference On Eurasian Economies 2012*, <http://www.econ.info/papers/483.pdf>. Erişim: 12.02.2021.
- FELIX F.N. (2020). “Is External Debt Hampering Growth in the ECOWAS Region?”, *International Journal of Economics and Finance*, 12(4), 54-66.

- GANIEV, J., BAIGONUSHOVA, D., MADMAROV, N. ve ABDIEVA, R. (2020). “External Debt and Economic Growth in Transition Countries: Case of Kyrgyzstan”, *MANAS Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 9(1), 60-75.
- GÜL, E., KAMACI, A. ve KONYA, S. (2012). “Dış Borcun Büyüme Üzerine Etkileri: Orta Asya Cumhuriyetleri ve Türkiye Örneği”, *International Conference on Eurasian Economies 2012*, <https://www.avekon.org/papers/469.pdf>. Erişim: 09.01.2021.
- GÜRDAL, T. ve YAVUZ, H. (2015). “Türkiye’de Dış Borçlanma-Ekonomik Büyüme İlişkisi: 1990-2013 Dönemi”, *Maliye Dergisi*, 168, 154-169.
- HOTUNLUOĞLU, H. ve YAVUZER, M.T. (2020). “Dış Borç ve Ekonomik Büyüme Arasındaki İlişki: Türkiye (2000:Q1-2019:Q3)”, *İnsan ve Toplum Bilimleri Araştırmaları Dergisi*, 9(5), 3930-3950.
- HUSAIN, A.M. (1997). “Domestic Taxes and the External Debt Laffer Curve”, *Economica*, 64(255), 519-525. <https://www.jstor.org/stable/pdf/2554841.pdf>. Erişim: 12.01.2021.
- HUSSAIN, M.E., HAQUE, M. ve IGWIKE, R.S. (2015). “Relationship between Economic Growth and Debt: An Empirical Analysis for Sub-Saharan Africa”, *Journal of Economics and Political Economy*, 2(2), 262-275.
- IMF (2003). *External Debt Statistics Guide for Compilers and Users*. International Monetary Fund, Washington D.C., <https://www.imf.org/external/pubs/ft/eds/eng/guide/file1.pdf>. Erişim: 02.01.2021.
- JILENGA, M.T., XU, H. ve GONDJE-DACKA, I.-M. (2016). “The Impact of External Debt and Foreign Direct Investment on Economic Growth: Empirical Evidence from Tanzania”, *International Journal of Financial Research*, 7(2), 154–162.
- KARAGÖL, E. (2002). “The Causality Analysis of External Debt Service and GNP: The Case of Turkey” *Central Bank Review* 2 (1), 39–64. <https://www.tcmb.gov.tr/wps/wcm/connect/EN/TCMB+EN/Main+Menu/Publications/Central+Bank+Review/2002/Volume+2-1/>. Erişim: 06.01.2021.
- KARAGÖL, E. (2004). “A Critical Review of External Debt and Economic Growth Relationship: A Lesson For Indebtedness Countries”, *Ege Akademik Bakış Dergisi*, 4(1), 69-78.
- KAZAKOVA, S. ve INABA, K. (2018). “Debt Sustainability in the Developing Countries: Case Study of the Kyrgyz Republic”, *The Ritsumeikan Economic Review*, 67(4), 438-453.
- KHAN, R.E.A. ve GILL, A.R. (2009). “Crowding Out Effect of Public Borrowing: A Case of Pakistan”, *MPRA Paper No. 16292*, [https://mpra.ub.uni-muenchen.de/16292/3/MPRA\\_paper\\_16292.pdf](https://mpra.ub.uni-muenchen.de/16292/3/MPRA_paper_16292.pdf). Erişim: 03.01.2021.
- KHARUSI, S.A. ve ADA, M.S. (2018). “External Debt and Economic Growth: The Case of Emerging Economy”, *Journal of Economic Integration*, 33(1), 1141-1157.
- KRUGMAN, P. (1988). “Financing vs. Forgiving a Debt Overhang”, *Journal of Development Economics*, 29(3), 253-268. [https://doi.org/10.1016/0304-3878\(88\)90044-2](https://doi.org/10.1016/0304-3878(88)90044-2).

- KUTLU, S. ve YURTTAGÜLER, İ.M. (2016). “Türkiye’de Dış Borç ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: 1998-2014 Dönemi İçin Bir Nedensellik Analizi”, *Marmara Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 38(1), 229-248.
- LIN, S. ve SOSIN, K. (2001). “Foreign Debt and Economic Growth”, *Economics of Transition*, 9(3), 635-655.
- MYERS, S.C. (1977). “Determinants of Corporate Borrowing”, *Journal of Financial Economics*, 5(2), 147-175. [https://doi.org/10.1016/0304-405X\(77\)90015-0](https://doi.org/10.1016/0304-405X(77)90015-0).
- N’ZUE, F.F. (2020). “Is External Debt Hampering Growth in the ECOWAS Region?”, *International Journal of Economics and Finance*, 12(4), 54-66.
- NATH, S. (2020). “An Analysis of the Relationship among Economic Growth, External Debt and Exports in India (1970-2018)”, *Economy*, 7(1), 59-68.
- NDORICIMPA, A. (2017), “Threshold Effects of Debt on Economic Growth in Africa”, *African Development Review*, 29(3), 471-484.
- NDORICIMPA, A. (2020). “Threshold Effects of Public Debt on Economic Growth in Africa: A New Evidence”, *Journal of Economics and Development*, 22(2), 187-207.
- NOUNAMO, H.Y.N., RACHDI, H. ve GUESMI, K. (2020). “External Debt and Economic Growth in CFA Countries: Political Institutions Matter?”, *International Journal of Current Science Research and Review*, 3(3), 14-28.
- OHIOMU, S. (2020). “External Debt and Economic Growth Nexus: Empirical Evidence From Nigeria”, *The American Economist*, 65(2), 330-343.
- OLUSEYI, A.S. (2013). “The Upshot of External Debt on Economic Growth in West African Countries: A Panel Data Approach”, *MPRA Paper No. 52555*, <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/52555/>. Erişim: 07.01.2021.
- OMODERO, C.O. ve ALPHEAUS, O.E. (2019). “The Effect of Foreign Debt on the Economic Growth of Nigeria”, *Management Dynamics in the Knowledge Economy*, 7(3), 291-306.
- ÖZEL, H.A. (2015). “Analysis of Foreign Debt and Economic Growth in Turkey by Using Core Regression”, *Eurasian Econometrics Statistics&Empirical Economics Journal*, 1,18-31.
- ÖZTÜRK, S., ÇINAR, U. ve EMEK, M.L. (2019). “Kamu Dış Borçlanması ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: Türkiye Üzerine Ampirik Bir Uygulama (1970-2016)”, *ISPEC International Journal of Social Sciences & Humanities*, 3(1), 17-33.
- PATA, U.K. ve ELA, M. (2020). *Türkiye’de Borç Laffer Eğrisi Teori ve Uygulama*. Gazi Kitabevi, Ankara.
- PATTILLO, C., POIRSON, H. ve RICCI, L. (2004). “What are The Channels Through Which External Debt Affects Growth?”, *IMF Working Paper 04/15*, Washington, DC., [https://www.elibrary.imf.org/doc/IMF001/...../Source\\_PDF/07873-9781451891287.pdf](https://www.elibrary.imf.org/doc/IMF001/...../Source_PDF/07873-9781451891287.pdf). Erişim: 26.12.2020.

- PATILLO, C., POIRSON, H. ve RICCI, L.A. (2011). “External Debt and Growth”, *Review of Economics and Institutions*, 2(3), 1-30, <http://www.rei.unipg.it/rei/article/view/45>. Erişim: 16.01.2021.
- PESARAN, M.H. (2007). “A Simple Panel Unit Root Test in the Presence of Cross-Section Dependence”, *Journal of Applied Econometrics*, 2(2), 265-312.
- PRESBITERO, A.F. (2006). “The Debt-Growth Nexus: A Dynamic Panel Data Estimation”, *Rivista Italiana Degli Economisti*, 11(3), 417-462.
- SACHS, J. (1989). “The Debt Overhang of The Developing Countries”. G.A. Calvo vd. (ed.), *Debt, Stabilization and Development* (80-102). Basil Blackwell, Oxford.
- SHABBIR, S. (2013). “Does External Debt Affect Economic Growth: Evidence from Developing Countries”, *SBP Working Paper Series No: 63: 1-20*, <https://www.sbp.org.pk/repec/sbp/wpaper/wp63.pdf>. Erişim: 10.01.2021.
- SHKOLNYK, I. ve KOILO, V. (2018). “The Relationship Between External Debt and Economic Growth: Empirical Evidence from Ukraine and Other Emerging Economies”, *Investment Management and Financial Innovations*, 15(1), 387-400.
- SICHULA, M. (2012). “Debt Overhang and Economic Growth in HIPC Countries: The Case of Southern African Development Community (SADC)”, *International Journal of Economics and Finance*, 4(10), 82-92. <http://dx.doi.org/10.5539/ijef.v4n10p82>.
- SILVA, J. (2020). “Impact of Public and Private Sector External Debt on Economic Growth: The Case of Portugal”, *Eurasian Economic Review*, 10, 607-634. <https://doi.org/10.1007/s40822-020-00153-2>.
- TOKTAŞ, Y., ALTINER, A. ve BOZKURT, E. (2019). “The Relationship Between Turkey’s Foreign Debt and Economic Growth: An Asymmetric Causality Analysis”, *Applied Economics*, 51(26), 2807-2817.
- TUFFOUR, J.K. (2012a). “External Debt Threshold and Economic Growth Loss in Ghana”, *Humberside Journal of Social Sciences*, 1(1), 66-75.
- TUFFOUR, J.K. (2012b). “An Analysis of The Effect of External Debt on Crowding-Out of Private Investment in Ghana”, *Journal of Business Research*, 6(1&2), 73-83.
- UYSAL, D., ÖZER, H. ve MUCUK, M. (2009). “Dış Borçlanma ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: Türkiye Örneği (1965–2007)”, *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi* 23 (4), 161–178.
- UZUN, A., KARAKÖY, Ç., KABADAYI, B. Ve EMSEN, O.S. (2012). “The Impacts of External Debt on Economic Growth in Transition Economies”, *Chinese Business Review*, 11(5), 491-499.
- WESTERLUND, J. (2008). “Panel Cointegration Tests of The Fisher Effect”, *Journal of Applied Econometrics*, 23(2), 193-223.
- WORLD BANK (2020). *International Debt Statistics 2021*. <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/34588>. Erişim: 09.01.2021.

- YARAŞIR TÖLÜMCE, S. ve YAVUZ, E. (2017). “Türkiye’de Borçlanma ve Ekonomik Büyüme Arasındaki İlişki”, Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi, 13(13), ICMEB17 Özel Sayısı, 1034-1048.
- YILDIZ, F. (2019). “Türkiye Ekonomisinde Dış Borç, Ekonomik Büyüme ve Cari İşlemler Dengesi İlişkisinin Analizi”, Manas Sosyal Araştırmalar Dergisi, 8(4) , 3416-3438.
- ZHANG, B., DAWOOD, M. ve AL-ASFOUR, A. (2020). “External Debt and Economic Growth: A Dynamic Panel Study of Granger Causality in Developing Countries”, Journal of Asian Finance, Economics and Business, 7(11), 607–617.

# Genç İşsizlik, İhracat ve Büyüme Arasındaki İlişki: Türkiye İçin Ampirik Bir Analiz (Araştırma Makalesi)

*The Relationship Between Youth Unemployment, Export and Economic Growth: An Empirical Analysis for Turkey*  
Doi: 10.29023/alanyaakademik.889070

**Mustafa KARAKUŞ**

Öğr. Gör. Dr., İskenderun Teknik Üniversitesi, İskenderun Meslek Yüksekokulu, Muhasebe ve Vergi Uygulamaları Prg,  
mustafa.karakus@iste.edu.tr  
Orcid No: 0000-0001-7207-6686

**Ashlı ÖZEN ATABEY**

Öğr. Gör. Dr., Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi, Sosyal Bilimler MYO, Maliye Prg.,  
aatabey@ksu.edu.tr  
Orcid No:0000-0002-6122-1101

**Bu makaleye atıfta bulunmak için:** Karakuş, M. & Özen Atabey, A. (2021). "Genç İşsizlik, İhracat ve Büyüme Arasındaki İlişki: Türkiye İçin Ampirik Bir Analiz. Alanya Akademik Bakış", 5(2), Sayfa No.865-882.

## ÖZET

### Anahtar kelimeler:

Ekonomik Büyüme,  
İhracat, Genç İşsizlik

### Makale Geliş Tarihi:

02.03.2021

### Kabul Tarihi:

05.04.2021

Ekonomik büyüme ve diğer makroekonomik değişkenler arasındaki ilişki uygulamalı literatürde sıkça ele alınan konular arasında yer almaktadır. Bu çalışma Türkiye'deki 1988-2019 donemi boyunca genç işsizlik, ihracat ve ekonomik büyüme ilişkisini inceleyerek literatüre katkı yapmak amacıyla hazırlanmıştır. Çalışmanın ampirik analiz kısmında ilk olarak değişkenlere birim kök testleri uygulanarak durağanlıkları tespit edilmiş ve ardından VAR modeli kurulmuştur. Daha sonra Toda-Yamamoto testi ile değişkenlerin birbirleri arasındaki nedensellik ilişkisi araştırılmıştır. Bulgular, ekonomik büyümenin ihracatı etkilediğini ancak ihracat değişkeninden ekonomik büyümeye doğru nedensellik ilişkisi bulunmadığını göstermektedir. Bu sonuç "Büyüme Çekişli İhracat" teorisini destekler niteliktedir. İhracatın her ne kadar ekonomik büyüme üzerinde etkisi olmadığı sonucuna ulaşılsa da genç işsizliği etkilediği tespit edilmiştir. Ayrıca ampirik analiz neticesinde değişkenler arasında başka herhangi bir nedensellik ilişkisi bulunmadığı sonucuna ulaşılmıştır.

### Keywords:

Economic Growth,  
Exports, Youth  
Unemployment

## ABSTRACT

The relationship between economic growth and other macroeconomic variables is among the issues frequently discussed in the applied literature. This paper, is prepared to make a contribution to the literature by examining the relationship of youth unemployment, exports and economic growth in Turkey over the period 1988-2019. In the empirical analysis part of the study, first of all, unit root tests were applied to the variables and their stationarities

*were determined and then the VAR model was established. Then, the causality relationship between variables was investigated by Toda-Yamamoto test. The findings show that economic growth affects exports, but there is no causality relationship from export variable to economic growth. This result supports the "Growth Driven Export" theory. Although it is concluded that exports have no effect on economic growth, it has been determined that it affects youth unemployment. In addition, as a result of the empirical analysis, it was concluded that there was no other causality relationship between the variables.*

---

## 1. GİRİŞ

Bir ülke ekonomisinde bir önceki yıla nazaran Gayri Safi Yurtiçi Hasıla (GSYİH) hacminin ve bu durumun doğal sonucu olarak ülkedeki refah düzeyinin ne kadar arttığına göstergesi, ekonomik büyüme olarak ifade edilmektedir. Ekonomik büyümeyi hedefleyen ülke ekonomileri, sanayileşme yoluyla refah seviyesini artırmaya çalışırken genellikle ulusal kaynak kıtlığıyla karşılaşmakta ve bu durumda dış kaynak kullanımına başvurmaktadır. Günümüz ülke ekonomilerinin neredeyse tamamı otarşi politikası uygulayamamakla birlikte, küreselleşmenin de etkisiyle birbirlerine bağımlı ekonomiler haline dönüşmüşlerdir. Uluslararası ekonomik ilişkilerin en önemli yollarından biri de ihracat olarak karşımıza çıkmaktadır. Geçmişten günümüze klasik iktisadi düşüncüler, dış ticaretin faydalarını vurgulayarak, uluslararası ticarete dahil olan bütün ülke ekonomilerinin refah seviyelerini arttırabileceklerini savunmuşlardır (Seyidoğlu, 2013: 54).

Nedensellik ilişkisi bakımından, ihracattan ekonomik büyümeye yönelik ilişki “İhracat Çekişli Büyüme (Export-Led Growth-ELG)” şeklinde ifade edilmektedir. Dış ticaret, sermaye birikiminin öncellenerek toplam üretimin artmasına olanak tanımaktadır (Frenkel ve Romer, 1999: 394). Ülke kaynaklarının dağılımında etkinliği sağlamakla birlikte, ekonomik büyümenin hızlanmasında ihracat önemli bir rol üstlenmektedir (Perraton, 2011: 286). İhracat çekişli büyüme hipotezinde ekonomik büyümenin en önemli değişkeni ihracat artışı olarak kabul edilmektedir (Hussain ve Saaed, 2014: 364). Neo klasik iktisadi görüşe göre, ekonomik büyüme ihracattaki artışa dayandırılırken, teknoloji sistem dışında bir değişken olarak değerlendirilmiştir. İhracata dayalı ekonomik büyüme dört farklı şekilde ele alınmıştır. Bunlardan birincisi; Keynesyen iktisadi görüşü takiben kısa dönemde ihracat, dış ticaret çarpanı vasıtasıyla gelir düzeyinde artışı sağlamaktadır. İkincisi, ihracattan elde edilen dövizin, yurtiçi ve yurtdışı talebin karşılanması adına gerçekleştirilecek üretimde gereksinim duyulan girdi ithalinin finansmanında kullanılarak, üretimin artması ve ekonomik büyümenin hızlanması olarak ifade edilmektedir (Guru-Gharana, 2012: 233; Ramos, 2001:613). Üçüncü yaklaşımda ise, ihracat sayesinde rekabet artarak ölçek ekonomisinin gelişim göstermesiyle birlikte, teknolojik ilerleme ve yönetimde etkinliğin sağlanarak ekonomik büyümenin gerçekleşmesine olanak tanımaktadır (Dawson ve Sanjuán-López, 2013: 48). Dördüncü yaklaşımda ise, “İşsel Büyüme Teorisi”nde değinildiği gibi, ihracatın ekonomik büyümeye imkân tanıyan üretimde etkinliği sağlayan yöntemlerin pozitif dışsallık yaratması olarak ifade edilmektedir (Awokuse, 2007: 389-390).

İktisadi yazında, ekonomik büyümeden ihracata yönelik ilişki ise, “Büyüme Çekişli İhracat (Growth-Driven Exports-GDE)” olarak ifade edilmektedir. Büyüme çekişli ihracat, gelir düzeyi artarken yurtiçi üretim veya talepte meydana gelen bir aksaklıktan ya da teknolojiye

ilerlemeden vb. sebeplerden meydana gelebilmektedir. Bunun tersine bazı durumlarda da ihracata konu mallara veya ticarete dahil edilmeyen mallara dönük iç talepte artış olmasıyla, ihracatta gerileme görülürken ekonomik büyümede artış görülebilmektedir (Dawson ve Sanjuán-López, 2013: 48).

Ekonomik büyümeyle ihracat arasındaki iki taraflı ilişkiyse, “İhracat Çekişli Büyüme” ve “Büyüme Çekişli İhracat” durumlarının birarada yaşandığı durumu ifade etmektedir. Uzun dönemde ihracattaki artış ekonomik büyümeye doğrudan etki ederken, ekonomik büyümeden kaynaklı üretim kapasitesi ve ölçek ekonomilerinin gelişim göstermesinden dolayı da ihracat tekrar artış göstermektedir. “Endüstri İçi Ticaret Teorisi”nde, ekonomik büyümeyle birlikte ölçek ekonomilerinde gelişim kaydedileceği, dolayısıyla verimliliğin artacağı ve ihracatın da artacağı savunulmaktadır. Özellikle piyasada az sayıda faaliyet gösteren firma bulunuyorsa, ölçek ekonomilerinde maliyetler düşüş gösterecek ve ekonomik büyüme-ihracat arasındaki neden-sonuç ilişkisi çift yönlü olarak ortaya çıkacaktır (Dawson ve Sanjuán-López, 2013: 48).

İktisat yazınında, birçok farklı yaklaşıma göre dış ticaretin faydalarının ortaya konulması, dış ticaret akımlarının ve politikalarının bir araç niteliğinde işlev görmesi büyümeye önemli katkılar sağlamıştır. Bu noktada, dünyadaki bütün ülke ekonomileri karşı karşıya oldukları kaynak kıtlığı sorununu dış ticaret vasıtasıyla karşılama imkanına sahiptir. Uluslararası ticarete dahil olan ülkelerde refah düzeyinin artacağı; “Mutlak Üstünlükler Teorisinde” ve “Karşılaştırmalı Üstünlükler Teorisinde” ayrıntılı olarak açıklanmıştır. Klasik iktisadi düşünürlerden sonraki süreçte ise, “Faktör Donatımı Teorisi” ile ortaya koyulmuştur. Bu teorilerden dış ticaret ile ekonomik büyüme arasında doğrudan ilişkiyi ortaya koyan Bhagwati’nin “Yoksullaştıran Büyüme” teorisi iktisat literatüründe oldukça önemli bir yere sahiptir. Genellikle ekonomik büyümenin refah düzeyini artırması beklentisine karşın, ticaret hadlerinde meydana gelen şiddetli bozulmalardan kaynaklı olarak ülke ekonomisinde büyüme gerçekleşirken refah düzeyinde gerilemenin olabileceği ortaya koyulmuştur (Seyidoğlu, 2013: 27-34, 82-135).

1980 yılından itibaren hemen bütün dünya ülke ekonomilerinde uygulanmaya başlanan Neo liberal ekonomi politikaları, serbest piyasa ekonomisinin yaygınlık kazanmasına ve sermayenin küreselleşmesine neden olmuştur. Neo liberal ekonomi politikaları; serbest ticareti yaygınlaştırarak ülkelerde ekonomik büyümeyi sürdürülebilir kılabileceği ve dolayısıyla istihdamı artırarak işsizlik sorununun kendiliğinden çözüme kavuşacağı savına dayanmaktadır. Dünya ülkeleriyle birlikte, ülkemizde de uygulanan Neo liberal ekonomi politikaları sonucunda, sermaye artışıyla birlikte ekonomik büyüme gerçekleşmiş ancak, beklenenin aksine işsizlik oranlarında önemli derecede artışlar gözlenmiştir (Bayrakdar ve İncekara, 2013: 28). Çünkü Neo liberal ekonomi politikaları, işgücü piyasasında teknolojik ilerleme ve katı işgücü yönetim tekniklerine bağlı olarak verimlilik artışı sağlamış ancak yeni istihdam alanlarına imkân tanımayan, literatürde de “istihdam yaratmayan büyüme” olarak yer bulan ekonomik büyümenin gerçekleşmesine neden olmuştur (Erdayı, 2009: 134).

Ekonomik kalkınma ve büyümenin gerçekleşebilmesi üretim faktörlerinin etkinliğinin artırılması şartına bağlanmıştır. Bu üretim faktörleri arasında en önemlisi ise, işgücünün verimliliği bakımından bazı ülkelere “demografik fırsat penceresi” sunan genç işgücü potansiyelinin doğru değerlendirilmesi olarak karşımıza çıkmaktadır. Emek faktörü bakımından işgücü piyasasında genç işgücü arz ve talebi, ekonomik büyümenin temelinde yer almaktadır (Yamak vd., 2012: 41). İktisat yazınında, ekonomik büyümeyle işsizlik ilişkisi ilk defa A. Okun tarafından incelenmekle birlikte, literatüre “Okun Yasası” şeklinde geçmiştir. A.



Okun Amerika’da 1948-1960 dönemi ekonomik büyüme ile işsizlik oranı verileri kullanarak yaptığı çalışmada, ekonomik büyümedeki bir baz puanlık artış, işsizlik oranında yarım puanlık azalışa neden olduğu sonucuna ulaşmıştır (Uslu, 2018: 1517). Ancak sonraki yıllarda yapılan iktisadi araştırmalarda, ekonomik büyüme ile işsizlik arasındaki ilişkinin ülkeden ülkeye değişiklik göstermenin yanında, her dönemde geçerli olmayabileceği sonucuna ulaşılmıştır. Yapılan bu çalışmalar, istihdam yaratmayan ekonomik büyüme teorisini gündeme getirmiş ve teoride ekonomik büyümenin bazı dönemlerde verimlilik artışı veya kapasite kullanım oranında meydana gelen artış yoluyla gerçekleşebileceği ortaya koyulmuştur (Murat ve Yılmaz Eser, 2013: 106). Dolayısıyla, mevcut işgücünün daha etkin çalıştırılması ve teknolojik yeniliklerin üretim sürecine dahil edilmesi ile emek yoğunundan sermaye yoğununa dönüşen üretim stratejisi benimsenmesi nedeniyle, işsizlik oranları azalmadan da ekonomik büyümenin gerçekleşebileceği ortaya koyulmuştur (Léautier ve Hanson, 2013: 5). Diğer taraftan, işsizlik oranı ile reel milli gelirden meydana gelen değişimler arasında farklı etkileşimler gerçekleşebilmektedir. Bunlardan ilki, reel milli gelir arttığında, bireylerin talep miktarı değişerek, iç talepte de artış gerçekleşecektir. Böylelikle, şirketlerin satış ve karlılığı artış göstererek, üretim düzeyi ve istihdam uyarılabilecektir (Tejani, 2016: 845-846). İkinci durumda ise; reel milli gelirdeki yükselişten kaynaklı reel ücretler de artabilecek ve “Etkin Ücret Teorisi”ne göre emek verimliliği de artabilecektir. Yükselen işgücü verimliliğinden dolayı, yeni işgücünün istihdam edilmesine gerek kalmaksızın reel gelir seviyesi artış göstermeyi sürdürebilecektir (Kigabo ve Kamanzi, 2018: 12). Üçüncü durumda ise; reel milli gelir seviyesinden kaynaklı verimlilik ve reel ücrette meydana gelen artış, emeğin marjinal verimlilik düzeyinde artışa neden olacağından dolayı işletmelerin işgücü taleplerini artırmaya sevk ederek, işsizlik oranının düşmesine etki edebilecektir (Murat ve Yılmaz Eser, 2013: 108).

Dünyada yaşanan küreselleşme ve liberalizasyon sürecine, Türkiye de bu 24 Ocak 1980 kararları ile dahil olmuştur. Türkiye ekonomisi açısından yapısal değişimleri içeren bu kararlar sonucunda, dış ticaretin önündeki önemli engeller kalkmış, ekonomik büyüme ve sanayileşme stratejileri ihracata yönelik kurgulanmış ancak 2000 yılına kadarki süreçte istikrarlı bir ekonomik büyüme gerçekleşmemiştir. 2000 yılından 2002 yılına kadarki süreçte uygulanan enflasyonla mücadele programının başarılı olmaması ve küresel ekonomik krizlerin de etkisiyle Türkiye ekonomisinde 2002 yılına değin istikrarlı bir ekonomik büyüme yakalanamamıştır. 2002 yılından itibaren yapısal ekonomik reformları içeren “Güçlü Ekonomiye Geçiş Programı” uygulanmaya başlanmıştır. Türkiye ekonomisi, 2002-2006 döneminde uzun bir aradan sonra istikrarlı bir ekonomik büyümeyi gerçekleştirmekle birlikte, dış ticarete de önemli gelişmeler kaydedilmiştir (Şahin, 2014, 120-274). Türkiye ekonomisi, cari açık, yüksek işsizlik oranları ve dış borçlar gibi birçok sorunu tam manasıyla çözüme kavuşturamamış olsa da planlanan yapısal reformları hayata geçirmiş, makroekonomik istikrarı sağlamakla birlikte finansal piyasalarında güçlü bir yapı ortaya koyabilmiştir. Böylelikle, 2008 yılında yaşanan küresel ekonomik krizini diğer ülke ekonomilerine nazaran daha az etkilenmiş hatta krizi fırsata çevirebilecek bir ekonomik performans ortaya koymuştur (Kaderli ve Küçükkaya, 2012: 95). Güçlü ekonomiye geçiş programında dışa açık ekonomi politikaları aracılığıyla genç istihdamının artırılması hedeflenmiştir. Ancak, Türkiye ekonomisinde mikro ve makroekonomik gelişimler genel olarak değerlendirildiğinde, dış ticaret hacminin genç istihdamı ve katma değer yaratımı bakımından etkisinin sınırlı kaldığı anlaşılmaktadır (Yükseler ve Türkan, 2008: 163).

Ekonomik büyüme, ihracat ve genç işsizlik ilişkisi gelişmekte olan ülke ekonomileri bakımından üzerinde hassasiyetle durulması ve etkili politikalar üretilmesi gereken en önemli

konular arasında görülmektedir. Gelişmekte olan ülke ekonomileri, finansal küreselleşmenin arttığı günümüzde, ülkeye sıcak paranın girişini sağlayabilmek adına düşük kur, yüksek faiz politikasını benimsemişlerdir. Ancak uygulanmakta olan bu politikalarından dolayı dış ülkelere sağlanan girdilerin maliyeti düşerken, yurtiçi üretim olumsuz etkilenmektedir. Yurtiçi sanayi üretiminin ithalata bağlılık seviyesinin artış göstermesi ve yerli üretim gücünün düşmesiyle neticelenen bu akım dolayısıyla işsizlik de artış göstermektedir. Üretimden ziyade tüketimin öne çıkmasıyla tasarruf yetersizliği de ortaya çıkmakta ve tasarruf yetersizliği ise makroekonomik sorunların başında yer alan cari açığı artırmaktadır (Çiftçi ve Çapkin, 2013: 162). Gelişmiş ülke ekonomileri, istihdam politikalarında bilgi toplumunun gereksinimlerine yönelik kalifiye işgücünü yetiştirme gayretindeyken, Türkiye gibi gelişmekte olan ülke ekonomileri bu değişim sürecinden kaynaklanan sorunlarla birlikte, bilgi toplumu ihtiyaçlarıyla ortaya çıkan yeni problemlerle de mücadele etmek zorunda kalmaktadırlar. Bu kapsamda, işgücü piyasasına yeni giren ve işgücü piyasasının aradığı niteliklere sahip olmayan dezavantajlı grupların istihdama dahil olamaması, bu gruplar içerisinde işsizlik oranları oldukça yüksek düzeyde seyreden 15-24 yaş gurubunu kapsayan genç işsizlik sorunu önemli bir sosyo-ekonomik sorun olarak karşımıza çıkmaktadır (Ata, 2007: 112). Makro düzeyde genç işsizlik politikalarının başarıya ulaşması, göreceli olarak yüksek ve istikrarlı bir ekonomik büyümenin gerçekleşmesi şartına bağlanmaktadır. Ekonomide istikrar sağlanması durumunda, istikrarlı yüksek ekonomik büyüme ve genç istihdamı artışıyla birlikte, ihracata yönelik sanayileşme de mümkün görülmektedir (Gürsel ve Ulusoy, 1999: 136-137).

Bu çalışmada, Türkiye ekonomisi açısından, ekonomik büyüme sürecinin önemli kaynakları arasında görülen ihracat ve demografik fırsat penceresi sunması bakımından genç işsizliği ilişkisine odaklanılmaktadır. Çalışmada bu kapsamda, 1988-2019 zaman aralığında Türkiye'deki genç işsizlik, ihracat ve ayrıca ekonomik büyüme değişkenleri arasındaki ilişkinin analizi yapılmaktadır. Söz konusu çalışmanın giriş bölümünde teorik ve kavramsal çerçeve ortaya koyulurken, sonrasında konuyla ilgili literatür araştırması yapılmakta ve daha sonra ise, Türkiye ekonomisi açısından 1988-2019 yıllarına ilişkin olarak ekonomik büyüme, ihracat ve genç işsizlik ilişkisinin nedensellik analizlerine yönelik bulgular açıklanarak, sonuç bölümüyle sonuçlandırılmaktadır.

## 2. LİTERATÜR TARAMASI

Literatürde genç işsizlik, ihracat ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi inceleyen çok sayıda çalışma bulunmamaktadır. Bu konudaki sınırlı sayıdaki çalışmalardan biri Akyol'un (2020) E-7 ülkelerindeki işsizlik, ihracat ve ekonomik büyüme ilişkisini araştırdığı çalışmadır. 2000-2016 yılları arasındaki dönemi kapsayan yıllık veriler kullanılarak Panel Granger nedenselliğinin araştırıldığı çalışmada, Dumitrescu Hurlin testi kullanılmış olup, ekonomik büyüme değişkeninden ihracata ve işsizlik oranı değişkeninden ekonomik büyümeye doğru tek taraflı nedensellik korelasyonunun olduğuna dair sonuçlar elde edilmiştir.

İhracat, ülkelere döviz girişi sağlamakla birlikte faktör verimliliğini de artırmaktadır. Ölçek ekonomileri ve pozitif dışsallıklar sayesinde sağlanan kazanç artışlarının yanı sıra, ara ve yatırım malları ithalatında kolaylık yaratan, maliyet tasarrufuna yol açan ihracat, ayrıca istihdamda artışa neden olmaktadır. Tüm bu gibi nedenlerden ötürü ekonomik büyüme oranının artırılabilmesi için toplam ihracatın artırılması gerekliliği savunulmaktadır (Acaravcı ve Kargı, 2015: 2). Yapılan bilimsel araştırmaların bazıları ihracatın ekonomik büyümeye olumlu katkısı olduğu sonucuna ulaşmışken, bazıları da böyle bir ilişkinin mevcut olmadığına dair

sonuçlara ulaşmışlardır. Konuyla ilgili çalışmalardan birini yapan Saraç (2013), 1989-2011 dönemini kapsayan süreçte Türkiye'ye ait çeyreklik verileri kullanarak, doğrusal olmayan ekonometrik yöntemlerle inceleme yapmıştır. Çalışma neticesinde ithalat ve ihracatın, ekonominin gerek daralma gerekse genişleme süreçlerinde ekonomik büyümeye olumlu yönde etki ettiği bulgusuna ulaşmıştır. Aytaç (2017) tarafından 2001-2016 dönemi Türkiye ekonomisi için ekonomik büyüme ile ihracat ilişkisinin araştırıldığı çalışmada, Granger nedensellik testi kullanılmış ve ihracat değişkeninden büyümeye doğru olmasa da ekonomik büyüme değişkeninden ihracat değişkenine doğru Granger nedensellik ilişkisinin tek yönlü olduğuna dair sonuçlar raporlanmıştır.

Yapraklı (2007) 1970-2005 yıllarında Türkiye ekonomisi için temel sektörlerle yönelik ihracatla ekonomik büyüme ilişkisini eşbütünleşme testinin yanı sıra Granger nedensellik testleri yardımıyla tespit etmeye çalışmıştır. Çalışmada toplam ihracatın ve sanayi ürünleri ihracatının ekonomik büyümeyi olumlu etkilediği şeklinde yorumlanabilecek tek yönlü pozitif bir neden-sonuç ilişkisinin tespit edilirken tarım ve madencilik ürünleri ihracatı ve ekonomik büyüme arasında çift taraflı neden-sonuç ilişkisi bulunduğu tahmin edilmiştir. Bilgin ve Şahbaz (2009), Türkiye'ye ait 1987-2007 dönemine ait ihracat ve ekonomik büyüme ilişkisini araştırmışlardır. Johansen Eşbütünleşme, Granger ve Toda-Yamamoto Nedensellik testlerinin yapıldığı çalışmaya ait ihracatın ekonomik büyüme üzerinde güçlü bir etkisi olduğu sonucu, ihracata dayalı büyüme olgusunun doğruluğunu kanıtlar niteliktedir. Aktaş (2009) 2009 yılında yaptığı çalışmada 1996-2006 dönemini kapsayan süreçte Türkiye'deki ithalat, ihracat ve ekonomik büyüme değişimleri arasındaki olası ilişkiyi ampirik olarak incelemiştir. Johansen'in Eşbütünleşme testi uygulanan çalışmada bu üç değişken arasında uzun dönem denge ilişkisinin olduğu ve Hata Düzeltme Modeli ile ihracat, ithalat ve ekonomik büyüme değişimleri arasında kısa dönemde çift taraflı ilişki olduğuna dair sonuçlar elde edilmiştir. Ayrıca uzun dönemde, ihracat değişkeninden ithalata, ithalattan ihracat değişkenine, ekonomik büyümeden ihracat değişkenine ve ekonomik büyümeden ithalata doğru tek yönlü nedensellik ilişkisi bulunduğu çalışmada elde edilen sonuçlar arasında yer almaktadır. Demirhan (2005) 1990-2004 dönemini kapsayan çalışmasında Türkiye'deki ihracat ve büyüme ilişkisini Johansen Eşbütünleşme ve Vektör hata düzeltme modeli yardımıyla araştırmıştır. Bulgular, değişkenler arasındaki ilişkinin uzun dönemde geçerli olduğu yönündedir. Ayrıca ihracat değişkeninden ekonomik büyümeye doğru nedensellik ilişkisi olmadığı ancak ithalattan büyümeye doğru ise nedenselliğin bulunduğu çalışmada elde edilen sonuçlar arasındadır. Türkiye'ye ait bu çalışmaların yanı sıra Rangasamy (2009) Güney Afrika için ihracatın ekonomik büyüme üzerindeki etkisini Eşbütünleşme ve Granger Nedensellik Testi ile araştırmıştır. İhracatın ekonomik büyüme rakamlarını tek yönlü olarak etkilediğinin tespit edildiği çalışmada, ihracatı arttıran bilinçli politikalar üretilmesi gerektiği savunulmuştur. Temiz ve Gökmen (2010), Türkiye'deki ihracat-ekonomik büyüme ilişkisini 1950-2009 dönemine ait verileri kullanarak araştırmışlardır. Johansen eşbütünleşme testi ve vektör hata düzeltme modeli iki değişken arasında kısa ve uzun dönem ilişkisinin tespit edildiği çalışmada, ekonomik büyümeden ihracata doğru Granger nedensellik ilişkisi olduğu sonucuna ulaşılmıştır. BajoRubio ve DíazRoldán (2012) 2004 yılında Avrupa Birliği'ne 2004 yılında katılan sekiz ülkedeki (Çek Cumhuriyeti, Slovakya, Estonya, Polonya, Letonya, Macaristan, Litvanya, Slovenya) ihracat ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi Eşbütünleşme testi ile birlikte Granger nedensellik testi ile araştırmışlardır. 1996-2009 dönemini kapsayan verilerle yapılan analiz sonuçları, Çek Cumhuriyeti'nde ihracatın ekonomik büyümeyi tek taraflı olarak etkilediği ancak diğer ülkelerde ihracattaki artışın ekonomik büyümeyi desteklemediği ve

ekonomik büyümenin de ihracatı desteklemediğini yönündedir. İzgi ve Yılmaz (2018) 1992-2016 döneminde ithalat, ihracat ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi Türkiye'ye ait verileri kullanarak araştırmıştır. Johansen eşbütünleşme ve Granger nedensellik testlerinin kullanıldığı çalışma neticesinde ihracatın ekonomik büyümeyi tek yönlü olarak etkilediği sonucuna ulaşılarak ülkenin ihracata dayalı büyüme stratejisini izlemesi gerektiğine dair politika önerilerinde bulunulmuştur.

Her ne kadar literatürde ekonomik büyüme oranları ile işsizlik oranları arasında ters yönlü ilişki olduğu kabul görmüş olsa da uygulamada bunu kanıtlayan sonuçlar olduğu kadar tersini iddia eden sonuçlar da mevcuttur. Bağcı ve Börü (2018), Türkiye'deki ekonomik büyüme ile işsizlik arasındaki ilişkiyi teorik ve ampirik olarak 1960-1979, 1980-1999, 2000-2016 olmak üzere üç farklı dönemi baz alarak Granger Nedensellik Testi ile incelemişlerdir. Yapılan çalışmada 1960-1979 ve 1980-1999 dönemleri için ekonomik büyümenin işsizliği tek taraflı etkilediği, ekonomik büyümenin işsizliği az miktarda düşürdüğü tespit edilmiştir. 2000-2016 döneminde ise işsizlikten ekonomik büyümeye doğru tek taraflı nedensellik ilişkisinin olduğu, işsizliğin ekonomik büyümeyi zayıf da olsa olumsuz etkilediği sonucuna ulaşılmıştır. Bağcı ve Börü (2018) bu sonuçlar neticesinde ekonomik büyümenin istihdam yaratan, yüksek katma değere sahip ürünlerin üretimine odaklı ve dışa bağımlılığı minimum düzeye indirecek ihracat politikasını kapsayan büyüme modeli ile sağlanabileceğine dair politika önerilerinde bulunmuşlardır. Takım (2010), 1975-2008 yılları arasında Türkiye'deki "istihdamsız büyüme" olgusundan yola çıkarak ekonomik büyüme-işsizlik ilişkisini Granger Nedensellik analizi yardımıyla araştırmıştır. Çalışma neticesinde ekonomik büyümenin işsizliği ve işsizliğin de ekonomik büyümeyi etkilediğine dair sonuçlar elde edilmiş ve verimli bir şekilde faaliyet gösteren işgücünün ekonomik büyüme rakamlarını pozitif yönde etkileyeceği iddia edilmiştir. Arı (2016) Türkiye'de ekonomik büyüme ile işsizlik arasında 1980-2014 dönemi için uzun dönemli bir ilişkinin olup olmadığını Bayer ve Hanck Eşbütünleşme testi ile araştırmıştır. Ayrıca Arı'nın Hacker ve Hatemi-J yardımıyla ekonomik büyüme-işsizlik nedensellik ilişkisini araştırdığı çalışma bulguları, işsizlik ve ekonomik büyüme arasında ne uzun dönemli bir ilişki ne de nedensellik ilişkisi olduğunu göstermiştir. Akcan (2018) 2000-2017 dönemine ait üç aylık verileri kullanarak Türkiye'deki işsizlik ekonomik büyüme ilişkisini tespit etmek amacıyla Granger nedensellik testini kullanmıştır. Yapılan ampirik analizler, bu iki değişkenin birbirini çift yönlü etkilediğini yani ekonomik büyüme ve işsizlik arasında çift yönlü nedensellik ilişkisi olduğunu destekler niteliktedir. Muratoğlu (2011) 2000-2011 dönemi Türkiye ekonomisindeki ekonomik büyüme ve istihdam ilişkisini araştırdığı çalışmasında Engle Granger Eş Bütünleşme Testi ve Granger Nedensellik Testi kullanmıştır. Yapılan testlerin sonucu, iki değişken arasında uzun dönemli bir ilişki olmadığını ayrıca aralarında nedensellik ilişkisi bulunmadığını göstermiştir. Türkiye'ye ait bu çalışmaların yanı sıra Kreishan (2011) ise 1970-2008 dönemi için Ürdün'deki işsizlik ve ekonomik büyüme ilişkisini eşbütünleşme testi ile araştırdığı çalışmasında ekonomik büyüme sorununun işsizlik olgusunu açıklayamadığı sonucuna ulaşmıştır.

Villaverde ve Maza (2009), 1980-2004 dönemi için Kuadratik, Hodrick-Prescott ve Boxter-King filtreleme yöntemlerini kullanarak İspanya'daki bölgelerde Okun Kanun'unun geçerliliğini diğer bir deyişle işsizlik ekonomik büyüme ilişkisini araştırmıştır. Çalışma neticesinde tüm İspanyol bölgelerinde söz konusu kanunun geçerli olduğu tespit edilmiş ancak her bölgede Okun katsayısının farklılık gösterdiği belirlenmiştir. Huang ve Lin (2008), ABD'ye ait 1948-2006 dönemine ait üç aylık verileri kullanarak işsizlik ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi incelemişlerdir. Okun Kanun'unun tüm zaman dilimlerinde geçerli olduğu

yani işsizlikteki artışın ekonomik büyümeyi olumsuz etkilediği tespit edilen çalışmada ayrıca Okun katsayısının zamanla değişim gösterdiği tespit edilmiştir.

Göçer ve Erdal (2015), genç işsizlik oranı AB ortalamasının üzerinde olan 18 Merkezi ve Doğu Avrupa ülkesi için genç işsizlik ve ekonomik büyüme ilişkisini 2006-2012 dönemi için araştırmışlardır. Çalışma kapsamında yapılan panel eşbütünleşme testleri sonucunda ortalamanın üzerinde bir ekonomik büyüme genç işsizliği azaltmaktadır. Ancak tahmin sonuçlarına dayanılarak, ekonomik büyümenin, %50-60 gibi oldukça yüksek genç işsizlik oranlarına sahip bu ülkelerde genç işsizliği sorununu tek başına çözebilecek kadar güçlü bir etkiye sahip olmadığı belirtilmiştir. Katumo ve Maingi (2020), Kenya'daki ekonomik büyüme–genç işsizlik ilişkisini 1991-2015 dönemi için incelemişlerdir. Yapılan Granger ve OLS testleri sonucunda Kenya ekonomisinde genç işsizliği bağlamında Okun kanununun geçerli olmadığı sonucuna ulaşılmıştır.

Uluslararası ekonomi literatürü dış ticaret politikalarının ekonomik büyümeyi etkilediği yönünde görüşleri destekler niteliktedir. Başarılı bir ihracat politikası üretimde artış yaratarak hasılayı ve istihdamı arttırabilmektedir. Bu konuyla ilgili çalışma yapanlardan Çütcü ve Cenger (2017), 2005-2017 dönemi aylık verilerini baz alarak dış ticaret ve işsizlik arasındaki ilişkiyi Gregory-Hansen Eşbütünleşme Testinin yanı sıra Toda-Yamamoto Nedensellik analizi ile araştırmışlardır. İhracat, ithalat ve işsizlik arasında uzun dönemli bir ilişkinin bulunmadığına dair elde edilen çalışma sonuçları ayrıca ihracat değişkeninden ithalata doğru nedensellik ilişkisi olmasa da diğer değişkenler arasında bir nedensellik ilişkisi bulunduğunu göstermiştir. Akcan ve Ener (2018), 2000-2015 döneminde Türkiye'ye ait üçer aylık verileri kullanarak yaptıkları Varyans Ayrıştırması ve Etki-Tepki Analizi neticesinde işsizliğin ihracata olan etkisinin her dönem pozitif olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Altay ve Yılmaz (2016), 2005-2015 dönemi Türkiye ekonomisindeki ihracat ve istihdam ilişkisini incelemişlerdir. Maki çoklu yapısal kırılmalı eşbütünleşme testi ve Tam Düzeltilmiş En Küçük Kareler (FMOLS) yönteminin kullanıldığı çalışma sonuçları, ihracat ve istihdam değişkenleri arasında uzun vadeli, pozitif yönlü bir ilişki olduğunu ortaya koymuştur. Ayhan (2018), Türkiye ekonomisine ait 2005-2014 yılları arasındaki aylık verileri kullanarak dış ticaret-istihdam ilişkisini incelemiştir. Sınır Testi yaklaşımı ile değişkenler arasında eşbütünleşme ilişkisi tespit edilmiş olup ARDL (Autoregressive Distributed Lags) modeli ile yapılan analiz sonucunda ihracat değişkeninin istihdam düzeyini olumlu, ithalatın ise istihdamı olumsuz yönde etkilediği görülmüştür. Gül ve Kamacı (2012), ABD, Japonya Almanya, Kanada, Avustralya, Hollanda, İtalya, İngiltere, İspanya İrlanda, İsviçre ve Güney Kore'yi kapsayan 12 gelişmiş ülkede 1980-2010 dönemi için ve Letonya, Litvanya, Şili, Kazakistan, Meksika, Romanya ve Türkiye'nin dahil olduğu 7 gelişmekte olan ülkede ise 1993-2010 dönemi için dış ticaretin istihdam üzerindeki etkisini incelemişlerdir. Pedroni eşbütünleşme testinin yanı sıra Granger nedensellik testi yapılan çalışma neticesinde hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ülkelerde, işsizlik değişkeninden ne ithalat ne de ihracata doğru bir ilişki tespit edilebilmiştir. Ancak ithalat ve ihracat değişkenlerinden işsizliğe doğru tek taraflı bir nedensellik ilişkisinin mevcut olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

### 3. AMPİRİK UYGULAMA

#### 3.1. Uygulamanın Amacı, Veri ve Model

Bu çalışma 1988-2019 zaman aralığında Türkiye ekonomisinde genç işsizlik, ihracat ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkinin tespit edilmesi amaçlanarak hazırlanmıştır. Genç işsizlik

(YU) göstergesi olarak 15-24 yaş arasındaki toplam işgücü içerisindeki genç işsizlerin payı, ihracat (EXP) göstergesi olarak toplam mal ve hizmet ihracatının GSYİH içerisindeki payı ve ekonomik büyüme (GDP) göstergesi olarak da GSYİH'nın yıllık artış oranı kullanılmıştır. Modelde kullanılan değişkenlere ait yıllık veriler Dünya Bankası (WB) resmi internet sitesi veri tabanından elde edilmiş olup ampirik analizler E-views 10 programı aracılığıyla yapılmıştır.

### 3.2. Yöntem ve Uygulama Sonuçları

#### 3.2.1. Birim Kök Testleri

Zaman serisinde ortalama ve varyans zamandan bağımsız ve kovaryansı iki farklı dönem arasındaki uzaklığa bağlı ise bu serinin durağan olduğu varsayılır (Çakmur Yıldıztan, 2017: 242). Şayet seri  $d$  kez fark alınmasından sonra durağanlaşıyorsa serinin  $d$ . dereceden bütünleşik olduğu kabul edilir. Durağan olmayan serilerle kurulan regresyon modellerinin tahmininde sahte sonuçlar hesaplanabileceği için ekonometrik analizler yapılmadan önce seriler durağan hale getirilmelidir (Akdi, 2003: 3).

Bu çalışmada genç işsizlik (YU), ihracat (EXP) ve ekonomik büyüme (GDP) değişkenlerine ait serilerin durağanlığının tespiti için Dickey ve Fuller'in (1981) geliştirdiği Genişletilmiş Dickey-Fuller (ADF: Augmented Dickey-Fuller) ve Phillips ve Perron'un (1988) geliştirdiği Phillips-Perron (PP) Testi uygulanmıştır.

Tablo 1, genç işsizlik (YU), ihracat (EXP) ve ekonomik büyüme (GDP) serilerinin durağanlığı yani serilerin birim kök içerip içermediğine dair ADF birim kök testine ait sonuçları içermektedir.

**Tablo 1. Augmented Dickey Fuller (ADF) Birim Kök Testi Sonuçları**

Değişkenler	Sabitli			
	I (0)		I(1)	
	t-İstatistik değeri	Kritik değer* + [p. değeri]	t-İstatistik değeri	Kritik değer* [p. değeri]
<b>GDP</b>	-5.865878	-3.661661 [0.0000]	-9.710545	-3.670170 [0.0000]
<b>EXP</b>	-0.935502	-3.661661 [0.7631]	-5.056101	-3.679322 [0.0003]
<b>YU</b>	-1.136989	-3.661660 [0.6882]	-4.363024	-3.670170 [0.0018]
	Sabitli ve Trendli			
	I (0)		I(1)	
	t-İstatistik değeri	Kritik değer* + [p. değeri]	t-İstatistik değeri	Kritik değer* [p. değeri]
<b>GDP</b>	-5.819112	-4.284580 [0.0002]	-9.601018	-4.296729 [0.0000]
<b>EXP</b>	-2.854632	-4.296729 [0.1904]	-4.973969	-4.309824 [0.021]
<b>YU</b>	-2.211353	-4.284580 [0.4671]	-4.422619	-4.296729 [0.0074]

Not: \* değeri Mac Kinnon (1996) kritik değerleri % 1 anlamlılık düzeyine göre alınmıştır. Köşeli parantez içerisinde ifade edilen değerler olasılık değerlerini ifade etmektedir.

Tablo 1'e göre; ekonomik büyüme değişkeni (GDP) hem sabitli hem de sabitli ve trendli modelde düzey değerlerinde durağandır. Fakat ihracat (EXP) ve genç işsizliği (YU) değişkenleri düzey değerlerinde durağan olmayıp birinci farkları alındığında durağan hale gelmektedir.

**Tablo 2. Philips-Perron (PP) Birim Kök Testi Sonuçları**

Değişkenler	Sabitli			
	I (0)		I(1)	
	t-İstatistik değeri	Kritik değer* + [p. değeri]	t-İstatistik değeri	Kritik değer* + [p. değeri]
<b>GDP</b>	-6.007541	-3.661661 [0.0000]	-17.98991	-3.670170 [0.0001]
<b>EXP</b>	-0.777812	-3.661661 [0.8114]	-6.413462	-3.670170 [0.0000]
<b>YU</b>	-1.054096	-3.661661 [0.7209]	-4.084113	--3.670170 [0.0036]
	Sabitli ve Trendli			
	I (0)		I(1)	
	t-İstatistik değeri	Kritik değer* + [p. değeri]	t-İstatistik	Kritik değer* + [p. değeri]
<b>GDP</b>	-6.287315	-4.284580 [0.0001]	-17.66111	-4.296729 [0.0000]
<b>EXP</b>	-2.770557	-4.284580 [0.2179]	-6.083674	-4.296729 [0.0001]
<b>YU</b>	-1.610257	-4.284580 [0.7656]	-5.172580	-4.296729 [0.0012]

Not: \* Mac Kinnon (1996) kritik değerleri % anlamlılık düzeyine göre alınmıştır. Köşeli parantez içerisinde ifade edilen değerler olasılık değerlerini göstermektedir.

Tablo 2, genç işsizlik (YU), ihracat (EXP) ve ekonomik büyüme (GDP) serilerine ait PP birim kök testlerinin sonuçlarını göstermektedir. PP birim kök testi bulguları; ekonomik büyüme değişkeninin (GDP) hem sabitli modelde hem de sabitli ve trendli modelde düzey değerlerinde durağan olduğunu ancak ihracat (EXP) ve genç işsizliği (YU) değişkenlerinin birinci farkları alındığında durağan hale geldiğini göstermektedir. PP birim kök testine ait sonuçlar ADF testi ile paralel sonuçlar içermektedir.

### 3.2.2. Toda-Yamamoto (1995) Nedensellik Analizi

Veriler arasındaki nedensellik ilişkisinin tespitinde kullanılan geleneksel Granger (1969) Nedensellik Testinde serilerin durağan olması şartı aranmaktadır. Ancak düzey değerlerinde durağan olmayan serilerin farkı alındığında bilgi kaybı ortaya çıkmaktadır. VAR (Vector Autoregression) modelinin temeline dayanan Toda-Yamamoto'nun (1995) geliştirdiği teste ise serilerin durağan olup olmaması dikkate alınmaz. Dolayısıyla söz konusu test, serilerin düzey değerleri kullanılarak modelin tahmin edilmesine imkan tanır (Toda-Yamamoto, 1995: 225-250).

Toda-Yamamoto Nedensellik testinde ilk olarak serilere birim kök testleri uygulanarak en yüksek durağanlaşma derecesi ( $d_{max}$ ) belirlenmelidir. Ardından kurulacak VAR modeli yardımıyla optimal gecikme uzunluğu (m) tespit edilip, belirlenen gecikme uzunluğuna (m) en yüksek durağanlaşma derecesi ( $d_{max}$ ) ilave edilerek  $m+d_{max}$  belirlenir (Çil Yavuz, 2006: 169).

**Tablo 3: Bilgi Kriterlerine Göre En Uygun Gecikme Uzunluğu**

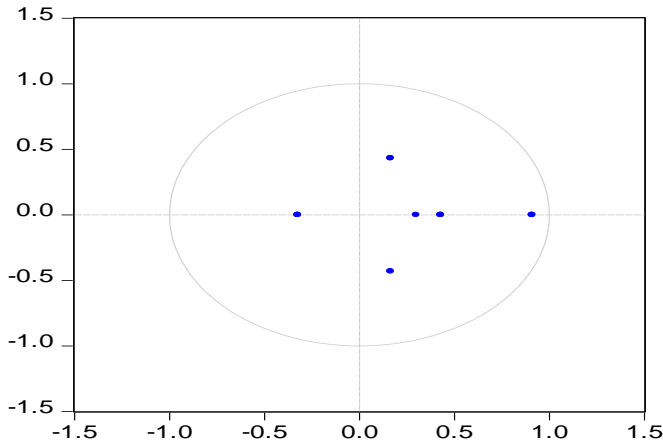
Lag	LogL	LR	FPE	AIC	SC	HQ
0	-223.2819	NA	2099.489	16.16299	16.30573	16.20663
1	-193.2185	51.53717	469.0627*	14.65846*	15.22941*	14.83301*
2	-190.0592	4.738991	731.0639	15.07566	16.07481	15.38111
3	-185.3691	6.030078	1062.801	15.38351	16.81087	15.81987
4	-168.6065	17.95999*	696.6289	14.82903	16.68460	15.39630

\* Ardışık modifiye edilmiş LR test istatistiği (LR), Son Tahminci Hatası (FPE), Akaike Bilgi Kriteri (AIC), Schwarz Bilgi Kriteri (SC), Hannan-Quinn Bilgi Kriteri (HQ) tarafından seçilen optimum gecikme uzunluğu göstermektedir.

Tablo 3, VAR modeli aracılığıyla beş farklı kritere göre optimal gecikmeleri göstermektedir. Son Tahminci Hatası (FPE), Akaike (AIC) Bilgi Kriteri, Schwarz Bilgi Kriteri (SC) ve Hannan-Quinn Bilgi Kriteri'ne (HQ) göre optimal gecikme uzunluğu 1 iken Ardışık Modifiye Edilmiş LR test istatistiği (LR) kriterine göre 4'tür. Bu sonuçlardan yola çıkarak çalışma kapsamında kurulan VAR modeli, bilgi kriterlerinin çoğunun işaret ettiği optimal gecikme uzunluğu (m) olan 1 dikkate alınarak tahmin edilmiştir.

Tahmin edilen VAR modelinin durağanlık koşulunu sağlayıp sağlamadığı ve modelde otokorelasyon sorununun bulunup bulunmadığının tespiti de önemlidir.

#### Inverse Roots of AR Characteristic Polynomial



**Şekil 1. AR Karakteristik Polinomunun Ters Köklerinin Birim Çember İçindeki Konumları**

VAR modelinin durağanlığı, katsayı matrisinin öz değerlerine bağlı olup eğer öz değerlerin tamamı birim çemberin içerisinde bulunuyorsa modelin durağan olduğu kabul edilmektedir. Şayet katsayı matrisinin öz değerlerinden bir tanesi bile birim çemberin dışında bulunuyorsa sistem durağan değildir (Hendry ve Juselius, 2001: 10).

Şekil 1 ve Tablo 4, tespit edilen optimal gecikme uzunluğu (m) 1 ile kurulan VAR modeline göre oluşturulmuş AR Karakteristik Polinomunun Ters Köklerinin dağılımını ve değerlerini göstermektedir. Şeklin ortaya koyduğu gibi modeldeki bütün değişkenlerin AR polinomunun



ters kökleri birim çemberin içerisinde bulunmaktadır. Ayrıca tablodan görüldüğü gibi hiçbir modülüs değeri referans aralığının dışında değildir. Dolayısıyla model istikrarlı bir modeldir.

**Tablo 4. AR Karakteristik Polinomunun Ters Kökleri**

Kök	Modulus
0.910566	0.910566
0.165651 - 0.431668i	0.462361
0.165651 + 0.431668i	0.462361
0.428625	0.428625
-0.324146	0.324146
0.300318	0.300318

Kurulan VAR modelinde otokorelasyon sorununun tespiti ise LM Testi ile sınanmış olup sonuçlar Tablo 5'te raporlanmıştır. Tablo 7'den görüldüğü üzere olasılık değerlerinin 0.05'den daha büyük değerler olması modelde otokorelasyon sorununun olmadığı anlamına gelmektedir. Dolayısıyla tahmin edilen VAR modeli, yapısal olarak tutarlı bir modeldir.

**Tablo 5. Otokorelasyon LM Testi Sonuçları**

Gecikme sayıları	LM-Test İstatistik değeri	p. değeri
1	3.971640	0.9133
2	6.985415	0.6386
3	10.14263	0.3391

VAR modeli ( $m + d_{\max}$ ) aşağıda belirtilen 1. ve 2. ve denklemler yardımıyla uygulanmaktadır.

$$Y_t = \omega + \sum_{i=1}^m a_{1i}X_{t-i} + \sum_{i=1}^m \beta_{1i}Y_{t-i} + \sum_{j=m+1}^{d_{\max}} \delta_{1j}X_{t-i} + \sum_{j=m+1}^{d_{\max}} \theta_{1j}Y_{t-i} + \varepsilon_{1t} \quad (1)$$

$$X_t = \varphi + \sum_{i=1}^m a_{2i}X_{t-i} + \sum_{i=1}^m \beta_{2i}Y_{t-i} + \sum_{j=m+1}^{d_{\max}} \delta_{2j}X_{t-i} + \sum_{j=m+1}^{d_{\max}} \theta_{2j}Y_{t-i} + \varepsilon_{2t} \quad (2)$$

Modelde kullanılan serilerin optimal gecikme uzunluğu ( $m$ ) VAR modeli aracılığıyla 1, en yüksek durağanlaşma derecesi ( $d_{\max}$ ) ise birim kök testleri yardımıyla yine 1 olarak tespit edilmiştir. Bu doğrultuda tahmin edilen ( $m + d_{\max} = 1 + 1 = 2$ ) dereceden VAR modelinde çalışmada kullanılan değişkenler arasında neden-sonuç ilişkisinin varlığını tespit etmek amacıyla  $H_0: a_{1i} = 0$  hipotezi WALD test istatistiği ile sınanmıştır.

**Tablo 6. Toda-Yamamoto (1995) Nedensellik Testi Sonuçları**

Nedensellik	$m + d_{\max}$	$X^2$	p. değeri	Karar
GDP → YU	1+1	0.001348	0.9707	Ho ret
EXP → YU	1+1	6.909857	0.0086	Ho ret
EXP → GDP	1+1	1.158184	0.6908	Ho kabul
YU → GDP	1+1	0.022179	0.8816	Ho kabul
YU → EXP	1+1	0.001231	0.9720	Ho kabul
GDP → EXP	1+1	3.450023	0.0633	Ho ret

Tahmin edilen VAR modeline dayalı Toda ve Yamamoto (1995) nedensellik testinin sonuçları Tablo 6 aracılığıyla raporlanmıştır. Tablo 6'daki test sonuçlarına göre; ekonomik büyüme ve

genç işsizlik değişkenleri arasında çift taraflı nedensellik ilişkisi söz konusu değildir. Ayrıca genç işsizlikten ihracata doğru nedensellik ilişkisi mevcut olmayıp, ihracat değişkeninden genç işsizliğe doğru %1 anlamlılık seviyesinde nedensellik ilişkisi tespit edilmiştir. İhracattan ekonomik büyümeye doğru nedensellik ilişkisinin olmadığı ancak ekonomik büyümeden ihracata doğru %10 anlamlılık seviyesinde nedensellik ilişkisi bulunduğu, elde edilen sonuçlar arasındadır. Özetle ekonomik büyüme, genç işsizlik ve ihracat değişkenleri arasındaki ilişkinin araştırıldığı modele uygulanılan analizler neticesinde; ekonomik büyümenin %10 anlamlılık seviyesinde ihracatı, ihracatın ise %1 anlamlılık seviyesinde genç işsizliği etkilediği, değişkenler arasında başka bir nedensellik ilişkisi bulunmadığı sonucuna ulaşılmıştır.

#### 4. SONUÇ

Tüm dünya ekonomilerinin temel hedeflerinden biri ekonomik büyüme sağlamaktır. Bu bağlamda ekonomik büyüme üzerinde etki yaratan her makroekonomik değişken kamu politikalarında araç olarak kullanılabilir. Ancak söz konusu bu değişkenlerin yaratacağı etki tam olarak bilinmemektedir. İktisadi çalışmalar arasında bu konu üzerinde yapılan ekonometrik çalışmaların sayısı oldukça fazladır. Ancak elde edilen sonuçların farklılık arz ettiği görülmektedir.

Türkiye'deki 1988-2019 dönemine ait genç işsizlik, ihracat ve ekonomik büyüme ilişkisinin incelendiği bu çalışmanın ampirik analiz kısmında öncelikle serilere ADF ve PP birim kök testleri uygulanmıştır. Testler sonucunda ekonomik büyüme serisinin seviyesinde diğer serilerin ise birinci farkı alındığında durağan hale geldiği görülmüştür. Dolayısıyla VAR modelinin kurulması için gerekli olan optimal gecikme uzunluğunun (m) "1" olduğuna karar verilmiştir. Bu aşamadan sonra VAR modeli kurularak optimal gecikme uzunluğu ( $d_{max}$ ) tespit edilmiş olup modelin istikrarlı olup olmadığı ve otokorelasyon sorunu içerip içermediği araştırılmıştır.

VAR modelinin kurulmasının ardından yapılan genç işsizlik, ihracat ve ekonomik büyüme değişkenleri arasındaki neden-sonuç ilişkisini tespit etmek amacıyla yapılan Toda-Yamamoto Nedensellik testine ait sonuçlar, ekonomik büyümenin %10 anlamlılık seviyesinde ihracatı etkilediğini ancak ihracat değişkeninden ekonomik büyüme yani GSYİH'daki artış oranına doğru nedensellik ilişkisi bulunmadığını göstermektedir. Bu sonuç "Büyüme Çekişli İhracat (Growth-Driven Exports-GDE) teorisini destekler niteliktedir. İhracatın her ne kadar ekonomik büyüme üzerinde etkisi olmadığı sonucuna ulaşılsa da %1 anlamlılık seviyesinde genç işsizliği etkilediği tespit edilmiştir. Ayrıca yapılan test sonuçları çalışmada test edilen değişkenler arasında başka herhangi bir nedensellik ilişkisi bulunmadığını işaret etmektedir.

Türkiye ekonomisi açısından ele alınan çalışma sonucunda, ihracatın ekonomik büyümeyi etkilemediği bulgusuna ulaşılmış olsa da bu durum ekonomik büyüme açısından ihracatın önemsiz olduğu anlamını taşımamaktadır. Tam aksine yine çalışmaya göre, ekonomik büyümenin ihracatı etkilediği (büyüme çekişli ihracat) ve genç işsizlik ile ihracat arasında anlamlı ilişkinin varlığını destekler nitelikte bulgulara ulaşılmıştır. Bu bağlamda, Türkiye ekonomisi açısından ihracatın ekonomik büyümeyi artırıcı etkiye sahip olmamasına neden olan problemleri ortadan kaldıracı ve aynı zamanda ihracatın ekonomik büyümeyi artırıcı etkinliğe ulaşmasını sağlayıcı yapısal ekonomi reformlarına ihtiyaç duyulmaktadır. İhracatın ekonomik büyüme üzerinde etkinliğinin artırılması için; genç işgücünün ülke ekonomisi açısından demografik fırsat penceresine dönüştürülmesine imkân tanıyabilecek genç istihdam politikalarının geliştirilmesine, teknolojik yeniliklerin üretim süreçlerine dahil edilmesine ve

verimlilik artırıcı politikaların geliştirilerek bir an önce hayata geçirilmesine ihtiyaç duyulmaktadır.

1980 sonrası tüm dünyada yaşanan dışa açık büyüme politikaları, ihracatı ve ihracatın ihtiyaç duyacağı nitelikli genç işgücünün gerekliliği ile önemini bir kez daha ortaya koymuştur. Özellikle Türkiye'nin demografik fırsat penceresi sunması bakımından sahip olduğu genç işgücünün birçok ülkeye nazaran oldukça yüksek düzeyde olduğu görülmektedir. Ancak sahip olunan bu genç işgücünün ihracat oranları ve dolayısıyla ekonomik büyümeye doğrudan katkı sunabilmesi, genç işgücünün nitelikli hale dönüştürülerek istihdam edilmesi şartına bağlanmaktadır. Genç işgücünün yüksek teknoloji üretimine katkı sunabilecek ve işgücü piyasasının aradığı niteliklere haiz seviyeye ulaştıracak istihdam politikalarıyla desteklenmesi sonucu gençlerin üretim süreçlerine dahil edilmeleri mümkün hale gelecektir. Böylelikle genç işgücü, ülke ekonomisi açısından katma değeri yüksek ürün üretiminin ve ihracatının artmasına, dolayısıyla ekonomik büyüme rakamlarına önemli bir katkı sunabilecektir. Türkiye'de özellikle son yıllarda gençlerin işgücü piyasasına geçişte yaşadıkları zorlukları ortadan kaldırmak ve istihdam edilmelerini teşvik edici yapısal politikalar hayata geçirilmiştir. Bu durum her ne kadar Türkiye ekonomisi açısından umut verici bir gelişme olarak kabul edilse de yeterli seviyede bulunmamaktadır.

## KAYNAKÇA

- ACARAVCI, A. & AKYOL, M. (2017). "Türkiye'de Doğrudan Yabancı Yatırımlar, Dış Ticaret ve Ekonomik Büyüme İlişkisi", *Uluslararası Ekonomi ve Yenilik Dergisi*, 3(1): 17-33.
- AKCAN A.T. & ENER M. (2018). "Makroekonomik Değişkenlerin İşsizlik İle İlişkisi: Türkiye Örneği", *Yönetim Bilimleri Dergisi*, 16(31): 263-285.
- AKCAN, A. T. (2018). "İstihdam Oluşturmayan Büyümenin Türkiye Ekonomisinde Geçerliliği", *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 10(2): 171 - 183. Doi: 10.20491/isarder.2018.424
- AKDİ, Y. (2003). *Zaman Serileri Analizi, Birim Kökler ve Kointegrasyon*. Bıçaklar Kitabevi, Ankara
- AKTAŞ, C. (2009). "Türkiye'nin İhracat, İthalat ve Ekonomik Büyüme Arasındaki Nedensellik Analizi", *Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, (18): 35-47.
- AKYOL, M. (2020). "İşsizlik, İhracat Ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: E7 Ülkeleri İçin Panel Nedensellik Analizi". *Uluslararası Katılımlı Ekonomi Araştırmaları ve Finansal Piyasalar Kongresi (ERFM)*, 15-16-17 Ekim 2020 Konya, Türkiye.
- ALTAY, H. & YILMAZ, A. (2016). "Türkiye'de İhracat Artışlarının İstihdam Üzerindeki Etkisinin İncelenmesi", *Finans Politik & Ekonomik Yorumlar*, 53 (616): 75-86.
- ARI, A. (2016). "Türkiye'deki Ekonomik Büyüme ve İşsizlik İlişkisinin Analizi: Yeni Bir Eşbütünlük Testi", *Siyaset, Ekonomi ve Yönetim Araştırmaları Dergisi*, 4(2): 57-67

- ATA N. (2007). “Türkiye’de İşgücü Piyasasının Yapısı ve Genç İşsizlik”, TİSK Akademi, 2 (özel sayı 1): 109–118.
- AWOKUSE, T.O. (2007). "Causality Between Exports, Imports, and Economic Growth: Evidence from Transition Economies", *Economics Letters*, 94: 389–395.
- AYHAN, F. (2018). “Türkiye Ekonomisinde İhracat, İthalat ve İstihdam Düzeyi İlişkisinin Uygulamalı Analizi”, *Çankırı Karatekin Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 8(2): 115-135 ,DOI: 10.18074/ckuiibfd.398753
- AYTAÇ, A. (2017). “Ekonomik Büyüme – İhracat İlişkisi: 2001-2016 Türkiye Örneği”, *Social Sciences Research Journal*, 6(4): 214-222.
- BAGCI, E. & BÖRÜ, M. K. (2018). “Ekonomik Büyüme ve İşsizlik Arasındaki İlişki: Türkiye’de Ekonometrik Bir Analiz”, *International Journal of Academic Value Studies*, 4(22): 890-897
- BAJO-RUBIO, O. & DIAZ-ROLDÁN, C. (2012). "Do Exports Cause Growth? Some Evidence for the New EU Members", *Post-Communist Economies*, 24(1): 125-131. DOI: 10.1080/14631377.2012.647632
- BAYRAKTAR, S. & İNCEKARA, A. (2013). “Türkiye’nin Genç İşsizlik Profili”, *Çalışma İlişkileri Dergisi*, 4(1): 15-38.
- BİLGİN, C. & SAHBAZ, A. (2009).” *Türkiye’de Büyüme ve İhracat Arasındaki Nedensellik İlişkileri*”, *Gaziantep Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 8(1): 177-198.
- ÇAKMUR YILDIRTAN, D. (2017). *E-Views Uygulamalı Temel Ekonometri*. Türkmen Kitabevi (3. Baskı), İstanbul.
- ÇİFTÇİ, N. & ÇAPKIN, R. (2013). “Türkiye Ekonomisinde Cari Açık ve İşsizlik Arasındaki İlişkinin Var Tekniği ile Analizi”, *İnönü Üniversitesi Uluslararası Sosyal Bilimler Dergisi*, 2(2): 157-182.
- ÇİL YAVUZ, N. (2006). “Türkiye’de Turizm Gelirlerinin Ekonomik Büyümeye Etkisinin Testi: Yapısal Kırılma ve Nedensellik Analizi”, *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, 7 (2): 162-171.
- ÇÜTCÜ, İ. & CENGER, H. (2017). “Türkiye’de Dış Ticaret Ve İşsizlik Arasındaki İlişki: Yapısal Kırılmalı Zaman Serisi Analizi”. III. Uluslararası Girişimcilik, İstihdam Ve Kariyer Kongresi.
- DAWSON, P.J. & SANJUÁN-LÓPEZ, A.I. (2013). "The Export-Income Relationship in Developing Countries: Evidence From Panel Cointegration", *The Journal of Developing Areas*, 47(1): 47-62.
- DEMİRHAN, E. (2005). “Büyüme ve İhracat Arasındaki Nedensellik İlişkisi: Türkiye Örneği”, *Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Fakültesi Dergisi*, 60(4), 75-88.
- DICKEY, D. A. & FULLER, W. A. (1981). “Likelihood Ratio Statistics for Autoregressive Time Series with a Unit Root”, *Econometrica*, 49(4): 1057-1072.

- DÜNYA BANKASI, “data bank”, <https://databank.worldbank.org/reports.aspx?source=2&series=NE.EXP.GNFS.ZS&country=>, 05.01.2021.
- ERDAYI, A.U. (2009). “Dünyada Genç İşsizliği Sorununun Çözümüne Yönelik Ulusal Politikalar ve Türkiye”, Çalışma ve Toplum Dergisi, 3: 133-162.
- FRANKEL, J.A. & ROMER, D. (1999). "Does Trade Cause Growth?", The American Economic Review, 89(3): 379-399.
- GÖÇER, İ. ve ERDAL, L. (2015). “The Relationship between Youth Unemployment and Economic Growth in Central and Eastern European Countries: An Empirical Analysis”. Çankırı Karatekin Üniversitesi İİBF Dergisi, 5(1): 173-188.
- GROSSMAN, G.M. & HELPMAN, E. (1993). Innovation and Growth in the Global Economy. MIT Press, Cambridge.
- GURU-GHARANA, K.K. (2012), "Econometric Investigation of Relationships Among Export, FDI and Growth in India: An Application of Toda-Yamamoto-Dolado-Lutkepohl Granger Causality Test", The Journal of Developing Areas, 46(2): 231-247.
- GÜL, E. & KAMACI, A. (2012). “Dış Ticaretin İstihdam Üzerindeki Etkileri: Bir Panel Veri Analizi”, Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 12,(4): 23-32.
- GÜRSEL, S. & ULUSOY V. (1999). Türkiye’de İşsizlik ve İstihdam. İstanbul Yapı Kredi Yayınları, Cogito/Ekonomi-87, 1. Baskı, İstanbul.
- HELPMAN, E. & KRUGMAN, P. (1985). Market Structure and Foreign Trade. MIT Press, Cambridge.
- HENDRY, D.F. & JUSELIUS, K.(2001). “Explaining Cointegration Analysis:Part-II”, The Energy Journal, 22 (1) :75-120.
- HUANG, H-C. & LIN, S. C. (2008); “Smooth-time-varying Okun’s Coefficients”, Economic Modelling, 25 (2), 363-375.
- HUSSAIN, M.A. & SAAED, A.A. (2014). “Relationship Between Exports, Imports, and Economic Growth in Saudi Arabia 1990-2011. Evidence from Co-Integration and Granger Causality Analysis”, Journal of Emerging Trends in Economics and Management Sciences (JETEMS), 5(3): 364-370.
- İZGİ, B.B. & YILMAZ, H. (2018). “Türkiye’de Ekonomik Büyüme, İhracat ve İthalat: Nedensellik İlişkisi (1992-2016)”, İktisadi Yenilik Dergisi, 5(2): 54-74
- KADERLİ, Y. & KÜÇÜKKAYA, H. (2012). "2008 Dünya Finansal Krizi Sonrası Türkiye Ekonomisinde Yaşanan Gelişmelerin Bazı Ülkelerle Karşılaştırmalı Olarak İncelenmesi", Pamukkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 12: 85-96.
- KATUMO, M.D. & MAINGI, J. (2020). “Relationship between Youth Unemployment and Economic Growth in Kenya”. Advances in Economics and Business 8(5): 255-267.

- KIGABO, T. R. & KAMANZI, C. (2018). "Job Creating Growth and Governance: The Case of Rwanda. East Africa Research Papers in Economics and Finance", EARP-EF No. 2018: 31.
- KREISHAN, F. (2011). "Economic Growth and Unemployment: An Empirical Analysis", Journal of Social Sciences, 7(2): 228-231.
- LÉAUTIER, F. A. & HANSON, K. T. (2013). "Jobless Economic Growth: Lessons From Africa", ACBF Working Paper No. 25: 5.
- MURAT, S. & YILMAZ-ESER, B. (2013). "Türkiye'de Ekonomik Büyüme ve İstihdam İlişkisi: İstihdam Yaratmayan Büyüme Olgusunun Geçerliliği", HAK-İŞ Uluslararası Emek ve Toplum Dergisi, 2(3): 92-123.
- MURATOĞLU, Y. (2011). "Büyüme İstihdam Arasındaki İlişki Türkiye Örneği", International Conference On Eurasian Economies, <http://www.eecon.info/papers/335.pdf>
- PERRATON, J. (2011), "Explaining Growth? The Case of the Trade-Growth Relationship", Journal of Economic Methodology, 18(3): 283–296.
- PHILLIPS, P. & PERRON, P. (1988). "Testing For A Unit Root in Time Series Regressions", Biometrika, 75(2): 335-346.
- RAMOS, F.F.R. (2001). "Exports, Imports, and Economic Growth in Portugal: Evidence from Causality and Cointegration Analysis" Economic Modelling, 18: 613-623.
- RANGASAMY, L. (2009). "Exports and Economic Growth: The Case of South Africa", Journal of International Development, 21 (5): 603–617.
- SARAÇ, T.B. (2013). "İhracat ve İthalatın Ekonomik Büyüme Üzerindeki Etkisi: Türkiye Örneği", Ege Akademik Bakış, 13(2): 181-194.
- SEYİDOĞLU, H. (2013). Uluslararası İktisat: Teori, Politika ve Uygulama. 19.Baskı, Güzem Can Yayınları, İstanbul.
- ŞAHİN, H. (2014). Türkiye Ekonomisi. Gözden geçirilmiş ve genişletilmiş 14. Baskı, Ezgi Kitabevi, Bursa.
- TAKIM, A. (2010). "Türkiye'de Ekonomik Büyüme İle İşsizlik Arasındaki İlişki: Granger Nedensellik Testi", Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi , (27), <https://dergipark.org.tr/tr/pub/dpusbe/issue/4769/65618>
- TEJANI, S. (2016). "Jobless Growth in India: An Investigation", Cambridge Journal of Economics, 40: 843–870.
- TEMİZ, D., & GÖKMEN, A. (2010). "An Analysis Of The Export And Economic Growth In Turkey Over The Period Of 1950-2009". International Journal of Economic and Administrative Studies, 2(5): 124-142
- TODA, H. Y., & YAMAMOTO, T. (1995). "Statistical Inference In Vector Autoregressions With Possibly Integrated Processes", Journal Of Econometrics, 66(1): 225-250

- USLU, H., (2018). “Ekonomik Büyüme ve İşsizlik İlişkisinin Türkiye Ekonomisindeki Yeni Gelişmeler Çerçevesinde İncelenmesi”, *Social Sciences Studies Journal*, 4(20): 1515-1531.
- VILLAVERDE, J. & MAZA, A. (2009). “The Robustness of Okun’s Law in Spain, 1980- 2004 Regional Evidence”, *Journal of Policy Modeling*, 31 (2): 289-297.
- YAMAK, R., ABDİOĞLU, Z. & MERT, N. (2012). “Türkiye’de İşgücüne Katılımı Belirleyen Faktörler: Mikro Ekonomik Analiz”, *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 12 (2): 41-59.
- YAPRAKLI, S. (2007). “İhracat ile Ekonomik Büyüme Arasındaki Nedensellik: Türkiye Üzerine Ekonometrik Bir Analiz”, *ODTÜ Gelişme Dergisi*, 34(1): 97- 112.
- YÜKSELER, Z. & TURKAN, E. (2008). “Türkiye’nin Üretim ve Dış Ticaret Yapısında Dönüşüm: Küresel Makroekonomik Yönelimler ve Yansımalar”, *TUSİAD Yayınları*, No:TUSİAD-T/2008-02/453: 163.

# Turizm Alanında Yer Alan Liderlik Araştırmalarının Bibliyometrik Analizi

(Araştırma Makalesi)

*Bibliometric Analysis of Leadership Research in The Field of Tourism*

Doi: 10.29023/alanyaakademik.828437

**Gülşen KIRPIK**

Dr. Öğr. Üyesi, Adıyaman Üniversitesi, Eczacılık Fakültesi, Eczacılık Meslek Bilimleri Bölümü

gkirpik@adiyaman.edu.tr

Orcid No:0000-0003-4785-9624

**Eda Rukiye DÖNBAK**

Dr. Öğr. Üyesi, Adıyaman Üniversitesi, Turizm Fakültesi, Turizm Rehberliği Bölümü

edonbak@adiyaman.edu.tr

Orcid No: 0000-0002-1752-0390

**Bu makaleye atfıta bulunmak için:** Kırpık, G. & Dönbak, E.R. (2021). "Turizm Alanında Yer Alan Liderlik Araştırmalarının Bibliyometrik Analizi". Alanya Akademik Bakış, 5(2), Sayfa No.883-909.

## ÖZET

### Anahtar kelimeler:

Liderlik, Turizm,  
SciMat

### Makale Geliş Tarihi:

19.11.2020

### Kabul Tarihi:

15.02.2021

Bu çalışmanın amacı turizm literatüründe yer alan liderlik ile ilgili çalışmaların betimsel içerik analizi çerçevesinde bibliyometri tekniği ile incelenmesidir. İnceleme sonucunda öne çıkan liderlik temaları ifade edilmekte ve temaların genel eğilimleri belirlenmektedir. Araştırmanın diğer bir amacı da liderlik konusundaki sınıflandırmaları dönemlere göre elde etmek ve gelecekteki araştırmalar için önemli kavram ve temaları ana hatları ile oluşturarak geleceğe yönelik bir araştırma önerisi sunmaktır. Bu bağlamda, Web of Science (WoS) Core Collection veri tabanından indirilen, 1991-2020 yılları arasında yayınlanan, 723 bilimsel yayın bu çalışmanın örneklemini oluşturmuştur. Turizm ve liderlik konusunun birlikte ele alındığı yayınlar, üç dönemde SciMAT programı aracılığı ile bilimsel haritalama analizine alınmıştır. Analizlerdeki temel araştırma birimi anahtar kelimelerdir. Son beş yılda liderlik ile ilgili en önemli tespit yeşil insan kaynakları uygulamaları temasıdır. Bu temanın "management practices", "ethical leadership", "mediating role", "citizenship behavior for the environment", "environmentally specific servant leadership" ile ilişkili olduğu tespit edilmiştir.

### Keywords:

Leadership, Tourism,  
SciMat

## ABSTRACT

The aim of this study is to examine the studies about leadership in tourism literature with bibliometry technique within the framework of descriptive content analysis. The leadership themes that come to the fore as a result of the analysis are expressed and the general trends of the themes are determined. Another aim of the research is to obtain the classifications on leadership according to the periods and to provide a future-oriented research proposal by outlining important concepts and themes for future research. In



*this context, 723 scientific publications downloaded from the Web of Science (WoS) Core Collection database and published between 1991-2020 constituted the sample of this study. Publications that deal with tourism and leadership together were included in scientific mapping analysis through SciMAT program in three periods. Key words are the basic unit of research in analysis. The most important determination about leadership in the last five years is the green human resources practices theme. It has been determined that this theme is related to "management practices", "ethical leadership", "mediating role", "citizenship behavior for the environment", "environmentally specific servant leadership".*

## 1. GİRİŞ

Küreselleşme ve ekonomik istikrarsızlar sebebiyle belirsiz, karmaşık ve çalkantılı çevresel koşullarda başarılı olmak ve varlığını sürdürmek isteyen organizasyonlar için liderlik fonksiyonlarının etkili kullanımı gerekmektedir, özellikle turizm sektörü için liderlik fonksiyonu diğerlerine göre daha önemli olmaktadır. Turizm sektörünün diğer sektörlerden "farklı" olduğu yaygın bir iddidir ve kesinlikle bir hizmet sektörü olarak hizmet sunumu ve deneyimi açısından benzersiz zorluklara (Ladkin & Weber, 2011; Kandampully, Mok & Sparks, 2001) sahiptir. Söz konusu zorlukların üstesinden gelinerek başarılı bir performans sergilemede ise turizm sektöründeki yöneticilerin liderlik özelliklerinin ön plana çıktığı görülmektedir.

Liderlik kavramı psikoloji, sosyoloji, siyaset, işletme, mühendislik, sağlık ve benzeri bilim dallarında olduğu gibi son dönemde turizm ve ilgili bilim dallarında da araştırılan popüler konulardan biri haline gelmiştir. Siller & Haselwanter (2019)'a göre Alp destinasyonunda yöneticiler salt yönetim görevlerinin ötesinde bir liderlik örneği göstererek bu destinasyonların son beş yıldaki başarısını yükseltmişlerdir. Çalışan-müşteri etkileşimlerinin kalitesinin müşteri memnuniyetini ve dolayısıyla örgütsel performansı önemli ölçüde etkilediği turizm işletmelerinde de liderlik kavramı çok özel bir öneme sahiptir (Ladkin & Weber, 2011). Spasojevic, Lohmann & Scott (2019) çalışmalarında, destinasyon yönetim örgütleri, havayolları, havaalanları gibi turizm paydaşlarının ortaklık, etkili iletişim ve bilgi paylaşımını liderlik temelinde gerçekleştirdiklerini belirtmektedir. Nomm, Albrecht & Lovelock (2020) çalışmalarında, destinasyon yönetiminde yer alan uygulayıcıların topluluk liderliğini nasıl kavramsallaştırarak hayata geçirdiği ile ilgili tespitlerde bulunarak detinasyon yönetim sürecinin önemli değişiklikler geçirdiğini belirtmişlerdir. Benzer şekilde Moscardo (2014) topluluk liderlerinin hem turizm hem de destinasyon topluluğu için olumlu sonuçları desteklemede çok başarılı olmalarının yanısıra topluluk liderleri çerçevesinde tanımlanan turizm girişimcilerinin öneminin, finansal sermayeye göre sosyal ve beşeri sermaye anlamında daha fazla olduğu belirtilmiştir. Buna göre, destinasyonların ve bu destinasyonların bulunduğu bölgelerin gelecekteki gelişimini şekillendirmek için güçlü liderliğe ihtiyaç bulunduğu (Fang, Nguyen & Armstrong, 2020) söylenebilir.

Turizm sektöründe liderliğin önemli bir yerinin oldupu kabul edilmekle birlikte liderlik türleri de sektörel gelişmelere paralel olarak değişmektedir. Turizm sektöründe, en eski liderlik tiyolojileri (Lewin, Lippitt & White, 1939) bağlamında, liderlik tarzı üç şekilde ele alınmaktadır; otokratik liderler, demokratik liderler ve laissez-faire liderler. Bu üç liderlik türü günümüz koşullarında turizm işletmelerinin verimliliği bakımından kapsayıcı olmamaktadır.

Son yıllarda işlemsel ve dönüşümsel gibi liderlik türleri sektörde tercih edilmektair (Keskes, 2014). Daha geniş bir bakış açısından değerlendirildiğinde günümüz iş yaşamında sürekli değişen dış çevre ile birlikte zorlu rekabet koşullarının var olduğunu söyleyebiliriz. Bu noktada turizm sektöründe hizmet kalitesinin çok önemli bir seviyede tutulması gerekmektedir. Örneğin Qiu, Dooley & Xie (2020) tarafından yapılan çalışmada, turizm çalışanlarının algıladıkları hizmetkâr liderlik düzeyi ve öz yeterlik daha yüksek olduğunda, işletmedeki hizmet kalitesinin yükseldiği belirlenmiştir.

Bu çalışmanın amacı turizm alanı açısından liderlik ile ilgili literatürdeki çalışmaların bibliyometrik analiz yöntemiyle incelenmesi ve bu bağlamda öne çıkan liderlik temalarının ortaya konulması ve söz konusu temaların öne çıkma sebeplerinin belirlenmesidir. Çalışmada, öncelikle turizm sektöründeki yöneticilerin liderlik tarzlarına ve diğer bibliyometrik analiz ile ilgili çalışmalara değinilecek olup, liderlik model veya tarzları ve turizm sektöründe başarılı destinasyon yönetim örgütlerinin umut ettiği liderlik yaklaşımları da değerlendirilecektir. Daha sonra bu konuda yazılmış olan makalelerin bibliyometrik analizi yapılarak alanda yoğunluk kazanan tema ve kavramlara ulaşılarak alanın entelektüel yapısı ortaya çıkarılacaktır. Bu bağlamda, elde edilecek ana temalar ile, gelecekteki liderlik ile ilgili yapılacak diğer çalışmalara ışık tutulması, yapılacak çalışmaların yönünün ve içeriğinin belirlenmesi, literatürdeki önemli gelişmelerin ve varsa boşlukların ortaya konulması açısından önemli kazanımlar sağlanacağı düşünülmektedir.

## 2. KAVRAMSAL ÇERÇEVE

Liderlik, yüzyıllardır üzerinde çalışılan, bireylerin, işletmelerin sektörlerin performansı ve başarısı açısından çok önemli olduğuna karar verilen, ancak ne olduğu konusunda hala fikir birliği olmayan, tanımlanması zor ve oldukça karmaşık bir olgudur (Samul, 2020; Esen vd., 2018; Wang vd., 2011; Northouse, 2010; Leithwood & Riehl, 2005; Bolden, 2004; Howell & Avolio, 1993). Literatürde çeşitli liderlik teorileri, kavramları ve konuları öne sürülmektedir (Samul, 2020). Dinh vd. (2014) tarafından, literatürde 2000 yılından bu yana yayınlanmış 66 ayrı liderlik teorisinin ortaya konulması, liderlik kavramının zor ve karmaşıklığını çok net bir şekilde ortaya koymaktadır. Bununla birlikte, liderlik kavramı ile ilgili literatürdeki popüler tanımlardan biri, Yukl (2006) tarafından, "belirli kişilerin neyin yapılması ve nasıl yapılması gerektiğini anladığı ve etkilediği ve aynı zamanda ortak hedeflere ulaşmak için bireysel ve kolektif çabaları kolaylaştırdığı bir süreç" olarak açıklanan liderlik tanımıdır. Liderlik kavramı ile ilgili çok sayıda tanımın bulunması dışında, alanyazın incelendiğinde liderlik ile ilgili öğretimsel, dönüşümsel, dağıtılmış, pedagojik veya öğrenme merkezli liderlik (Hallinger & Kulophas, 2019; Gumus vd., 2016) gibi çok sayıda farklı liderlik modellerinin varlığı da liderliğin anlaşılmasının oldukça önemli ve zor olduğunu göstermektedir.

Ayrıca, alan yazında liderlik kavramı ile ilgili bibliyometrik analiz çalışmaları incelendiğinde; turizm alanında Leong vd. (2020) tarafından yapılan çalışma dışında, Tal & Gordon (2016)'ın 1965–2014 yılları arasındaki bilimsel çalışmaların genel olarak günümüz liderliği açısından incelendiği çalışma ile yönetim alanında (Marques vd., 2018) ve eğitim alanında (Hallinger & Kovačević, 2019; Hallinger & Kulophas, 2019; Ozdemir, 2019; Esen vd., 2018; Gumus vd., 2016) yapılan çalışmalar dikkat çekmektedir. Buna göre, liderlik ile ilgili bibliyometrik çalışmaların çoğunluğunun eğitim alanında yapıldığı ve söz konusu çalışmalarda son yıllarda özellikle dönüşümsel liderlik temasının çok kullanıldığı görülmektedir. Turizm alanında ise liderlik ile ilgili bibliyometrik analiz çalışmalarının Leong vd., (2020) tarafından yapılan

çalışma ile kısıtlı olduğu görülmektedir. Leong vd. (2020) tarafından yapılmış bibliyometrik analiz, Turizm Review dergisinin 2001-2019 yılları arasındaki turizm araştırmalarını kapsamaktadır. Günümüz liderliğinin bibliyometrik bir analiz ile değerlendirildiği, Tal & Gordon (2016) tarafından yapılan çalışmada, liderliğe yönelik mevcut yaklaşımlar “liderliği hiyerarşik bir sistem olarak görenler” ve “liderliği karmaşık, esnek bir çerçeve olarak ele alanlar” şeklinde iki ana kategoride incelenmiştir. Çalışmanın sonucunda;

- Liderlikle ilgili yayınlarda dönüşümcü liderlik ile ilgili makalelerin hâkim olduğu,
- Kolektif liderlikle ilgili makalelerin daha hızlı çoğaldığı,
- Psikodinamik, dağıtımcı ve yeni tür liderlik ile ilgili yayınların eski liderlik türlerine göre daha yavaş bir hızda arttığı,
- Bazen liderlik türleri arasında birleşme olabildiği ve en çok paylaşılan ve kolektif liderlik türleri arasında birleşmenin görüldüğü,
- 1800 ile 2014 yılları arasındaki kitapların çoğunun kolektif liderlik ile ilgili yazıldığı ve ardından paylaşılan ve dağıtımcı liderlik üzerine yazılmış kitapların olduğu,
- Son yıllarda liderlikle ilgili makalelerin çoğunun dönüşümsel liderliği tartıştığı bulgularına ulaşılmıştır.

Dredge & Schott (2013) tarafından yapılan bibliyometrik çalışmada, liderlik davranışında bulunabilmek için “bireyin liderlik etme kapasitesi”, “kişinin liderlik etme kapasitesine göre örgütsel bağlamda liderlik etme özgürlüğü” ve “disiplin ile bölüm kurallarından ve yapılarından türetilen liderlik için sosyal özgürlük” ün gerekli olduğu belirtilmiştir. Bununla birlikte, Chu & King (2019) tarafından bir liderin geçmişinin ve kültürünün, tutumlarını, takipçilerini ve takipçileri tarafından kabullerini etkilediği ve ayrıca kültürün, etkili yönetim ve liderliğin uygulanmasında önemli bir rol oynadığı belirtilmiştir. Benzer şekilde, kültür ile ilgili Dorfman vd. (1997) tarafından yapılan çalışmada da Asya (Japon, Güney Kore ve Tayvan) ve Batı ülkelerindeki (Meksika ve Birleşik Devletler) liderlik davranışlarının karşılaştırılması için Hofstede'nin kültürel boyutları kullanılmıştır. Turizm sektöründeki mevcut liderlik sorunlarının ve zorluklarının incelendiği, Ladkin & Weber (2011) tarafından yapılan çalışmada, yeni teknolojilerin ortaya çıkışı ve çalışanlardaki değişimlerden dolayı, liderlik becerilerinin değiştiği belirtilmiştir. Çalışmada, endüstri liderlerinin iş bilgisi, iletişim, kendi kendine düşünme gibi temel becerilere, kararlılık ve açık fikirlilik gibi kişisel özelliklere ve diğer taraflarla mükemmel ilişkilere sahip olması gerektiği belirlenmiştir. Benzer şekilde, Maier (2011a) tarafından ise hizmetleri iyileştirmek ve beklenen finansal getirileri elde etmek için liderlerin çalışanları uzun vadede istihdam edebilme becerisinin temel olduğu belirtilmiştir. Liderliği etkileyen faktörler ile ilgili, Weerakit & Beeton (2018) tarafından yapılan çalışmada, kişilerarası becerilerin otelcilik yöneticileri için en önemli yetkinlik olduğu ortaya konulmuştur. Ayrıca, yaş, yönetim tecrübesi ve otel yönetimi türlerinin liderlik yeterli düzeyleri üzerinde önemli etkileri olduğu belirlenmiştir. Türk & Kara (2018) tarafından, turizm sektöründeki yeni pazarlara hitap etmek ve pazar payını arttırmak isteyen işletmeler açısından özellikle lider pozisyonundaki genç yöneticilerin önemi üzerinde durulmuştur. Güçlü liderlik özelliğine sahip yöneticilerin işe alınması sırasında, Ladkin & Weber (2011) tarafından da belirtildiği üzere, liderlik özelliklerinin belirlenebilmesinde kişisel fikir, deneyim ve öğrenmeye ilişkin ayrıntılı kavrayışları ortaya koyan biyografik yaklaşımla ileri sürülen “hayat hikayesi” vb. yaklaşım uygulamaları faydalı olabilmektedir. Ayrıca, Giudici & Filimonau 886

(2019) tarafından ise, yöneticilerin liderlik kapasitesinin kişisel ve kişiler arası yetkinlikleriyle ilişkili olduğu ve yönetsel liderlik açısından iletişimin önemli olduğuna değinilmiştir. Boukis vd., (2020) tarafından yapılan çalışmada, turizm ve konaklama sektöründe özellikle ön kısım çalışanlarının (frontline employees-FLEs) müşteri kabalığına maruz kaldıkları ve bu durum sebebiyle ön saflarda çalışanların psikolojik kaynaklarının ciddi şekilde tükendiği belirtilmiştir. Bulgular, ön saflarda çalışanların müşteri kabalık olaylarına tepkilerinin kendi yöneticilerinin liderlik tarzına bağlı kaldığı ve güçlendirici bir liderlik tarzının tüketen etkilerini daha iyi azaltabileceği yönündedir. Tablo 1.'de turizm sektöründe etkili liderliğin sonuçları gösterilmektedir.

**Tablo 1. Turizm Sektöründe Etkili Liderlik Özelliklerine Sahip Yönetici Etkileri (1987-2020)**

Sosyal değişimi gerçekleştirmeye yardımcıdır.	Nomm, Albrecht & Lovelock, 2020: 3
Örgütsel kültürlerin şekillenmesinde önemli bir role sahiptir.	Chu & King, 2019: 563
Stratejik dönüşüm, örgütsel performans, iş performansı, finansal performans, örgütsel vatandaşlık, iş bağlılığı, kaliteli hizmet, inovasyon, teknolojinin benimsenmesi, iş birliği, tüketen etkilerin azaltılmasında önemli role sahiptir. Çalışan davranışı üzerinde etkilidir.	Boukis vd., 2020; Qiu & Dooley & Xie, 2020; Tuan, 2019; Tuan, 2018; Tran, 2017; Srivastava & Dhar, 2016; Zach, 2013; Ladkin & Weber, 2011; Patiar & Mia, 2009; Testa, 2001; Kuhnert & Lewis, 1987
Dönüşümcü liderlik uygulamaları söz konusudur. Çalışanlar üzerinde olumlu sonuçları (memnuniyet, bağlılık, katılım gibi) sağlamaktadırlar. İşyerinin olumsuz etkilerini (iş stresi, tükenmişlik gibi) en aza indirebilirler.	Tran, 2017; Bodenhausen & Curtis, 2016; Salem, 2015; Kara vd., 2013; Gill, Flaschner & Shachar, 2006; Richardson & Vandenberg, 2005; Hinkin & Tracey, 1994

## 2. YÖNTEM

Bu çalışmada turizm alanında yer alan liderlik araştırmaları, niceliksel araştırma yöntemlerinden içerik analizi deseni ile incelenmiştir. Çalık & Sözbilir (2014)'e göre içerik analizi genelde: “meta-analiz, meta sentez (tematik içerik analizi) ve betimleyici içerik analizi” olarak üç alt başlık altında toplanabilmekte ve betimsel içerik analizi yoluyla, birbirinden bağımsız nitel ve nicel çalışmaların genel eğilimleri belirlenebilmektedir. Güzeller & Çeliker (2018) de çalışmalarında betimleyici içerik analizi çerçevesinde, bibliyometri tekniği ile doküman incelemesi yaparak turizm araştırmalarının genel seyrini açıklamışlardır.

Bu çalışmanın amacı turizm ve liderlik konusunun birlikte ele alındığı yayınların zaman içerisindeki gelişimini değerlendirmek ve bilimsel haritalamasını ortaya koymaktır. Bu nedenle araştırmada analiz edilen yayınlara ilişkin veriler Web of Science (WoS) Core Collection veri tabanından indirilmiştir. Web of Science Core Collection (WOS) veritabanı, sosyal bilimler, doğa bilimleri, sanat ve beşerî bilimlerle ilgili dergilerin, kitapların ve bildirilerin derinlemesine kapsamlı bir dizini sağlayan etkili, disiplinler arası, periyodik, tam metin bir veritabanıdır (Liu vd., 2019). WoS ve Scopus'u yayınlardaki konu dağılımını kategorilerine göre değerlendirdiğinde Jacso (2005), WoS'a göre Scopus'un yaşam ve sağlık bilimlerine, WoS'ın ise içerik bakımından sosyal bilimlere Scopus'dan daha fazla ağırlık verdiğini tespit etmiştir (Karasözen vd., 2011). SciMAT programı ile yapılan analizlerde en fazla tercih edilen veri tabanı Web of Science'dır. Çünkü WoS veri tabanından plain text formatında indirilen veriler

SciMAT programı tarafından tanınmakta ve tam olarak değerlendirilebilmektedir. Diğer veri tabanlarından indirilen veriler ise SciMAT analizlerinde kullanılan atıf sayısı gibi verileri içermeyebilmektedir. Ayrıca farklı veri tabanlarından indirilerek oluşturulan çalışma veri tabanında duplicate olabilmektedir. WoS veri tabanında turizm ve liderlik terimlerinin birlikte kullanıldığı yayınları bulabilmek için “Topic” sekmesinde [("tourism" AND "leadership")] şeklinde yapılan taramada 723 yayına ulaşılmıştır. Bu yayınlara ilişkin veriler plain text formatında indirilmiş (<http://apps.webofknowledge.com>) ve bilimsel haritalama analizi için SciMAT programına (<https://sci2s.ugr.es/scimat/index.html>) yüklenmiştir. Analiz bulgularının dönemsel olarak değerlendirilebilmesi ve konunun zaman içerisindeki gelişiminin görülebilmesi için yayınlar 1991-2009, 2010-2014 ve 2015-2020 dönemlerine ayrılmıştır. Analizde ilk dönemde 64, ikinci dönemde 175, üçüncü dönemde 484 yayın yer almıştır. Yıllar itibarı ile konunun gelişimi ve ilgi görmesi üzerine yapılan yayın sayıları da artış göstermiştir. SciMAT programının anlamlı ve yorumlanabilir bulgular ortaya koyabilmesi için incelenen dönemdeki yayın sayısının az olması bir dezavantaj oluşturmaktadır. Yani sadece yıl bazlı eşit dönemlere ayırmak uygun olmayabilmektedir. Bu nedenle SciMAT programı ile yapılmış analizlerde dönemler her zaman eşit aralıklarla belirlenmeyebilmektedir.

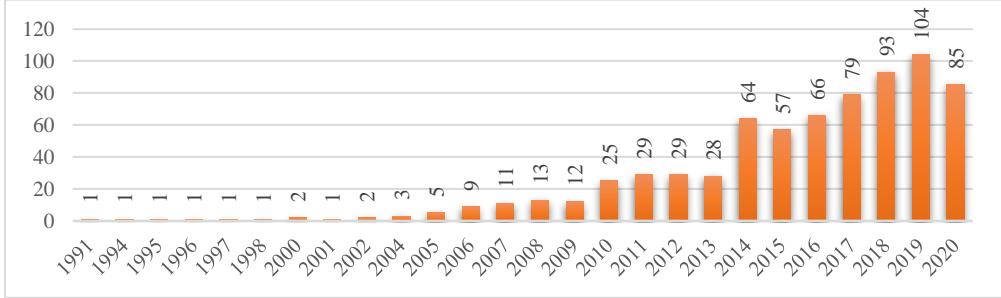
Analizlerde araştırma birimi olarak anahtar kelimeler kullanılmıştır. Analiz öncesinde, yayınlarda kullanılmış olan 2981 anahtar kelime tekil-çoğul, kısaltma ve aynı anlamlı olanlar göz önüne alınarak gruplandırılmıştır. Analiz sonucunda bulguların yorumlanabilecek düzeyde olabilmesi için veri indirilmesi yapılmış, analizde matris türünde “co-occurrence”, normalizasyon ölçümünde “equivalence index”, küme algoritmasında “simple centers algorithm”, haritalamada “core mapper”, kalite ölçümünde h-index ve toplam atıf sayısı, tematik gelişim haritası ve örtüşüm haritasında “inclusion index” seçenekleri kullanılmıştır (Cobo vd., 2012, 2015; Martínez vd., 2015; Murgado-Armenteros vd., 2015).

Araştırma bulguları görsel olarak stratejik diyagramlar, tematik ağlar, örtüşüm haritası ve tematik gelişim haritası ile sunulmuş ve değerlendirilmiştir. Stratejik diyagramda, analiz sonucunda ortaya çıkan temalar merkezilik ve yoğunluk düzeylerine göre dört farklı alana yerleşebilmektedir. Merkezilik, temanın dışsal ilişkileri ile ilgili olup diğer temalar ile ilişki düzeyi arttıkça temalar diyagramda sağ tarafa kaymaktadır. Yoğunluk, temanın içsel ilişkileri ile ilgili olup kendi içinde ilişki düzeyi artan temalar diyagramda yukarıya doğru kaymaktadır. Motor temaların yer aldığı sağ üst alanda merkezilik ve yoğunlukları yüksek olan temalar yer almaktadır. Temel ve dönüşümsel temaların yer aldığı sağ alt alanda merkeziliği yüksek fakat yoğunluğu düşük olan temalar, gelişmiş ve izole temaların yer aldığı sol üst alanda merkeziliği düşük fakat yoğunluğu yüksek olan temalar, ortaya çıkan veya kaybolan temaların yer aldığı sol alt alanda merkeziliği ve yoğunluğu düşük olan temalar bulunmaktadır. Her bir tema kümesi içerisinde yer alan temalar arasındaki ilişkilerin değerlendirildiği tematik ağlarda, temaların büyüklüğü yayın sayısına göre değişirken çizgilerin kalınlığı ise ilişkinin derecesine göre değişmektedir. Yayınlar da kullanılan anahtar kelimelerin dönemsel bazda sayısal gelişiminin değerlendirildiği örtüşüm haritasında bir önceki dönemde kullanılan ve bir sonraki döneme aktarılan anahtar kelimelerin sayısı ve yüzdesi, yeni kullanılmaya başlayan anahtar kelimelerin sayısı ve önceki dönemde kullanılan fakat ilgili dönemde kullanılmayan anahtar kelimelerin sayısı görülebilmektedir. Tematik gelişim haritasında temaların dönemler arasındaki ilişkileri değerlendirilmektedir. Haritada yer alan düz çizgiler temalar arasında tema adlarıyla aynı anahtar kelimelerin paylaşıldığını, kesikli çizgiler ise tema adları dışında ortak kelimelerin paylaşıldığını göstermektedir. Çizgilerin kalınlığı ilişkilerin derecesine, temaların büyüklükleri

ise yayın sayısına göre değişmektedir (Cobo vd., 2011, 2012, 2015; Martínez vd., 2015; Murgado-Armenteros vd., 2015).

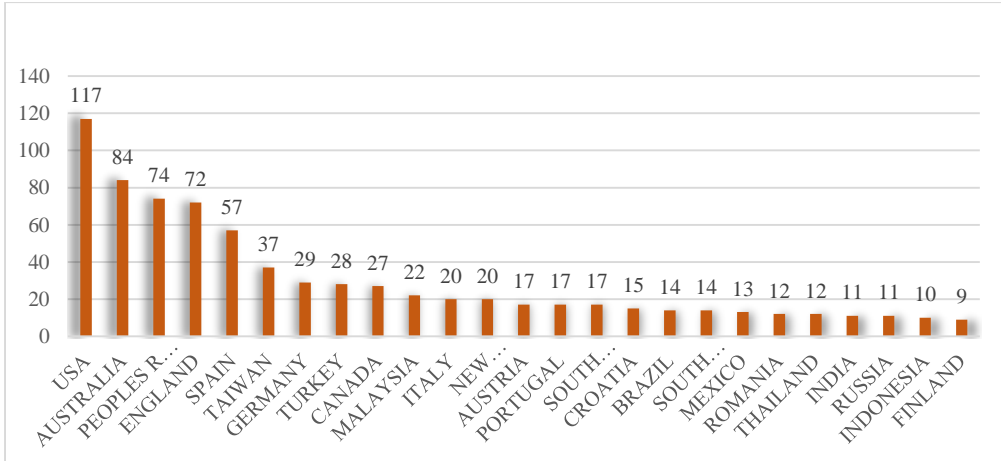
### 3. BULGULAR

Analiz için WoS veri tabanından indirilen yayınların yıllara göre dağılımı Şekil 1’de sunulmuştur. Bu bulgulara göre konu ile ilgili olarak 2005 yılına kadar çok az sayıda yayın yapıldığı, 2009, 2013 ve 2015 yıllarında yayın sayılarının bir önceki yıllara göre düşüş göstermesine rağmen 2006 yılından itibaren yayın sayılarında belirgin bir artış gözlemlendiği belirlenmiştir.



Şekil 1. Yıllara Göre Yayın Sayıları

WoS veri tabanından indirilen yayınların ülkelere göre dağılımı Şekil 2’de sunulmuştur. Bu bulgulara göre en fazla yayın ABD tarafından yapılırken, bu ülkeyi Avustralya, Çin, İngiltere ve İspanya izlemektedir. Türkiye 28 yayın ile 8nci sırada yer almaktadır. Yayınların en fazla İngilizce, İspanyolca ve Portekizce dillerinde yayınlandığı, Türkçe dilinde ise 1 yayının yer aldığı belirlenmiştir.



Şekil 2. Ünelere Göre Yayın Sayıları (İlk 25 Ülke)

WoS veri tabanından indirilen 723 yayının toplam atıf sayısının 5930 olduğu, kendi kendine atıflar hariç tutulduğunda 5450 atıf aldığı, bu yayınların h indeksi değerinin 36 olduğu

belirlenmiştir. En fazla atıf alan yayın bilgileri Tablo 2’de yer almaktadır. Bu bulgulara göre en fazla atıf alan yayının (n=180) Havitz ve Dimanche tarafından 1997 yılında yayınlanan “Leisure involvement revisited: Conceptual conundrums and measurement advances” isimli yayın olduğu görülmektedir.

**Tablo 2. En Fazla Atıf Alan Yayınlar**

Sıra	Başlık	Yazar veya Yazarlar	Yıl	Atıf Sayısı
1	Leisure involvement revisited: Conceptual conundrums and measurement advances	Havitz, ME; Dimanche, F	1997	180
2	Clusters in regional tourism - An Australian case	Jackson, Julie; Murphy, Peter	2006	135
3	An investigation of academic leadership in tourism research: 1985-2004	Zhao, Weibing; Ritchie, J. R. Brent	2007	116
4	Smart tourism destinations: ecosystems for tourism destination competitiveness	Boes, Kim; Buhalis, Dimitrios; Inversini, Alessandro	2016	109
5	Local government: facilitator or inhibitor of sustainable tourism development?	Ruhanen, Lisa	2013	106
6	Corporate social responsibility, firm reputation, and firm performance: The role of ethical leadership	Zhu, Yan; Sun, Li-Yun; Leung, Alicia S. M.	2014	85
7	Tourism Education Futures, 2010-2030: Building the Capacity to Lead	Sheldon, Pauline; Fesenmaier, Dan; Woeber, Karl; Cooper, Chris; Antonioli, Magda	2008	75
8	The diffusion of environmental sustainability innovations in North American hotels and ski resorts	Smerecnik, Karl R.; Andersen, Peter A.	2011	72
9	Involvement and opinion leadership in tourism	Jamrozy, U; Backman, SJ; Backman, KF	1996	66
10	Barriers affecting organisational adoption of higher order customer engagement in tourism service interactions	Chathoth, Prakash K.; Ungson, Gerardo R.; Altinay, Levent; Chan, Eric S. W.; Harrington, Robert; Okumus, Fevzi	2014	64

En üretken yazarlara ilişkin bilgiler Tablo 3’te sunulmuştur. Bu bulgulara göre en fazla yayının Hristov D tarafından yayımlandığı (n=11), bu yazarı sırasıyla yazarlardan Pechlaner H (n=8) ve Volgger M’nin (n=7) izlediği görülmektedir.

**Tablo 3. En Üretken Yazarlar**

Sıra	Yazar	Çalışma Sayısı
1.	Hristov D	11

2.	Pechlaner H	8
3.	Volgger M	7
4.	Hornig JS	6
5.	Law R	6
6.	Liu CH	6
7.	Weber K	6
8.	Lohmann G	5
9.	Tsai CY	5
10.	Zehrer A	5

SciMAT programında analiz edilen yayınlarda yer alan anahtar kelimelerden en fazla kullanılan kelimeler Tablo 4'te sunulmuştur. Bu bulgulara göre en fazla kullanılan kelime “tourism” (n=207) iken bunu “leadership” (n=168) ve “management” (n=88) kelimeleri takip etmektedir.

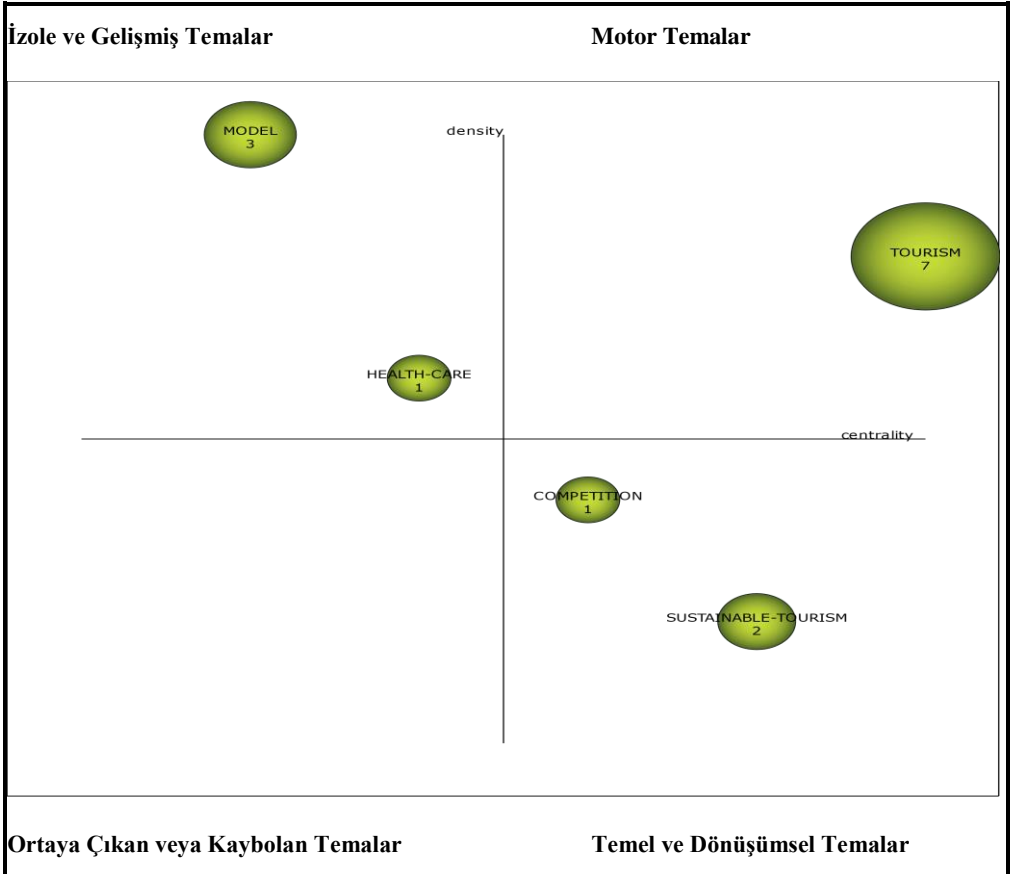
**Tablo 4. Araştırmada En Fazla Kullanılan Anahtar Kelimeler**

Sıra	Kelime Grubu	Kullanım Sayısı
1	Tourism	207
2	Leadership	168
3	Management	88
4	Performance	79
5	Governance	56
6	Transformational Leadership	54
7	Impact	52
8	Hospitality	51
9	Model	45
10	Innovation	42
11	Sustainability	42
12	Perceptions	41
13	Satisfaction	35
14	Networks	33
15	Sustainable Tourism	31
16	Strategy	30
17	Policy	26
18	Framework	25



19	Collaboration	25
20	Organizations	24

Yapılan analizler sonucunda ortaya çıkan 1991-2009 dönemine ilişkin stratejik diyagram Şekil 3'te yer almaktadır. Bu dönemde 5 tema ortaya çıkmıştır. Bu temalardan 1 tanesi motor tema ("tourism"), 2 tanesi izole ve gelişmiş tema ("model", "health care"), 2 tanesi temel ve dönüşümsel temadır ("competition", "sustainable tourism").



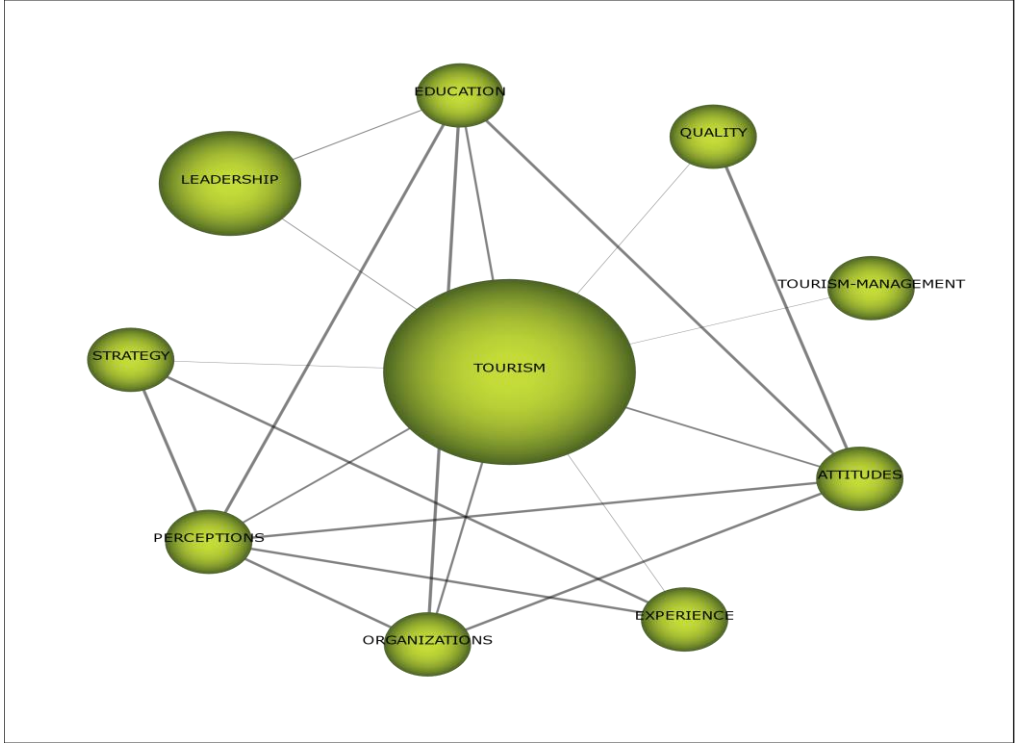
Şekil 3. Stratejik Diyagram (1991-2009 Dönemi)

Tablo 5'te sunulan 1991-2009 dönemi temalarına ilişkin bulgulara göre bu dönemin motor temalarından olan "tourism" temasıyla ilişkili olarak 7 yayın yapıldığı, bu yayınların aldığı toplam atıf sayısının 140, h-indeks değerinin ise 6 olduğu belirlenmiştir. Bu dönemin temaları arasında en fazla atıf alan (n=256) temanın "model" teması olduğu, bu yayınların h indeks değerinin 3 olduğu görülmektedir.

**Tablo 5. Temalara İlişkin Bulgular (1991-2009 Dönemi)**

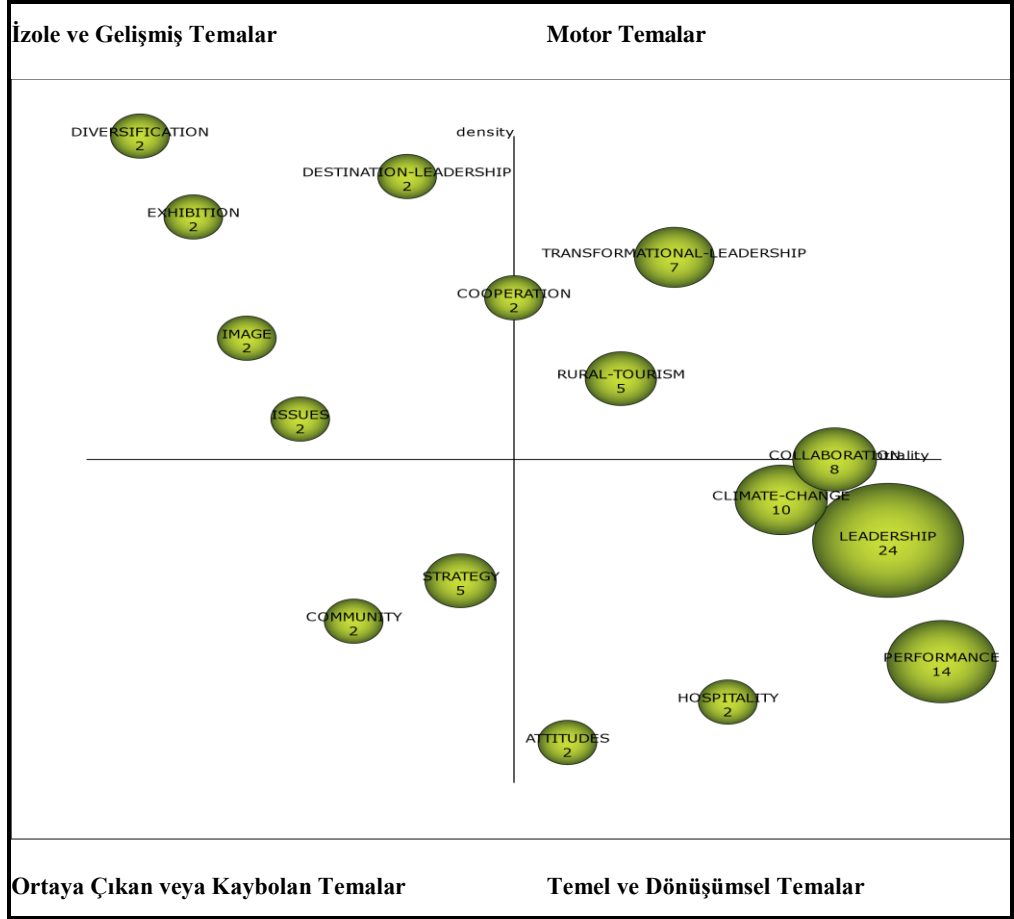
Tema	Çalışma Sayısı	Atf Sayısı	h-İndeks	Merkezlilik	Yoğunluk
Tourism	7	140	6	18.78	35.82
Model	3	256	3	0	63.33
Sustainable tourism	2	59	2	8.48	8.33
Health care	1	6	1	0	12.5
Competition	1	0	0	4.64	8.33

Şekil 4'te yer alan tematik ağ incelendiğinde “tourism” temasının “quality”, “tourism management”, “attitudes”, “experience”, “organizations”, “perceptions”, “strategy”, “leadership”, ve “education” temaları ile ilişkili olduğu görülmektedir.

**Şekil 4. Tematik Ağ**

Yapılan analizler sonucunda elde edilen 2010-2014 dönemine ilişkin stratejik diyagram Şekil 5'te yer almaktadır. Bu dönemde 16 tema ortaya çıkmıştır. Bu temalardan 4 tanesi motor tema (“transformational leadership”, “cooperation”, “rural tourism”, “collaboration”), 5 tanesi izole

ve gelişmiş tema (“diversification”, “destination leadership”, “exhibition”, “image”, “issues”), 5 tanesi temel ve dönüşümsel tema (“climate change”, “leadership”, “performance”, “hospitality”, “performance”, “attitudes), 2 tanesi ortaya çıkan veya kaybolan temadır (“strategy”, “community”).



Şekil 4. Stratejik Diyagram (2010-2014 Dönemi)

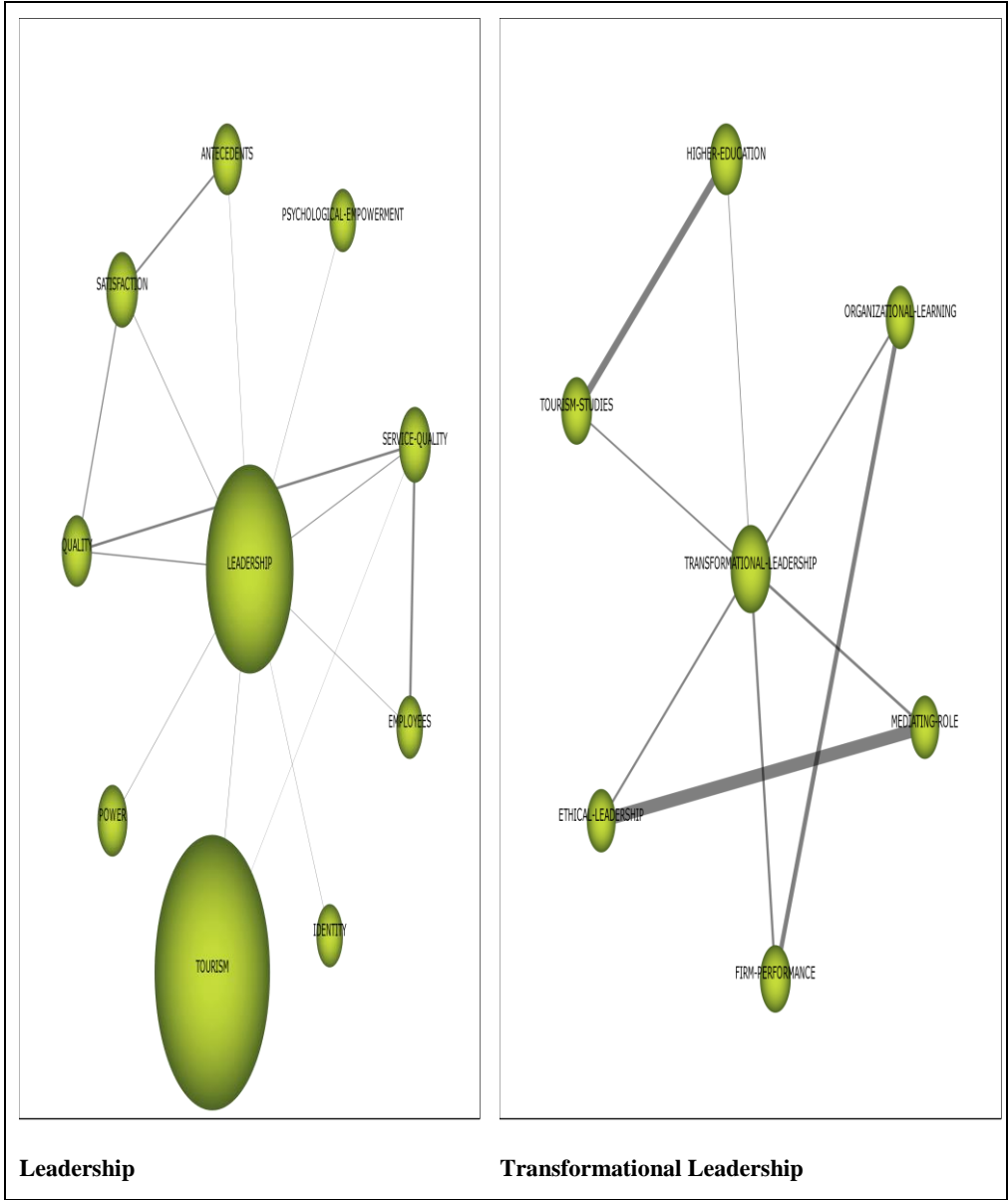
Tablo 6’te sunulan 2010-2014 dönemi temalarına ilişkin bulgulara göre, bu dönem temalarından en fazla yayın yapılan (n=24), en fazla atıf alan (n=426) ve en yüksek h indeksi değerine (h indeksi=12) sahip temanın “leadership” teması olduğu, bu temadan sonra en fazla yayın yapılan (n=14), en fazla atıf alan (n=296) ve en yüksek h indeksi değerine (h indeksi=7) sahip temanın “performance” teması olduğu belirlenmiştir. Bu dönemin motor temalarından olan “transformational leadership” temasıyla ilişkili olarak 7 yayın yapıldığı, bu yayınların toplam atıf sayısının 182, h-indeksi değerinin ise 5 olduğu görülmüştür.

Tablo 6. Temalara İlişkin Bulgular (2010-2014 Dönemi)

Tema	Çalışma Sayısı	Atıf Sayısı	h-İndeks	Merkezilik	Yoğunluk
Leadership	24	426	12		
Performance	14	296	7		
Climate-Change	10				
Collaboration	8				
Transformational Leadership	7				
Rural-Tourism	5				
Cooperation	2				
Hospitality	2				
Attitudes	2				
Community	2				
Strategy	2				
Diversification	2				
Exhibition	2				
Image	2				
Issues	2				

Performance	14	296	7	44.54	13.9
Leadership	24	426	12	37.56	16.72
Climate change	10	228	7	14.72	17.56
Transformational leadership	7	182	5	4.46	54.76
Diversification	2	0	0	0	222.22
Collaboration	8	255	5	21.31	20.14
Rural tourism	5	81	4	3.99	26.67
Strategy	5	118	5	2.64	14.81
Destination leadership	2	58	2	1.13	100
Exhibition	2	44	2	0	66.67
Image	2	27	2	0	33.33
Cooperation	2	26	2	2.67	33.33
Issues	2	36	2	0	22.22
Community	2	26	2	0.24	14.29
Hospitality	2	23	2	6.21	13.33
Attitudes	2	110	2	3.52	12.5

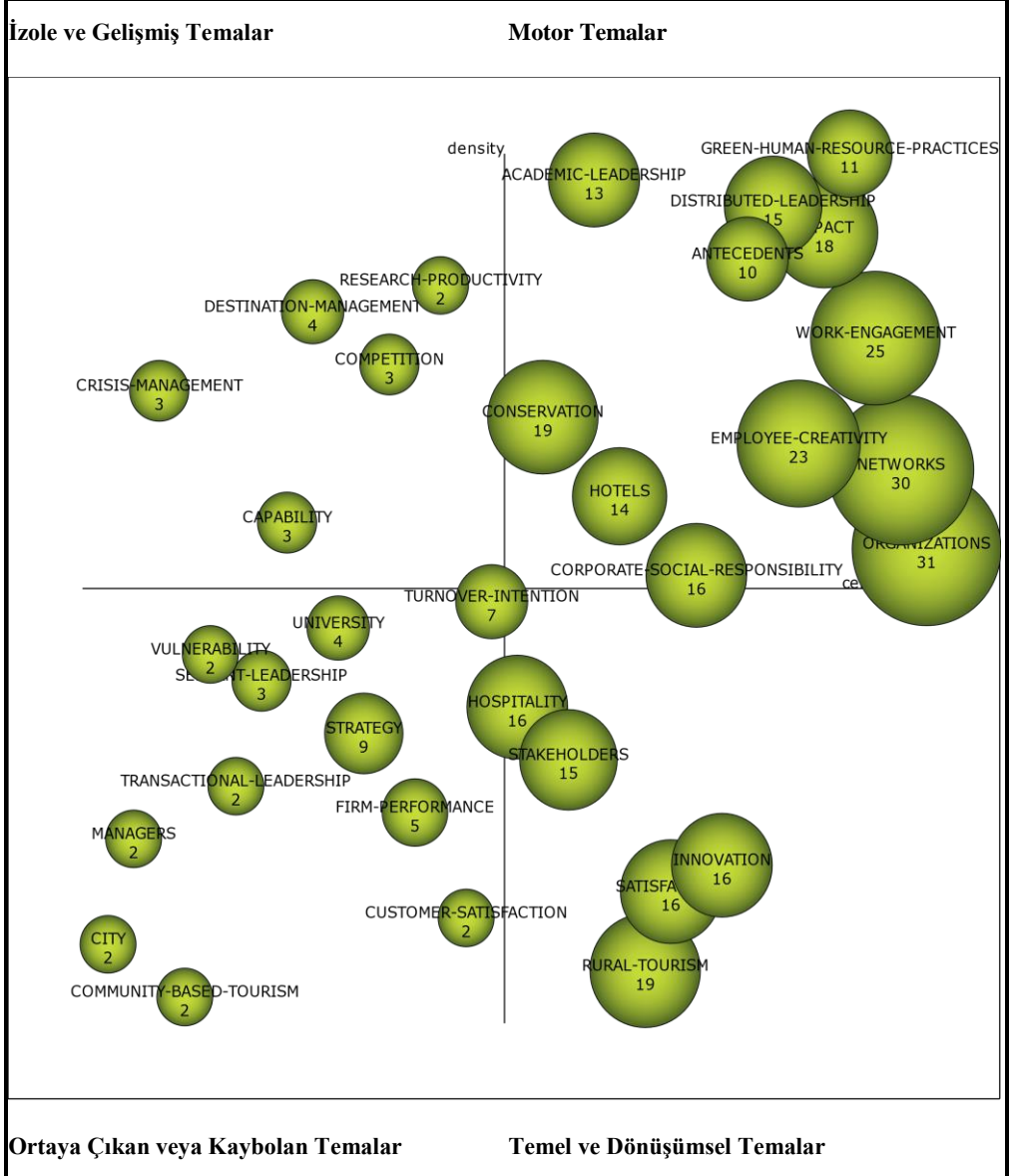
Şekil 6’da yer alan tematik ağlar incelendiğinde “leadership” temasının “psychological empowerment”, “service quality”, “employees”, “identity”, “tourism”, “power”, “quality”, “satisfaction” ve “antecedents” temaları ile ilişkili olduğu; “transformational leadership” temasının “organizational learning”, “mediating role”, “firm performance”, “ethical leadership”, “tourism studies” ve “higher education” temaları ile ilişkili olduğu görülmektedir.



Şekil 5. Tematik Ağ

Yapılan analizler sonucunda elde edilen 2015-2020 dönemine ilişkin stratejik diyagram Şekil 7’de yer almaktadır. Bu dönemde 33 tema ortaya çıkmıştır. Bu temalardan 12 tanesi motor tema (“green human resource practices”, “academic leadership”, “distributed leadership”, “impact”, “antecedents”, “work engagement”, “conservation”, “employee creativity”, “networks”, “hotels”, “organizations”, “corporate social responsibility”), 5 tanesi izole ve gelişmiş tema (“research productivity”, “destination management”, “competition”, “crisis management”,

“capability”), 5 tanesi temel ve dönüşümsel tema (“hospitality”, “stakeholders”, “innovation”, “satisfaction”, “rural tourism”), 11 tanesi ortaya çıkan veya kaybolan temadır (“turnover intention”, “university”, “vulnerability”, “servant leadership”, “strategy”, “transactional leadership”, “firm performance”, “managers”, “customer satisfaction”, “city”, “community based tourism”).



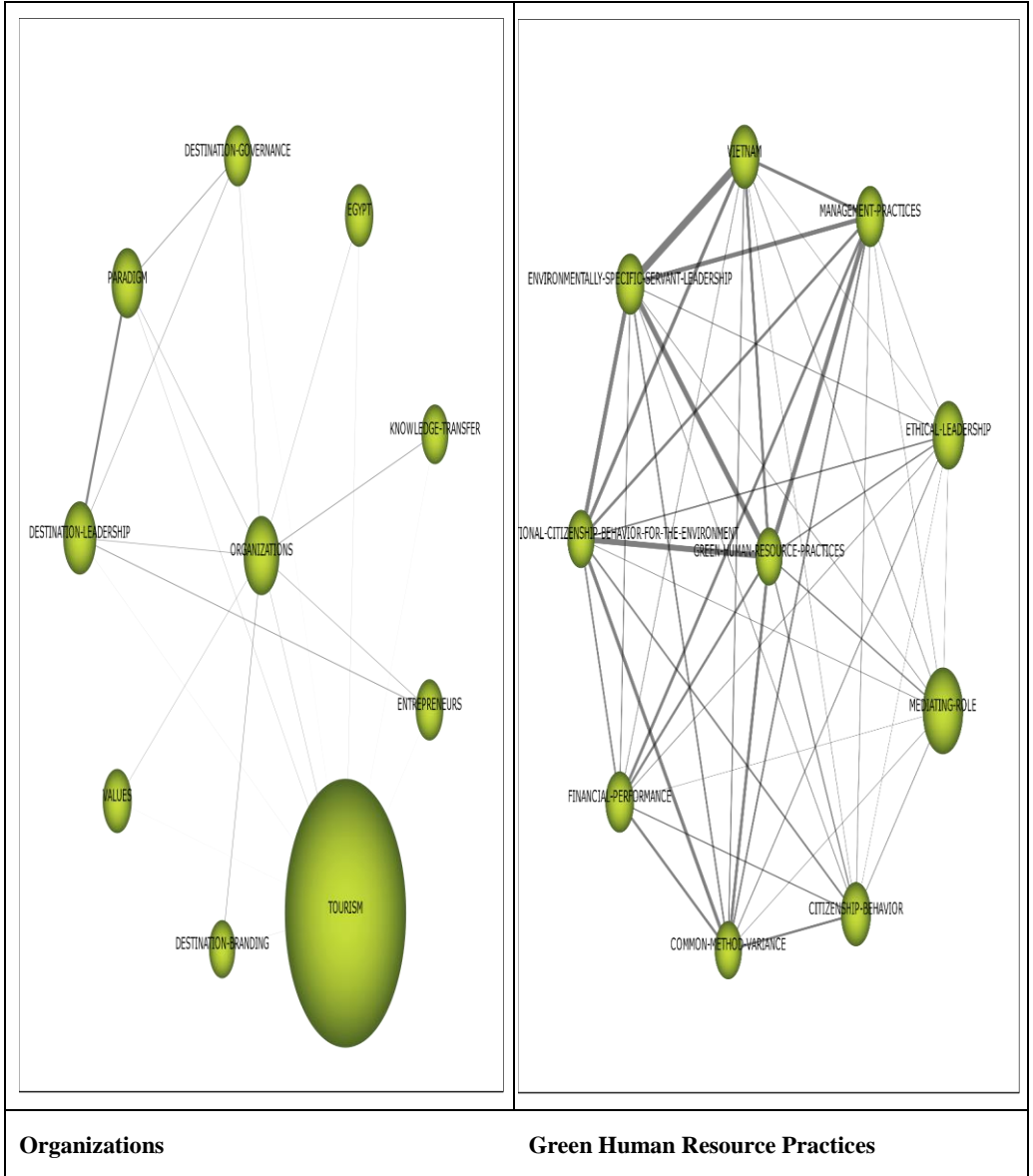
Şekil 6. Stratejik Diyagram (2015-2020 Dönemi)

Tablo 7’de sunulan 2015-2020 dönemi temalarına ilişkin bulgulara göre, bu dönem temalarından en fazla yayın yapılan (n=31) temanın “organizations” teması olduğu, bu yayınların toplam atıf sayısının 137, h-indeks değerinin ise 6 olduğu belirlenmiştir. Bu dönemde en fazla atıf alan temanın (n=249) “innovation” teması olduğu, bu temanın yayın sayısının 16, h-indeks değerinin ise 6 olduğu görülmüştür. Bu dönemde h-indeks değeri en yüksek olan (h indeksi=7) temaların “networks”, “employee creativity” ve “rural tourism” olduğu tespit edilmiştir. Bu dönemin motor temalarından olan “green human resource practices” temasıyla ilişkili olarak 11 yayın yapıldığı, bu yayınların toplam atıf sayısının 68, h-indeks değerinin ise 4 olduğu görülmüştür. Şekil 8’de yer alan tematik ağ incelendiğinde “organizations” temasının “Egypt”, “knowledge transfer”, “entrepreneurs”, “tourism”, “destination branding”, “values”, “destination leadership”, “paradigm” ve “destination governance” temaları ile ilişkili olduğu; “green human resource practices” temasının “management practices”, “ethical leadership”, “mediating role”, “citizenship behavior”, “common method variance”, “financial performance”, “employees’ organizational citizenship behavior for the environment”, “environmentally specific servant leadership” ve “Vietnam” temaları ile ilişkili olduğu görülmektedir.

**Tablo 7. Temalara İlişkin Bulgular (2015-2020 Dönemi)**

Tema	Çalışma Sayısı	Atıf Sayısı	h-İndeks	Merkezilik	Yoğunluk
Green human resource practices	11	68	4	56.36	102.35
Academic leadership	13	42	3	30.24	42.45
Distributed leadership	15	71	5	45.1	41.48
Work engagement	25	70	5	59.17	18.16
Antecedents	10	33	3	44.01	27.6
Networks	30	245	7	59.88	11.73
Employee creativity	23	184	7	51.33	13.84
Corporate social responsibility	16	60	5	38.77	10.58
Conservation	19	142	5	28.16	14.74
Organizations	31	137	6	68.18	10.63
Hotels	14	17	2	31.09	11.38
Stakeholders	15	115	6	29.22	6.3
Satisfaction	16	54	4	36.57	5.04
Impact	18	96	4	52.1	27.97
Innovation	16	249	6	40.72	5.71
Hospitality	16	131	5	25.25	6.44
Rural tourism	19	182	7	32.81	3.2
Strategy	9	72	5	10.59	6.32
Turnover intention	7	32	4	23.58	8.76
Firm performance	5	39	3	13.37	5.81
Destination management	4	59	3	8.26	21.53
Competition	3	99	3	12.18	17.78
Capability	3	47	2	6.02	11.11
Crisis management	3	7	2	1.99	15.28
University	4	16	2	10.08	7.41
Servant leadership	3	35	3	5.86	6.48
Research productivity	2	4	1	13.71	22.22
Vulnerability	2	0	0	4.35	6.67
Transactional leadership	2	35	2	4.71	6.06

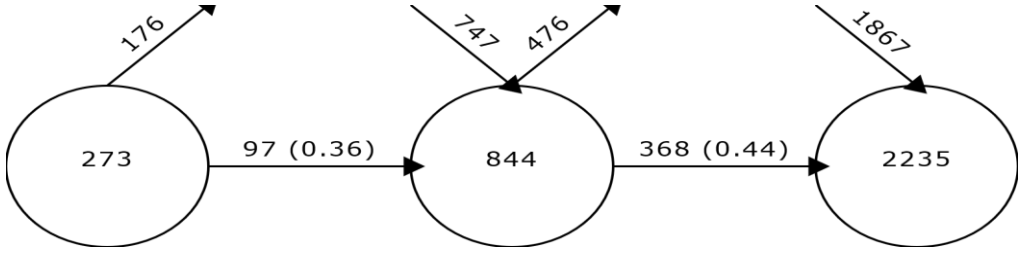
Managers	2	1	1	1.36	5.71
Customer satisfaction	2	5	1	19.44	4.44
City	2	109	1	0.81	3.33
Community based tourism	2	6	2	4.23	2.5



Şekil 7. Tematik Ağ



Araştırmada değerlendirmeye alınan yayınlarda kullanılan anahtar kelimelerin dönemlere göre sayısal gelişimi Şekil 9'da örtüşüm haritasında sunulmuştur. Bu bulgulara göre ilk dönemde kullanılan 273 anahtar kelimedenden 97'si (%36) ikinci dönemde de kullanılırken yeni eklenen kelimelerle birlikte ikinci dönemde toplam 844 kelime kullanılmıştır. İkinci dönemde yer alan anahtar kelimelerden 368'i (%44) üçüncü döneme aktarılırken yeni eklenen kelimelerle birlikte üçüncü dönemde toplam 2235 kelime kullanılmıştır.



Şekil 8. Örtüşüm Haritası

Analiz edilen dönemlerdeki temalar arasındaki ilişkilerin değerlendirildiği tematik gelişim haritasındaki ilişkiler arasında öne çıkan bulgular aşağıda sunulmuştur.

İlk dönemin motor teması olan “tourism” temasının ikinci dönemden “attitudes” teması ile daha güçlü olmakla birlikte “leadership” ve “strategy” temaları ile ilişkili olduğu görülmüştür. “Attitudes” temasının son dönemden “hotels” teması ile ilişkili olduğu; “leadership” temasının son dönemden “antecedents”, “networks”, “corporate social responsibility”, “organizations”, “hotels”, “satisfaction”, “turnover intention” temaları ile ilişkili olduğu; son iki dönemde de yer alan “strategy” temalarının kendi aralarındaki ilişkilerinin yanı sıra son dönemden “innovation” temasıyla da ilişkili olduğu görülmüştür.

İlk dönemden “model” ve “sustainable tourism” temaları ile ilişki gösteren “performance” temasının son dönemden “work engagement”, “antecedents”, “networks”, “conservation”, “hotels”, “innovation” ve “destination management” temaları ile ilişkili olduğu belirlenmiştir.

İlk dönemden “sustainable tourism” ve “tourism” temaları ile ilişkili olan “climate change” teması son dönemde yer alan “impact” teması ile daha güçlü olmakla birlikte “conservation” ve “rural tourism” temaları ile ilişki göstermiştir.

İkinci dönemde yer alan “transformational leadership” temasının son dönemden “employee creativity” ve “firm performance” temaları ile temel anahtar kelime paylaşımı yaparken “green human resource practices” ve “university” temaları ile temel anahtar kelimeler dışında ortak kelime paylaşımı yaptığı belirlenmiştir.

İkinci dönemde motor temalar son dönemde de temel ve dönüşümsel temalar arasında yer bulan “rural tourism” temalarının kendi aralarında ve son iki dönemde de temel ve dönüşümsel temalar arasında yer bulan “hospitality” temalarının da kendi aralarında ilişkili olduğu görülmüştür.

İkinci dönemden “destination leadership” temasının son dönemden “organizations” teması ile temel anahtar kelime paylaşımı yaptığı ve güçlü bir ilişki gösterdiği, “exhibition” temasının ise

son dönemden “city” teması ile temel anahtar kelimeler dışında ortak kelime paylaşımı yaptığı ve güçlü bir ilişki gösterdiği belirlenmiştir.

İkinci dönemden “image” temasının son dönemden “organizations” ve “stakeholders” temaları ile güçlü ilişkiler gösterdiği tespit edilmiştir. Dönemde temel ve dönüşümsel temalar arasında son dönemde de izole ve gelişmiş temalar arasında yer alan “competition” temaları ikinci dönemden “cooperation” teması ile ilişkilidir. İkinci dönemde yer alan “community” temasının son dönemden “stakeholders” teması ile ilişkili olduğu görülmüştür.

#### 4. SONUÇ, TARTIŞMA VE ÖNERİLER

Bu çalışmada uluslararası Web of Science (WoS) Core Collection veri tabanında yer alan dergilerde yayınlanmış turizm alanındaki liderlik temasını içeren 723 makale incelenmiştir. İncelenen ilk dönemde (1991-2009) yalnızca bir tane, ikinci dönemde (2010-2014) ve üçüncü (2015-2020) ikişer tane tematik ağ tespit edilmesi gibi önemli bilgilere ulaşılmıştır. İlk döneme ait tematik ağ turizmdir. Bu dönemde “tourism” temasının “quality”, “tourism management”, “attitudes”, “experience”, “organizations”, “perceptions”, “strategy”, “leadership”, ve “education” ile ilişkili olduğu görülmektedir. İlk dönemden ikinci döneme geçilirken “leadership” temasının en fazla atıf alan ve “h” indeksinin en yüksek tema olduğu fark edilmiştir. Liderlik ile ilgili araştırmaların birinci dönemden ikinci döneme geçildiğinde turizm alanında öneminin en fazla artan tema olduğu söylenebilmektedir. Dolayısı ile ikinci dönemin iki tematik ağ yapısından birini “leadership” oluşturmakta ve “psychological empowerment”, “service quality”, “employees”, “identity”, “tourism”, “power”, “quality”, “satisfaction” ve “antecedents” ile ilişkili olmaktadır. Leadership’in ilişkili olduğu temalar incelendiğinde özellikle kalitenin; deneyim, tutum, çalışan güçlendirmesi gibi temalar ile öncüllük ilişkisi oluşturmuş olduğunu düşünebiliriz. İkinci dönemin diğer önemli teması “transformational leadership” olmuştur. Bunun, “organizational learning”, “mediating role”, “firm performance”, “ethical leadership”, “tourism studies” ve “higher education” ile ilişkili olduğu tespit edilmiştir. Bu sonuçtan hareket ederek ilk defa bu dönemde turizm alanında liderlik türü bakımından etik ve dönüşümsel gibi farklı liderlik temalarının elde edildiği söylenebilir. Ayrıca yükseköğrenim, eğitim gibi temaların ilk ve ikinci dönemde tematik önemini koruduğu görülmektedir.

Son beş yılda tespit edilmiş olan önemli temaların “networks”, employee creativity” ve “rural tourism” olduğu görülmektedir. Ayrıca ilk dönemin tematik ağını oluşturmuş olan turizm bu dönemde toplum temelli turizm olarak ifade edilmiştir. Turizm temasındaki bu farklılaşmanın kurumsal sosyal sorumluluk, koruma gibi temalar ile tematik ilişkiye sebep olduğunu söyleyebiliriz. “Akademik liderlik” ilk kez bu dönemde farklılığı olan bir tema olmuştur. Bu dönemin motor temasından biri “yeşil insan kaynakları uygulamaları” temasıdır ve “management practices”, “ethical leadership”, “mediating role”, “citizenship behavior for the environment”, “environmentally specific servant leadership” ile ilişkili olduğu tespit edilmiştir. Diğer tema olan “Organizasyonlar” temasının “knowledge transfer”, “values”, “destination leadership” ile ilişkili olduğu tespit edilmiştir. İkinci dönemde yer alan “transformational leadership” temasının son dönemden “employee creativity” ve “firm performance” temaları ile temel anahtar kelime paylaşımı yaptığı belirlenirken “green human resource practices” teması ile temel anahtar kelimeler dışında ortak kelime paylaşımı da yaptığı belirlenmiştir. Buradan hareket ile yeşil dönüşümsel liderliğin turizm sektöründe popüler bir konu haline geldiği ve dönüşümcü liderlerin, çalışanlara hedeflerle ilham verebildiği ifade edilebilmektedir (Tuan, 2020). Hizmetkâr liderler açısından çalışanlar birincil ve merkezde iken yeşil dönüşümsel

liderlikte çalışanlar örgütsel hedeflerden sonra yani ikincil olarak görülür. Çevreye özgü hizmetkâr liderlikte (Environmentally-Specific Servant Leadership -ESSL) ise yeşille ilgili çıkarlarına hizmet etme motivasyonuna sahip çalışanlara liderlik etme söz konusudur.

Bu çalışmada dönüşümcü liderliğin çalışanlara halen ilham verici özelliğinin devam ettiğinin belirlenmesi durumu, Tal & Gordon (2016) tarafından “dönüşümcü liderliğin turizm alanında hala en etkili olmaya devam ettiği” bulgusu ile örtüşmektedir. Bu durum, bibliyometrik yöntemin nicelik analizi ile de desteklenmiştir. Turizm alanındaki dönüşümcü liderliğin popülaritesinin halen devam etmesinin sebebi olarak, turizm işletmeleri için stratejik dış çevrenin özellikle ekolojik çevrede yer alanların, şimdi ve gelecekte öneminin artması ve/veya artacak olması belirtilebilir.

Turizm sektöründe yeşil dönüşümsel liderliğin popülaritesini destekleyen, Mittal & Dhal (2016) tarafından yapılan çalışmada yeşil dönüşümsel liderliğin, organizasyonda yeşil yaratıcılığın teşvik edilmesine yol açan yeşil örgütsel kimlik üzerinde olumlu bir etkiye sahip olduğu belirlenmiştir. Benzer şekilde, Liu (2017) ile Javed ve diğerleri (2016) tarafından yapılan çalışmalarda da etik ve dönüşümsel liderliğin yaratıcılığı teşvik ettiği ortaya konulmuştur. Diğer taraftan, Salem (2015) tarafından yapılan çalışmada ise yöneticilerin çalışanları ile iletişiminde dönüşümsel liderliğin önemli bir etkiye sahip olmadığı belirlenmiştir.

Ayrıca, turizm sektörü açısından liderlik modelleri ile ilgili yapılan çalışmalarda (Tran, 2017; Bodenhausen & Curtis, 2016; Salem, 2015; Gill, Flaschner & Shachar, 2006; Richardson & Vandenberg, 2005; Hinkin & Tracey, 1994) dönüşümsel liderliğin, işletmenin öz sermaye getirisini (Return on equity-ROE) olumlu etkilediği, çalışanın katılımını, memnuniyetini, bağlılığını artırdığı ve dolayısıyla çalışanın yeteneklerinden daha fazla yararlandığı ortaya konulmuştur. Buna göre, Gumus vd. (2016) tarafından da belirtildiği üzere, günümüz liderliğinin artık "kahramanca liderlik türünü" temsil eden tek bir kişiye atfedilmekten daha ziyade "kollektif bir performans" olarak görüldüğü söylenebilir. Literatürdeki çalışmalar (Naumov, Ramkissoon & Hristov, 2020; Hristov, Minocha & Ramkissoon, 2018; Bodenhausen & Curtis, 2016; Moscardo, 2014; Weber & Dennison, 2014; Ladkin & Weber, 2011; Richardson & Vandenberg, 2005) ve bibliyometrik analiz sonrasında elde edilen bulgular birlikte değerlendirilerek sektöre yönelik aşağıda yer alan önerilere yer verilebilir:

- Turizm sektörü, istihdam ve gelir yaratma açısından özellikle kırsal bölgeler için bir kalkınma stratejisi olarak önerilebilir.
- Çalışanlara çevreye duyarlı liderlik özellikleri kazandırılabilir.
- Destinasyon yönetimleri açısından, küresel ölçekte yaşanan finansal ve yönetsel sorunlar ile dağıtılmış liderlik sayesinde başa çıkılabilir.
- İşe alınacak yöneticilerin işe alınması ve seçilmesi aşamalarında etkili liderlik özelliklerine sahip olup olmadıklarını ortaya koyan ölçekler uygulanabilir.
- İşyerinde daha fazla çalışan katılımı sağlamayı umut eden işverenlerin belirli dönüşümsel liderlik davranışlarını kullanması önerilebilir.

Akademiye yönelik öneriler;

- Araştırmadaki üçüncü dönemi ifade 2015 -2020 arasında tespit edilmiş en önemli temalardan biri “Green human resource practices” (yeşil insan kaynakları uygulamaları) olmaktadır. Kim ve diğerleri (2019) tarafından yapılan çalışmada, literatür kaynaklarından hiçbirinin otel endüstrisi için uyumlu bir GHRM (Green Human

Resources Management) ölçeğini geliştirmedeği belirtilmiştir. Bu bağlamda, konuyla ilgilenen diğer araştırmacılara, turizm sektörüne yönelik yeşil insan kaynakları uygulamalarını esas alan bir ölçeğin geliştirilmesi önerilebilir.

- Ayrıca, 2015-2020 yılları arasında “environmentally specific servant leadership/ESS” (çevreye özgü hizmetkâr liderlik) temasının ön planda yer aldığı gözlenmiştir. Buna göre, yeşil davranışı inceleme eğiliminde olan turizm disiplini (Tuan, 2020) için çevreye özgü hizmetkâr liderlik ile çalışan yaratıcılığı arasındaki ilişkiye odaklanmaları önerilebilir.

## KAYNAKÇA

- Bodenhausen, C., & Curtis, C. (2016). Transformational Leadership and Employee Involvement: Perspectives from Millennial Workforce Entrants, *Journal of Quality Assurance in Hospitality & Tourism*, 17:3, 371-387, DOI: [10.1080/1528008X.2015.1048920](https://doi.org/10.1080/1528008X.2015.1048920)
- Boes, K., Buhalis, D., & Inversini, A. (2016). Smart tourism destinations: ecosystems for tourism destination competitiveness. *International Journal of Tourism Cities*, 2(2), 108–124. <https://doi.org/10.1108/IJTC-12-2015-0032>
- Bolden, R. (2004). *What is Leadership?* Exeter: Centre for Leadership Studies, University of Exeter: England.
- Boukis, A., Christos, K., Daunt, K. L. & Papastathopoulos, A. (2020). Effects of customer incivility on frontline employees and the moderating role of supervisor leadership style. *Tourism Management*, Volume 77, 103997. <https://doi.org/10.1016/j.tourman.2019.103997>
- Chathoth, P. K., Ungson, G. R., Altinay, L., Chan, E. S. W., Harrington, R., & Okumus, F. (2014). Barriers affecting organisational adoption of higher order customer engagement in tourism service interactions. *Tourism Management*, 42, 181–193.
- Chu, A. M. C., & King, B. E. M. (2019). Hotel Industry Leadership in Greater China-A Biographical Comparison. *Journal of China Tourism Research*, 15 (4), 563-588. DOI: [10.1080/19388160.2019.1577781](https://doi.org/10.1080/19388160.2019.1577781)
- Cobo, M. J., López-Herrera, A. G., Herrera-Viedma, E., & Herrera, F. (2011). An approach for detecting, quantifying, and visualizing the evolution of a research field: A practical application to the fuzzy sets theory field. *Journal of Informetrics*, 5(1), 146–166.
- Cobo, M. J., López-Herrera, A. G., Herrera-Viedma, E., & Herrera, F. (2012). SciMAT: A new science mapping analysis software tool. *Journal of the American Society for Information Science and Technology*, 63(8), 1609–1630.
- Cobo, M. J., Martínez, M.-Á., Gutiérrez-Salcedo, M., Fujita, H., & Herrera-Viedma, E. (2015). 25 years at knowledge-based systems: a bibliometric analysis. *Knowledge-Based Systems*, 80, 3–13.
- Çalık, M., & Sözbilir, M. (2014). İçerik analizinin parametreleri. *Eğitim ve Bilim*, 39 (174),33-38.

- Dhar, R. L. (2016). Ethical leadership and its impact on service innovative behavior: The role of LMX and job autonomy. *Tourism Management*, Volume 57, Pages 139-148. <https://doi.org/10.1016/j.tourman.2016.05.011>
- Dinh, J. E., Lord, R. G., Gardner, W.L., Meuser, J.D., Liden, R.C., & Hu, J. (2014). Leadership theory and research in the new millennium: Current theoretical trends and changing perspectives. *The Leadership Quarterly*, 25, 36–62.
- Dorfman, P. W., Howell, J. P., Hibino, S., Lee, J. K., Tate, U., & Bautista, A. (1997). Leadership in Western and Asian countries: Commonalities and differences in effective leadership processes across cultures. *The Leadership Quarterly*, 8(3), 233–274.
- Dredge, D. & Schott, C. (2013). Academic Agency and Leadership in Tourism Higher Education. *Journal of Teaching in Travel & Tourism*, 13:2, 105-129, DOI: 10.1080/15313220.2013.786312
- Esen, M., Bellibas, M. S., & Gumus, S. (2018). The Evolution of Leadership Research in Higher Education for Two Decades (1995-2014): A Bibliometric and Content Analysis. *International Journal of Leadership in Education*, 1–15. doi:10.1080/13603124.2018.1508753
- Fang, M., Nguyen, T.-H. & Armstrong, A. (2020). Developing Collective Leadership Capacity to Drive Sustainable Practices: Destination Case of Leadership Development in Australia. *Journal of Hospitality & Tourism Research*, 28.10.2020 tarihinde <https://doi.org/10.1177/1096348020932990> adresinden erişildi.
- Gill, A. S., Flaschner, A. B., & Shachar, M. (2006). Mitigating stress and burnout by implementing transformational-leadership. *International Journal of Contemporary Hospitality Management*, 18(6), 469-481. doi:10.1108/09596110610681511
- Giudici, M. & Filimonau, V. (2019). Exploring the linkages between managerial leadership, communication and teamwork in successful event delivery. *Tourism Management Perspectives*, Volume 32, 100558. <https://doi.org/10.1016/j.tmp.2019.100558>
- Gumus, S., Bellibas, M. S., Esen, M., & Gumus, E. (2016). A systematic review of studies on leadership models in educational research from 1980 to 2014. *Educational Management Administration & Leadership*, 46(1), 25–48. doi:10.1177/1741143216659296
- Güzeller, C. O., & Çeliker, N. (2018). Bibliometric analysis of tourism research for the period 2007-2016. *Advances in Hospitality and Tourism Research (AHTR)*, 6(1), 1-22.
- Hallinger, P., & Kovačević, J. (2019). Science mapping the knowledge base in educational leadership and management: A longitudinal bibliometric analysis, 1960 to 2018. *Educational Management Administration & Leadership*, 174114321985900. doi:10.1177/1741143219859002
- Hallinger, P., & Kulophas, D. (2019). The evolving knowledge base on leadership and teacher professional learning: a bibliometric analysis of the literature, 1960-2018. *Professional Development in Education*, 1–20. doi:10.1080/19415257.2019.1623287

- Havitz, M. E., & Dimanche, F. (1997). Leisure involvement revisited: Conceptual conundrums and measurement advances. *Journal of Leisure Research*, 29(3), 245–278.
- Hinkin, T. R., & Tracey, J. B. (1994). Transformational leadership in the hospitality industry. *Journal of Hospitality & Tourism Research*, 18(1), 49-63. doi:10.1177/109634809401800105
- Howell, J. M., & Avolio, B. J. (1993). Transformational leadership, transactional leadership, locus of control, and support for innovation: Key predictors of consolidated-business-unit performance. *Journal of Applied Psychology*, 78(6), 891. <https://doi.org/10.1037//0021-9010.78.6.891>.
- Hristov, D., Minocha, S. & Ramkissoon, H. (2018). Transformation of destination leadership networks. *Tourism Management Perspectives*, Volume 28, Pages 239-250. <https://doi.org/10.1016/j.tmp.2018.09.004>
- Jackson, J., & Murphy, P. (2006). Clusters in regional tourism An Australian case. *Annals of Tourism Research*, 33(4), 1018–1035.
- Jamroz, U., Backman, S. J., & Backman, K. F. (1996). Involvement and opinion leadership in tourism. *Annals of Tourism Research*, 23(4), 908-924.
- Javed, B., Khan, A. A., Bashir, S. & Arjoon, S. (2016). Impact of ethical leadership on creativity: the role of psychological empowerment, *Current Issues in Tourism*, 20:8, 839-851, DOI: 10.1080/13683500.2016.1188894
- Kandampully, J., Mok, C., and Sparks, B.A. (2001). Service quality management in hospitality, tourism and leisure. Bingham, NY: The Haworth Press.
- Kara, D., Uysal, M., Sirgy, M. J., & Lee, G. (2013). The effects of leadership style on employee well-being in hospitality. *International Journal of Hospitality Management*, 34, 9–18. doi:10.1016/j.ijhm.2013.02.001
- Karasözen, B., Bayram, Ö. G., ve Zan, B. U. (2011). WoS ve Scopus veri tabanlarının karşılaştırması. *Türk Kütüphaneciliği*, 25(2), 238-260.
- Kim, Y. J., Kim, W. G., Choi, H. M., & Phetvaroon, K. (2019). The effect of green human resource management on hotel employees' eco-friendly behavior and environmental performance. *International Journal of Hospitality Management*, 76, 83-93.
- Keskes, I. (2014). Relationship between leadership styles and dimensions of employee organizational commitment: A critical review and discussion of future directions. *Intangible Capital*, 10(1), 26-51. DOI: 10.3926/ic.476
- Kuhnert, K., & Lewis, P. (1987). Transactional and transformational leadership:a constructive/developmental analysis. *The Academy of Management Review*,12(4), 648-657.
- Ladkin, A. & Weber, K. (2011). Leadership Issues and Challenges in the Tourism Industry: A Hong Kong Perspective, *Asia Pacific Journal of Tourism Research*, 16(3), 273-288, DOI: 10.1080/10941665.2011.572662

- Leithwood, K. A. and Riehl, C. (2005). *What do we already know about educational leadership?* In: Riehl WA and Riehl C (eds) *A New Agenda for Research in Educational Leadership*. New York: Teachers College Press, pp.12–27.
- Leong, L.-Y., Hew, T.-S., Tan, G.W.-H., Ooi, K.-B. and Lee, V.-H. (2020), "Tourism research progress – a bibliometric analysis of tourism review publications", *Tourism Review*, Vol. ahead-of-print No. ahead-of-print. <https://doi.org/10.1108/TR-11-2019-0449>
- Lewin, K., Lippitt, R. & White, R. K. (1939). Patterns of aggressive behavior in experimentally created “social climates. *The Journal of Social Psychology*, 10(2), pp. 269-299.
- Liu, C.-H. S. (2017). Remodelling progress in tourism and hospitality students’ creativity through social capital and transformational leadership. *Journal of Hospitality, Leisure, Sport & Tourism Education*, Volume 21, Part A, Pages 69-82. <https://doi.org/10.1016/j.jhlste.2017.08.003>
- Liu, W., Wang, J., Li, C., Chen, B., Sun, Y. (2019). Using Bibliometric Analysis to Understand the Recent Progress in Agroecosystem Services Research, *Ecological Economics* 156 (2019) 293–305
- Maier, T. A. (2011a). Hospitality Leadership Implications: Multigenerational Perceptions of Dissatisfaction and Intent to Leave, *Journal of Human Resources in Hospitality & Tourism*, 10:4, 354-371, DOI: 10.1080/15332845.2011.588503
- Marques, T., Reis, N., & Gomes, J. F. S. (2018). Responsible Leadership Research: A Bibliometric Review. *BAR - Brazilian Administration Review*, 15(1). doi:10.1590/1807-7692bar2018170112
- Martínez, M. A., Cobo, M. J., Herrera, M., & Herrera-Viedma, E. (2015). Analyzing the scientific evolution of social work using science mapping. *Research on Social Work Practice*, 25(2), 257–277.
- Mittal, S. & Dhal, R. L. (2016). Effect of green transformational leadership on green creativity: A study of tourist hotels. *Tourism Management*, Volume 57, Pages 118-217. <https://doi.org/10.1016/j.tourman.2016.05.007>
- Moscardo, G. (2014). Tourism and Community Leadership in Rural Regions: Linking Mobility, Entrepreneurship, Tourism Development and Community Well-Being, *Tourism Planning & Development*, 11(3), 354-370, DOI: 10.1080/21568316.2014.890129
- Murgado-Armenteros, E. M., Gutiérrez-Salcedo, M., Torres-Ruiz, F. J., & Cobo, M. J. (2015). Analysing the conceptual evolution of qualitative marketing research through science mapping analysis. *Scientometrics*, 102(1), 519–557.
- Naumov, N., Ramkissoon, H. & Hristov, D. (2020). Distributed Leadership in DMOs: A Review of the Literature and Directions for Future Research. *Tourism Planning & Development*, DOI: 10.1080/21568316.2020.1798688

- Nomm, A. H. L., Albrecht, J. N. & Lovelock, B. (2020). Advocacy and community leadership as functions in national and regional level destination management. *Tourism Management Perspectives*, Volume 35, 100682. <https://doi.org/10.1016/j.tmp.2020.100682>
- Northouse, P. (2010). *Leadership*. Los Angeles: Sage
- Ozdemir, N. (2019). A bibliometric analysis of research on principal leadership and student achievement. *New Trends and Issues Proceedings on Humanities and Social Sciences*. [Online]. 6(7), pp 055–061.
- Patiar, A., & Mia, L. (2009). Transformational leadership style, market competition and departmental performance: Evidence from luxury hotels in Australia. *International Journal of Hospitality Management*, 28, 254–262.
- Qiu, S., Dooley, L. M. & Xie, L. (2020). How servant leadership and self-efficacy interact to affect service quality in the hospitality industry: A polynomial regression with response surface analysis. *Tourism Management*, Volume 78, 104051. <https://doi.org/10.1016/j.tourman.2019.104051>
- Richardson, H. A., & Vandenberg, R. J. (2005). Integrating managerial perceptions and transformational leadership into a work-unit level model of employee involvement. *Journal of Organizational Behavior*, 26(5), 561-589. doi:10.1002/(ISSN)1099-1379
- Ruhanen, L. (2013). Local government: facilitator or inhibitor of sustainable tourism development? *Journal of Sustainable Tourism*, 21(1), 80–98.
- Salem, I. E-B. (2015). Transformational leadership: Relationship to job stress and job burnout in five-star hotels. *Tourism and Hospitality Research*. 15(4), 240-253. doi:10.1177/1467358415581445
- Samul, J. (2020). The Research Topics of Leadership: Bibliometric Analysis from 1923 to 2019. *International Journal of Educational Leadership and Management*, 8 (2) doi: 10.17583/ijelm.2020.5036
- Sheldon, P., Fesenmaier, D., Woeber, K., Cooper, C., & Antonioli, M. (2008). Tourism education futures, 2010–2030: Building the capacity to lead. *Journal of Teaching in Travel & Tourism*, 7(3), 61–68.
- Siller, H. J., & Haselwanter, S. (2019). *Leadership in Alpine Destinations*. Delivering Tourism Intelligence (Bridging Tourism Theory and Practice, Vol. 11), Emerald Publishing Limited, pp. 15-30. <https://doi.org/10.1108/S2042-144320190000011003>
- Smerecnik, K. R., & Andersen, P. A. (2011). The diffusion of environmental sustainability innovations in North American hotels and ski resorts. *Journal of Sustainable Tourism*, 19(2), 171–196.
- Spasojevic, B., Lohmann, G. & Scott, N. (2019). Leadership and governance in air route development. *Annals of Tourism Research*, Volume 78, 102746. <https://doi.org/10.1016/j.annals.2019.102746>



- Srivastava, A. P. & Dhar, R. L. (2016). Technology leadership and predicting travel agent performance. *Tourism Management Perspectives*, Volume 20, Pages 77-86. <https://doi.org/10.1016/j.tmp.2016.07.009>
- Tal, D., & Gordon, A. (2016). Leadership of the present, current theories of multiple involvements: a bibliometric analysis. *Scientometrics*, 107(1), 259–269. doi:10.1007/s11192-016-1880-y
- Testa, M. R. (2001). Hospitality leaders: Do they know how their employees feel about them? *Cornell Hotel and Restaurant Administration Quarterly*, 42, 80–89.
- Tran, X. (2017). Effects of Leadership Styles on Hotel Financial Performance. *Tourism and Hospitality Management*, 23(2), pp. 163-183, <https://doi.org/10.20867/thm.23.2.7>
- Tuan, L. T. (2020). Environmentally-specific servant leadership and green creativity among tourism employees: dual mediation paths, *Journal of Sustainable Tourism*, 28:1, 86-109, DOI: 10.1080/09669582.2019.1675674
- Tuan, L. T. (2019). Catalyzing Employee OCBE in Tour Companies: Charismatic Leadership, Organizational Justice, and Pro-Environmental Behaviors. *Journal of Hospitality & Tourism Research*. 29.10.2020 tarihinde <https://journals.sagepub.com/doi/10.1177/1096348018817582> adresinden erişildi.
- Tuan, L. T. (2018). Driving employees to serve customers beyond their roles in the Vietnamese hospitality industry: The roles of paternalistic leadership and discretionary HR practices. *Tourism Management*, Volume 69, Pages 132-144. <https://doi.org/10.1016/j.tourman.2018.06.007>
- Türk, M. ve Kara, E. (2018). Genç lider yöneticilerin inovasyon anlayışı: Turizm sektörü üzerine bir alan araştırması. *OPUS – Uluslararası Toplum Araştırmaları Dergisi*, 8 (Gençlik Araştırmaları Özel Sayısı), 108-124.
- Wang, G., Oh, I. S., Courtright, S. H., & Colbert, A. E. (2011). Transformational leadership and performance across criteria and levels: A meta-analytic review of 25 years of research. *Group & Organization Management*, 36(2), 223-270. <https://doi.org/10.1177/1059601111401017>.
- Weber, M. R. & Dennison, D. (2014). An Exploratory Study Into the Relationship Between Personality and Student Leadership, *Journal of Hospitality & Tourism Education*, 26(2), 55-64. DOI: 10.1080/10963758.2014.900374
- Weerakit, N. & Beeton, R. J. S. (2018). Leadership competencies for hospitality management staff in Thailand, *Journal of Human Resources in Hospitality & Tourism*, 17:3, 314-339, DOI: 10.1080/15332845.2017.1406277
- Yukl, G. (2006). *Leadership in organizations* (6th ed.). Upper Saddle River, NJ: Pearson-Prentice Hall.
- Zach, F. (2013). Collaboration for Innovation in Tourism Organizations: Leadership Support, Innovation Formality, and Communication. *Journal of Hospitality & Tourism Research*. 29.10.2020 tarihinde <https://doi.org/10.1177/1096348013495694> adresinden erişildi.

- Zhao, W., & Ritchie, J. R. B. (2007). An investigation of academic leadership in tourism research: 1985–2004. *Tourism Management*, 28(2), 476–490.
- Zhu, Y., Sun, L.-Y., & Leung, A. S. M. (2014). Corporate social responsibility, firm reputation, and firm performance: The role of ethical leadership. *Asia Pacific Journal of Management*, 31(4), 925–947.

# İnsani Gelişmenin Ekonomik ve Politik Belirleyicileri: Panel Sıralı Nitel Tercih Analizi

(Araştırma Makalesi)

*Economic and Political Determinants of Human Development: Panel  
Ordered Qualitative Choice Analysis*

Doi: 10.29023/alanyaakademik.808788

**Rabia EFEOĞLU**

Dr. Öğr. Üyesi, Kastamonu Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Finans ve  
Bankacılık Bölümü

refeoglu@kastamonu.edu.tr

Orcid No: 0000-0003-2515-1553

**Bu makaleye atıfta bulunmak için:** Efeoğlu, R. (2021). "İnsani Gelişmenin Ekonomik ve Politik Belirleyicileri: Panel Sıralı Nitel Tercih Analizi". *Alanya Akademik Bakış*, 5(2), Sayfa No.911-923.

## ÖZET

### Anahtar kelimeler:

İnsani Gelişme  
Endeksi, İktisadi  
Hoşnutsuzluk  
Endeksi, Ekonomik  
Özgürlük, Politik  
İstikrar, Demokrasi

Makale Geliş Tarihi:  
10.10.2020

Kabul Tarihi:  
26.04.2021

### Keywords:

Human Development  
Index, Misery Index,  
Economic Freedom,  
Political Stability,  
Democracy

Çalışmanın amacı, düşük, orta, yüksek ve çok yüksek insani gelişime sahip 128 ülkede insani gelişmenin ekonomik ve politik belirleyicileri olan iktisadi hoşnutsuzluk endeksi, ekonomik özgürlük, politik istikrar ve demokrasi gibi değişkenlerin insani gelişmişlik üzerine etkisini test etmektir. Çalışmada 2010-2018 dönemine ait veriler kullanılarak panel sıralı nitel tercih analizi gerçekleştirilmiştir. Analiz sonucuna göre ülkelerin ekonomik ve politik belirleyicileri olan iktisadi hoşnutsuzluk endeksi, ekonomik özgürlük, politik istikrar ve demokrasi değişkenlerinin insani gelişmenin çok yüksek düzeylerinde daha etkili ve çok yüksek insani gelişme düzeyini etkileme olasılığının daha yüksek olduğu sonucu elde edilmiştir.

## ABSTRACT

The aim of the study is to test the effect of variables such as misery index, economic freedom, political stability and democracy, which are economic and political determinants of human development in 128 countries with low, medium, high and very high human development. In the study, panel ordered qualitative choice analysis was carried out using data from the 2010-2018 period. According to the results of the analysis, it was concluded that the misery index, economic freedom, political stability and democracy variables, which are the economic and political determinants of the countries, are more effective at very high levels of human development and is higher likely to effect very high level of human development.

## 1.GİRİŞ

Ülkelerin gelişmişlik düzeylerinin ölçülmesinde en yaygın kullanılan ölçüt insani gelişme endeksidir. Ülkelerin gelişiminde ekonomik, sosyal, kültürel ve politik boyut önem arz etmektedir. 1970'li yıllarda ilginçtir, iktisatta insani boyut bir kenara itilirken, ekonomik

kalkınmada insani boyutu esas alan insani gelişme kavramı gündemde yerini alarak en çok tartışılan güncel konu haline gelmiştir. Böylece politik istikrarsızlık ve işsizliğin artması gibi nedenlerle gözden düşmeye başlayan insani gelişme yeniden önem kazanmaya başlamıştır. Bu anlamda insani gelişmenin belirleyicisi olarak politik istikrar ile enflasyon ve işsizliğin toplamından oluşan hoşnutsuzluk endeksinin kullanılması önem arz etmiştir.

Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı (UNDP), insani gelişimi; “insanların seçim şanslarının arttığı, alternatiflerin genişlediği bir süreç” şeklinde tanımlamaktadır. 1990 yılından itibaren UNDP tarafından hesaplanan endeks uzun ve sağlıklı bir yaşam, bilgiye ulaşılabilirlik, insan onuruna yakışır bir yaşam standardı olmak üzere 3 boyut üzerinden hesaplanmaktadır. Endeks hesaplanırken öncelikle 3 boyutu temsil eden doğumda yaşam beklentisi endeksi, eğitim endeksi ve gelir endeksi hesaplanır, daha sonra da üç endeksin geometrik ortalaması alınarak insani gelişme endeksi hesaplanır. İnsani gelişme endeksi 0 ile 1 arasında değer almaktadır. Endeksin 1’e yaklaşması insani gelişmişlik düzeyinin arttığını, 0’a yaklaşması insani gelişmişlik düzeyinin azaldığını gösterir.

Çalışmada insani gelişmenin ekonomik ve politik belirleyicileri ele alınacağından ekonomik belirleyicilerden ilki iktisadi hoşnutsuzluk endeksidir. İktisadi Hoşnutsuzluk Endeksi Amerikalı iktisatçı Arthur Okun tarafından 1970 yılında ortaya atılmıştır. Endeks enflasyon oranı ile işsizlik oranının toplamından oluşmaktadır. Endeksin yükselmesi iktisadi hoşnutsuzluğun arttığını, endeksin düşmesi iktisadi hoşnutsuzluğun azaldığını göstermektedir. Diğer bir ifadeyle enflasyon ve işsizlik makroekonomik performans göstergeler olduğundan endeksin artması makroekonomik performansın kötüleştiğini, azalması makroekonomik performansın iyileştiğini göstermektedir. Enflasyon ve işsizlik oranlarının artması ise ekonomik ve sosyal maliyetlere sebep olmaktadır. Enflasyon ve işsizliğin artışı hoşnutsuzluk endeksinin artırmakla birlikte yoksullaşmayı beraberinde getirmekte yoksullaşma da refah kaybına neden olmaktadır.

Ekonomik belirleyicilerden ikincisi ekonomik özgürlüktür. Özellikle 1990’lı yıllardan itibaren ülkelerin ekonomik gelişiminde önemli bir rol oynayan ekonomik özgürlükler; mal ve hizmetlerin üretim, dağıtım ve tüketiminde devlet tarafından yapılan kısıtlamaların olmaması, devlet müdahalesinin olmaması olarak ifade edilmektedir. Ekonomik özgürlüğün olduğu ülkelerde devletin rolü azalmakta, serbest piyasa koşulları hakim olmaktadır. Ekonomik özgürlükler Heritage Vakfı tarafından yayınlanan Ekonomik Özgürlükler Endeksi ve Fraser Enstitüsü tarafından hazırlanan Dünya Ekonomik Özgürlüğü Endeksi olmak üzere iki farklı endeks ile ölçülmektedir. Ancak kapsam olarak daha geniş, daha fazla ülkeyi değerlendirmeye alan ve literatürde çoğunlukla kullanılan endeks Heritage Foundation tarafından oluşturulan ekonomik özgürlük endeksidir. Endeks 0 ile 100 arasında değerler almaktadır. Yüksek değerler yüksek özgürlük seviyesini göstermektedir. 0’a yaklaştıkça ekonomik özgürlük azalmakta, 100’e yaklaştıkça ekonomik özgürlük artmaktadır.

İnsani gelişmenin sağlanmasında ekonomik belirleyicilerin yanı sıra politik belirleyiciler de önemli bir yer tutmaktadır. Bu anlamda çalışmada kullanılan politik belirleyicilerden ilki politik istikrardır. Politik istikrar siyasal sistemin şiddet, kaba kuvvet, zorlama ve yıkıcılıktan uzak olması, siyasal sistemin temel unsurlarının pek değişmemesi, siyasal süreçte kesintilerin olmamasıyla, toplumda siyasal sistemi temelden değiştirmek isteyen önemli sosyal güçlerin ve siyasal hareketlerin bulunmaması olarak tanımlanabilir. Ölçümü, Dünya Bankası tarafından hesaplanan iyi yönetişimin unsurlarından biri olan politik istikrar endeksi ile yapılmaktadır. Endeks değerindeki artış politik istikrarın arttığını, azalış politik istikrarın azaldığını gösterir.

Politik belirleyicilerden ikincisi demokrasidir. Demokrasi, en genel tanımıyla halkın kendi kendini yönetmesidir. Arat Demokrasi Endeksi, Banks Demokrasi Endeksi, Bollen Liberal Demokrasi Endeksi, Poe ve Tate Demokrasi Endeksi, Vanhannen Endeksi, Polity Endeksi ve Freedom House Endeksi gibi çeşitli endeksler ile ölçülen demokrasi her ülkede farklı düzeydedir. Söz konusu endeksler içerisinde Freedom House Endeksi tüm çalışmalarda en yaygın ve yoğunlukla kullanılan ve bu çalışmada da kullanılacak olan bir endekstir. Freedom House demokrasi endeksi siyasi haklar ve sivil özgürlüklere dayanan, en yüksek demokrasi düzeyi 1, en düşük demokrasi düzeyi 7 olan ve ülkeleri özgür, kısmen ötür ve özgür olmayan ülkeler olarak sınıflandıran bir endekstir.

Literatürde insani gelişime etkileri bakımından farklı araştırmalar yapılmış ve her araştırmada farklı sonuçlara ulaşılmıştır. Literatürde farklı ülke grupları için analizler gerçekleştirilmiş olsa da insani gelişime düşük, orta, yüksek ve çok yüksek insani gelişime sınıflandırmasına bağlı olarak tüm ülkeler açısından önem arz etmektedir. Çalışmanın amacı düşük, orta, yüksek ve çok yüksek insani gelişime sahip 128 ülkede ekonomik ve politik belirleyicilerin insani gelişime etkisini araştırmaktır. Çalışmayı diğer çalışmalardan ayıran yönü düşük, orta, yüksek ve çok yüksek insani gelişime sahip ülkeleri bir arada incelemekle birlikte, bağımlı değişken insani gelişime endeksinin kategorik ve sıralı bir nitelik taşıması dolayısıyla sıralı nitel tercih modellerinin kullanılarak analiz edilmesidir. Ayrıca literatürde insani gelişime etkisi incelenen, az sayıda kullanılan iktisadi hoşnutsuzluk endeksi ve politik istikrar değişkenlerinin analizlere dahil edilmesi çalışmayı diğer çalışmalardan ayırmaktadır. Çalışma beş bölümden oluşmaktadır. Giriş bölümünden sonra literatür taraması, üçüncü bölümde veri seti ve yöntem, dördüncü bölümde analiz, beşinci bölümde sonuçlar sunulmaktadır.

## 2. LİTERATÜR TARAMASI

Literatürde insani gelişime üzerine yapılan ekonomik ve politik faktörlerin insani gelişime etkisini inceleyen çok sayıda çalışma vardır ve her biri farklı yöntemler kullanarak farklı sonuçlar elde etmiştir. Çalışmalar genel olarak panel veri analizlerine dayanmaktadır. Yapılan çalışmalarda genel kanı ekonomik ve politik faktörlerdeki artışın insani gelişmeyi pozitif etkilediği yönündedir. Bu kısımda sadece çalışmada ekonomik ve politik belirleyiciler olarak nitelendirilen iktisadi hoşnutsuzluk endeksi ve ekonomik özgürlük ile politik istikrar ve demokrasi değişkenlerinin insani gelişime etkisini inceleyen ampirik çalışmalara değinilecektir.

Grubel (1998) yaptığı çalışmada, 78 ülkede ekonomik özgürlük ve insani gelişime ilişkisini 1996-1997 dönemi için panel veri analiz yöntemiyle incelemiştir. Çalışma sonucuna göre, ekonomik özgürlük insani gelişmişlik düzeyini artırmaktadır.

Welzel ve Inglehart (2001), 60 ülke için demokratikleşmenin insani gelişime üzerindeki etkisini incelemişler, demokratikleşmenin insani gelişmeyi olumlu etkilediği sonucuna varmışlardır.

Akhter (2004), 109 ülke için 1998 döneminde ekonomik özgürlük, küreselleşme, yolsuzluk ve insani gelişime ilişkisini incelemiş, ekonomik özgürlüğün insani gelişime üzerinde olumlu, yolsuzluğun insani gelişime üzerinde olumsuz bir etkisinin olduğu sonucuna varmıştır.

Ross (2006), 168 ülke için 1970-2000 döneminde politik özgürlüğün insani refah üzerine etkisini panel veri analizi yöntemiyle incelemiş, politik özgürlüğün insani refahı mutlak anlamda artırmadığı sonucuna varmıştır.

Tsai (2006) yaptığı çalışmada 119 ülkede demokratikleşmenin insani gelişme üzerindeki etkisini regresyon yöntemiyle incelemiş, demokrasinin insani gelişmeyi artırdığı bulgusunu elde etmiştir.

Chodak ve Kowal (2011), 132 ülke için ekonomik özgürlük ve insani gelişme arasındaki ilişkiyi incelemişlerdir. 2009 dönemi verilerinin kullanıldığı çalışmada ekonomik özgürlük göstergesi olarak Heritage Foundation Ekonomik Özgürlük Endeksi, insani gelişme göstergesi olarak UNDP İnsani Gelişme Endeksi kullanılarak korelasyon analizi yapılmıştır. Buna göre ekonomik özgürlük insani gelişmeyi artırmaktadır.

Berggren (2012) yaptığı çalışmada, 146 ülkede demokrasi ve insani gelişme arasındaki ilişkiyi 1980-2010 dönemi için panel veri analiz yöntemiyle incelemiştir. Demokrasi göstergesi olarak Freedom House demokrasi endeksini, insani gelişme göstergesi olarak UNDP İnsani Gelişme Endeksini kullanmıştır. Çalışma sonucuna göre, demokrasi insani gelişmeyi pozitif yönde etkilemektedir.

Gerring vd. (2012), 1960-2000 döneminde 159 ülke için demokrasi ve insani gelişme ilişkisini panel veri analiz yöntemiyle test etmişler, demokrasinin insani gelişmeyi olumlu etkilediği sonucunu elde etmişlerdir.

Saha ve Zhang (2012) “The Impact of the Interaction between Economic Growth and Democracy on Human Development: Cross-National Analysis” adlı çalışmalarında 170 ülke için 1980-2010 dönemi verileriyle panel veri analiz yöntemini kullanarak demokrasi ve ekonomik büyümenin insani gelişme üzerindeki etkisini incelemişlerdir. Buna göre demokrasi insani gelişmeyi artırmaktadır.

Imandoust ve Montazeri (2013), OPEC ülkelerinde demokrasi ve insani gelişme arasındaki ilişkiyi 1996-2010 dönemi verileriyle panel veri analiz yöntemini kullanarak araştırmışlardır. Demokrasi göstergesi olarak Polity2 demokrasi endeksi, insani gelişme göstergesi olarak UNDP İnsani Gelişme Endeksini kullanmışlar, demokrasinin insani gelişmeyi pozitif ve anlamlı etkilediği sonucuna varmışlardır.

Kicsi ve Burciu (2014), kalkınma ve ekonomik özgürlük arasındaki ilişkiyi regresyon analiziyle 178 ülke için incelemişlerdir. Ekonomik özgürlük göstergesi olarak Heritage Foundation Ekonomik Özgürlük Endeksini, kalkınma göstergesi olarak UNDP İnsani Gelişim Endeksini kullanmışlardır. Buna göre ekonomik özgürlük insani gelişmeyi olumlu etkilemektedir.

Georgiou (2015), panel veri analiz yöntemiyle 2000-2012 döneminde Avrupa Birliği, Japonya ve Birleşmiş Milletler ülkeleri için ekonomik özgürlük ve insani gelişme endeksi ilişkisini test etmiştir. Ekonomik özgürlüğün arttıkça insani gelişme endeksinin arttığı sonucunu elde etmiştir.

Gerring vd. (2015) çalışmalarında demokrasinin insani gelişme üzerindeki etkisini araştırmışlardır. Demokrasi göstergesi olarak Multiplicative Electoral Democracy Index, insani gelişme göstergesi olarak bebek ölümleri, çocuk ölümleri ve doğumda yaşam beklentisinin kullanıldığı çalışma sonucuna göre, demokrasinin seçim yönü insani gelişim ile doğrusal yönde bir ilişki içerisindedir.

Miller (2015) yaptığı çalışmada, 158 ülkede seçim otoriterliği ve insani gelişme arasındaki ilişkiyi 1960-2007 dönemi için panel veri analiz yöntemiyle incelemiştir. Çalışma sonucuna göre, otoriter rejimlerdeki seçim sistemleri insani gelişmeyi artırmaktadır.

Annaka ve Higashima (2017), 173 ülke için 1800-2015 dönemi verileriyle panel veri analiz yöntemini kullanarak demokrasinin insani gelişme üzerine etkisini incelemişlerdir. Demokrasi göstergesi olarak Polity II demokrasi endeksini, insani gelişme göstergesi olarak bebek ölüm oranlarını kullanmışlardır. Analiz sonuçlarına göre, demokrasinin artışı bebek ölüm oranlarını azaltmakta, yani insani gelişmeyi artırmaktadır.

Güney (2017), ekonomik özgürlük ve insani gelişme arasındaki ilişkiyi 1990-2014 döneminde panel veri analiz yöntemini kullanarak 21 OECD ülkesi için incelemiştir. İnsani gelişmişlik göstergesi olarak UNDP tarafından yayınlanan İnsani Gelişme Endeksini, ekonomik özgürlük göstergesi olarak Fraser Institute tarafından yayınlanan Ekonomik Özgürlük Endeksini kullanmıştır. Elde ettiği sonuca göre, ekonomik özgürlük insani gelişmeyi pozitif yönlü etkilemektedir.

Pehlivanoğlu ve Alabaş (2017) tarafından yapılan çalışmada, 1996-2014 dönemi için Türkiye’de kurumların insani gelişme üzerine etkisi zaman serisi yöntemi ile analiz edilmiştir. Kurumsal gösterge olarak Dünya Yönetişim Göstergeleri, insani gelişme göstergesi olarak İnsani Gelişme Endeksi kullanılmıştır. Kurumsal göstergelerden hükümetin etkinliği, hukukun üstünlüğü ve politik istikrarın insani gelişmeyi pozitif etkilediği bulgusuna ulaşılmıştır.

Çoban ve Yayar (2018), panel veri analiz yöntemiyle demokrasinin insani gelişme üzerine etkisini 2007-2014 döneminde Avrupa Birliği ülkeleri için test etmişlerdir. Demokrasi göstergesi olarak Mülkiyet Hakları Endeksini, insani gelişme göstergesi olarak Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı (UNDP) İnsani Gelişmişlik Endeksini kullanmışlardır. Demokrasi ve insani gelişme arasında pozitif bir ilişkinin olduğu sonucu elde edilmiştir.

Liotti vd. (2018), 1990-2014 döneminde 18 Sovyet ülkesi için demokrasinin insani gelişme üzerindeki etkisini panel veri analiz yöntemiyle test etmişlerdir. Çalışmada demokrasi ile insani gelişme arasında pozitif yönlü bir ilişkinin olduğu sonucu elde edilmiştir.

Naanwaab (2018), “Does Economic Freedom Promote Human Development? New Evidence from a Cross-National Study” adlı çalışmasında 88 gelişmekte olan ülkede ekonomik özgürlüklerin insani gelişme üzerine etkisini 1990-2008 dönemi için panel veri analiz yöntemiyle incelemiştir. İnsani gelişmişlik göstergesi olarak UNDP tarafından yayınlanan İnsani Gelişme Endeksini, ekonomik özgürlük göstergesi olarak Fraser Institute tarafından yayınlanan Ekonomik Özgürlük Endeksini kullanmıştır. Çalışma sonucuna göre, ekonomik özgürlük arttıkça insani gelişme artmaktadır.

Graafland (2019), “Contingencies in the Relationship between Economic Freedom and Human Development: The Role of Reneralized Trust” adlı çalışmasında 29 OECD ülkesi için 1990-2015 dönemi verileriyle panel veri analiz yöntemini kullanarak ekonomik özgürlük ve insani gelişme arasındaki ilişkiyi incelemiştir. Buna göre ekonomik özgürlük arttıkça insani gelişme artmaktadır.

Güzel ve Erdoğan (2019), Türkiye’nin 1990-2017 dönemi verileriyle demokrasi ve gelir eşitsizliğinin insani gelişme üzerine etkisini panel veri analiz yöntemiyle test etmişlerdir. Demokrasi göstergesi olarak Polity IV demokrasi endeksini, insani gelişme göstergesi olarak UNDP İnsani Gelişme Endeksini kullanmışlardır. Çalışmada demokrasinin insani gelişmeyi artırdığı sonucu elde edilmiştir.

Özdemir ve Salihoğlu (2019), ekonomik ve politik faktörlerin insani gelişmişlik üzerindeki etkilerini 40 ülke için panel veri analiz yöntemini kullanarak incelemişlerdir. Ekonomik faktör göstergeleri olarak ekonomik özgürlük endeksi ve hoşnutsuzluk endeksini; politik faktör göstergeleri olarak politik istikrar endeksi, küresel barış endeksi ve yaşam memnuniyeti endeksini kullanmışlardır. Buna göre ekonomik özgürlük endeksi, hoşnutsuzluk endeksi ve politik istikrar endeksi ile insani gelişme endeksi arasında pozitif; küresel barış endeksi ve yaşam memnuniyeti endeksi ile insani gelişmişlik endeksi arasında negatif yönlü bir ilişki vardır.

Çoban (2020), Çekya, Macaristan, Slovakya ve Polonya ülkeleri için 1995-2014 döneminde ekonomik özgürlüklerin insani gelişime etkisini panel veri analiz yöntemiyle incelemiştir. Ekonomik özgürlüklerin insani gelişmişlik seviyesini olumlu etkilediği, ekonomik özgürlüğün arttıkça insani gelişmenin arttığı sonucuna varmıştır.

Khan vd. (2020), Pakistan için 2006-2018 döneminde en küçük kareler yöntemini kullanarak insani gelişme ve politik istikrar ilişkisini incelemişler, politik istikrarın insani gelişmeyi artırdığı sonucuna varmışlardır.

Korle vd. (2020), 1996-2017 dönemi verileriyle ekonomik özgürlük ve doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının insani gelişme üzerine etkisini 32 Afrika ülkesinde panel veri analizi yöntemiyle incelemişlerdir. Ekonomik özgürlük göstergesi olarak Heritage Foundation Ekonomik Özgürlük Endeksi, insani gelişme göstergesi olarak UNDP İnsani Gelişme Endeksini kullanmışlar ve ekonomik özgürlüğün insani gelişmeyi artırdığı sonucuna varmışlardır.

### 3. VERİ SETİ VE YÖNTEM

Çalışmada ekonomik belirleyiciler olan iktisadi hoşnutsuzluk endeksi ve ekonomik özgürlük endeksi ile politik belirleyiciler olan politik istikrar ve demokrasinin insani gelişmişlik üzerindeki etkisi incelenmektedir. Dolayısıyla ekonomik ve politik belirleyicilerin insani gelişime üzerindeki etkisi amaçlanmaktadır. Çalışmada oluşturulan iktisadi model fonksiyonel olarak aşağıdaki gibidir:

$$\text{İGE} = f(\text{İKT\_HOS}, \text{EKO\_ÖZ}, \text{POL\_İST}, \text{DEM}) \quad (1)$$

İGE, insani gelişme düzeyini göstermekte olup, bağımlı değişken olarak insani gelişme endeksini; İKT\_HOS ve EKO\_ÖZ ekonomik belirleyiciler olup, bağımsız değişkenler olarak iktisadi hoşnutsuzluk endeksi ve ekonomik özgürlük endeksini; POL\_İST ve DEM politik belirleyiciler olup, bağımsız değişkenler olarak politik istikrar ve demokrasi endeksini ifade etmektedir. Bağımlı değişkenin sıralı sayı olması sebebiyle analizlerde sıralı probit modellerin kullanılmasının daha uygun olacağı söylenebilir.

Sıralı probit model başlangıç olarak (Özer, 2004, 93):

$$Y^* = \beta'X + \varepsilon \quad (2)$$

olarak ele alınabilir. Modelde  $Y^*$  gözlenemeyen sürekli tesadüfi bir değişken;  $\varepsilon$  ortalaması 0, varyansı 1 olan normal dağılımlı bir tesadüfi değişkendir. Buna göre  $Y^*$ ;

$$Y = j \text{ sadece ve sadece } \mu_j < Y^* < \mu_{j+1} \text{ ise } (j = 0, 1, \dots, J)$$



kuralı gereğince Y'nin alacağı değerleri belirlemektedir. Yani gözlenen Y değişkeni gözlenemeyen Y\* değişkeninden türetilmektedir. Bundan dolayı da Y\* gözlenemezse bile, buna bağlı olarak değişkenler aşağıdaki şekilde belirlenebilir ve gözlenen Y değişkeni gözlenemeyen Y\* değişkeni yardımıyla şu şekilde tanımlanır:

$$\begin{aligned} Y=0 & \quad Y^* \leq 0 \text{ ise} \\ =1 & \quad 0 < Y^* \leq \mu_1 \text{ ise} \\ =2 & \quad \mu_1 < Y^* \leq \mu_2 \text{ ise} \\ =J & \quad \mu_{j-1} \leq Y^* \text{ ise} \end{aligned}$$

Burada  $\mu$ 'ler eşik değerleri olup  $\beta$ 'lar ile birlikte tahmin edilecek bilinmeyen parametrelerdir.

Bağımlı değişkenin bu değerleri alma olasılıkları sıralı probit model için aşağıdaki şekilde yazılabilir:

$$\begin{aligned} P(Y=0) &= \Phi(-\beta'X) \\ P(Y=1) &= \Phi(\mu_1 - \beta'X) - \Phi(-\beta'X) \\ P(Y=2) &= \Phi(\mu_2 - \beta'X) - \Phi(\mu_1 - \beta'X) \\ P(Y=J) &= 1 - \Phi(\mu_{j-1} - \beta'X) \end{aligned}$$

Tüm olasılıkların pozitif olması aşağıdaki gibi bir kısıta bağlıdır:

$$0 < \mu_1 < \mu_2 < \dots < \mu_{j-1}$$

Her bir olasılık durumu üç kategori için aşağıdaki gibidir:

$$\begin{aligned} P(Y=0|X) &= 1 - \Phi(-\beta'X) \\ P(Y=1|X) &= \Phi(\mu_1 - X'\beta) - \Phi(-X'\beta) \\ P(Y=2|X) &= 1 - \Phi(\mu_2 - X'\beta) \end{aligned}$$

Bu üç olasılık için marjinal etkiler ise;

$$\begin{aligned} \partial P(Y=0|X) / \partial X &= -\Phi(-X'\beta) \beta \\ \partial P(Y=1|X) / \partial X &= [\Phi(-X'\beta) - \Phi(\mu_1 - X'\beta)] \beta \\ \partial P(Y=2|X) / \partial X &= \Phi(\mu_2 - X'\beta) \beta \end{aligned}$$

şeklinde gösterilir. Marjinal etkiler, bağımlı değişken ile bağımsız değişkenler arasındaki ilişkiyi ölçmekte ve bağımsız değişkenlerdeki değişmelerin bağımlı değişken üzerindeki her bir tercihin olasılığını göstermektedir.

Çalışmada düşük, orta, yüksek ve çok yüksek insani gelişime sahip 128 ülkenin 2010-2018 dönemi verileri kullanılarak ekonomik ve politik belirleyicilerin insani gelişime üzerine etkisi sıralı nitel tercih analizi ile araştırılmıştır. Araştırmada kullanılan değişkenler, değişkenlerin açıklaması ve elde edildikleri kaynaklar aşağıda Tablo 1'de sunulmuştur.

**Tablo 1. Kullanılan Değişkenler ve Kaynakları**

Değişken	Değişken Türü	Açıklama	Kaynak
----------	---------------	----------	--------

<b>İGE</b>	Bağımlı Değişken	İnsani gelişme ölçüsü olup insani gelişme endeksine dayanmaktadır. Düşük, orta, yüksek, çok yüksek olmak üzere dört düzeyli kategori olarak ölçüklendirilmiştir.	Human Development Index <a href="http://hdr.undp.org/">http://hdr.undp.org/</a>
<b>İKT_HOS</b>	Bağımsız Değişken	İktisadi Hoşnutsuzluk Endeksidir.	World Bank, World Development Indicator (WDI) <a href="https://databank.worldbank.org/data/">https://databank.worldbank.org/data/</a>
<b>EKO_ÖZ</b>	Bağımsız Değişken	Ekonomik özgürlük endeksidir. 0 ile 100 arasında değer alır. 0'a yaklaştıkça özgürlük azalmakta, 100'e yaklaştıkça artmaktadır.	Heritage Foundation <a href="https://www.heritage.org/index/explore">https://www.heritage.org/index/explore</a>
<b>POL_İST</b>	Bağımsız Değişken	Politik istikrar	World Bank, Worldwide Governance Indicator (WGI) <a href="https://info.worldbank.org/governance/wgi/">https://info.worldbank.org/governance/wgi/</a>
<b>DEM</b>	Bağımsız Değişken	Freedom House endeksidir. 1 ile 7 arasında değer alır. 1 en yüksek demokrasi düzeyi, 7 en düşük demokrasi düzeyidir.	Freedom House <a href="https://freedomhouse.org/">https://freedomhouse.org/</a>

İGE bağımlı değişken olup insani gelişmişlik düzeyini gösteren insani gelişme endeksi değişkenidir. İnsani gelişme endeksinin en düşük değeri 0, en yüksek değeri 1'dir. Yani düşük değerler (0'a yaklaştıkça) düşük insani gelişme düzeyini, çok yüksek değerler (1'e yaklaştıkça) çok yüksek insani gelişme düzeyini ifade etmektedir. Endeks düşük, orta, yüksek ve çok yüksek insani gelişme düzeyi olmak üzere dört kategoriye ayrılarak, insani gelişme düzeyi düşük düzey insani gelişmeden çok yüksek düzey insani gelişmeye (1'den 4'e) doğru dört düzeyde gösterilmiştir. 1. düzey düşük düzey insani gelişme, 2. düzey orta düzey insani gelişme, 3. düzey yüksek düzey insani gelişme ve 4. düzey çok yüksek düzey insani gelişmedir. İKT\_HOS iktisadi hoşnutsuzluk endeksi, EKO\_ÖZ ekonomik özgürlük endeksi, POL\_İST politik istikrar, DEM demokrasi bağımsız değişkenleridir.

Çalışmada bağımlı değişken olarak kullanılan insani gelişme endeksi 0 ile 1 arasında değerler alan sıralı bir değişken olduğu için ekonometrik yöntem olarak sıralı nitel tercih modelleri kullanılmaktadır. Dolayısıyla sıradan en küçük kareler tahmin yöntemini kullanarak regresyon modelini tahmin etmek yerine sıralı nitel tercih modellerini kullanmak daha uygun olacaktır. Literatürde bu durum birçok çalışmada göz ardı edilmektedir. Çalışmada insani gelişme endeksi değişkeninin sıralı ve kategorik bir nitelik taşıması dolayısıyla değişkeni açıklamada daha uygun olan sıralı logit ve probit model tahmini yapılmaktadır. Böylece insani gelişme endeksini kullanarak en çok olabilirliği esas alan sıralı logit ve probit tahminleri ile literatüre bir katkı amacı güdülüp, literatürü destekleyip desteklemediği belirlenmeye çalışılmaktadır.

#### 4. ANALİZ

Sıralı nitel tercih modelleri olan sıralı logit ve sıralı probit modellerinden hangisinin analizde kullanılacağına karar vermek için her iki model de tahmin edilmiştir. Tablo 2’de sıralı nitel tercih modellerinden sıralı logit ve probit insani gelişme modellerinin karşılaştırılması sonuçları görülmektedir.

**Tablo 2. Sıralı Logit ve Probit İnsani Gelişme Modellerinin Karşılaştırılması**

Model	Sıralı Logit Model	Sıralı Probit Model
IKT_HOS	0.019***	0.014***
EKO_ÖZ	0.187***	0.107***
POL_İST	1.085***	0.645***
DEM	-0.346***	-0.203***
McFadden R <sup>2</sup>	0.312	0.314
AIC (Akaike bilgi kriteri)	2151.784	2147.597
BIC (Bayes bilgi kriteri)	2187.128	2182.942
Log likelihood	-1068.891	-1066.798
LR istatistik	970.49	974.68
Prob.(LR)	0.000	0.000
Gözlem Sayısı	1152	1152

Not: \*\*\*, \*\* ve \* işaretleri, %1, %5 ve %10 düzeylerinde istatistiksel anlamlılığı göstermektedir.

Sıralı logit ve probit modeller birbirlerine çok benzer olmakla birlikte literatürde modellerden hangisinin tercih edileceğine dair çeşitli kriterler mevcuttur. Buna göre yapılan analizler sonucu ortaya çıkan bilgi kriterleri (AIC ve BIC) ile pseudo R<sup>2</sup>’ne göre karar verilebilmektedir. Şayet sıralı probit modeldeki bilgi kriterleri sıralı logit modeldeki bilgi kriterlerinden düşük ve sıralı probit modeldeki pseudo R<sup>2</sup> değeri sıralı logit modeldeki pseudo R<sup>2</sup> değerinden büyükse sıralı probit model tercih edilmektedir. Tablo 2’de sıralı probit modelde bilgi kriterleri sıralı logit modele göre düşük olup, pseudo R<sup>2</sup> değerleri bakımından daha büyüktür. Bu kriterlere göre sıralı probit modelin seçilmesi uygun olacaktır.

**Tablo 3. Sıralı Probit Model Tahmin Sonuçları**

Bağımsız Değişkenler	Katsayılar	Standart Hata	z-değeri	Marjinal Etkiler
IKT_HOS	0.014***	0.004	3.03	0.004
EKO_ÖZ	0.107***	0.005	18.87	0.037
POL_İST	0.645***	0.054	11.85	0.223
DEM	-0.203***	0.021	-9.54	-0.070
Gözlem Sayısı	1152			
Prob>Ki-Kare	0.0000			
Pseudo R <sup>2</sup>	0.3136			

Not: \*\*\*, \*\* ve \* işaretleri, %1, %5 ve %10 düzeylerinde istatistiksel anlamlılığı göstermektedir.

Tablo 3’te birinci sütunda bağımsız değişkenler, ikinci sütunda sıralı probit model sonucu elde edilen katsayılar, üçüncü sütunda katsayılara ait standart hatalar, dördüncü sütunda katsayıların z değerleri ve beşinci sütunda bağımsız değişkenlerin bağımlı değişken üzerindeki marjinal etkileri görülmektedir. Probit modeller doğrusal bir model olmadıklarından probit model tahmin sonucu elde edilen katsayılar doğrudan yorumlanamamakta ancak, katsayıların işaretleri üzerinde durulabilmektedir. Bu nedenle probit modellerde katsayıları yorumlayabilmek için marjinal etkiler hesaplanmaktadır. Marjinal etkiler hesaplandıktan sonra

her bir katsayı yorumlanabilmekte, z değerlerinin olasılık değerlerine göre de katsayıların istatistiki bakımdan anlamlılıklarına bakılabilmektedir. Yani modelde her bir bağımsız değişkenin insani gelişme düzeyi üzerindeki sayısal etkisi incelenmektedir. Marjinal etki, bağımsız değişken bir birim arttığında insani gelişme düzeyi kategorisindeki değişme olasılığını göstermektedir. İnsani gelişme düzeyleri düşük düzey insani gelişme, orta düzey insani gelişme, yüksek düzey insani gelişme ve çok yüksek düzey insani gelişme olarak dört kategoriye ayrılmıştır. Değerlendirmede yalnızca çok yüksek insani gelişme düzeyine ilişkin marjinal etkiler gösterilmektedir.

Tahmin edilen panel sıralı nitel tercih modeli (sıralı probit model) sonuçlarına göre tüm bağımsız değişkenler (iktisadi hoşnutsuzluk endeksi, ekonomik özgürlük endeksi, politik istikrar ve demokrasi endeksi) %1 düzeyinde istatistiksel olarak anlamlıdır. Diğer taraftan değişkenlere ait katsayı işaretleri beklentisi iktisadi hoşnutsuzluk endeksi ve demokrasi endeksi için negatif, ekonomik özgürlük endeksi ve politik istikrar için pozitifdir. Çünkü demokrasi değişkeni 1 ve 7 değerleri arasında olup 1 en yüksek değeri, 7 en düşük değeri gösterdiğinden demokrasi değişkeninin işaretinin negatif olması beklenmektedir. İktisadi hoşnutsuzluk endeksi ve demokrasi endeksi düşerse (demokrasi düzeyi artarsa), ekonomik özgürlük ve politik istikrar artarsa insani gelişme endeksi artar. Çalışmada ekonomik özgürlük, politik istikrar ve demokrasi değişkenlerinin katsayı işaretleri beklenildiği gibi çıkmıştır. Ekonomik özgürlük endeksi ve politik istikrar değişkenleri insani gelişme düzeyi ile pozitif ilişkili, demokrasi değişkeni negatif ilişkilidir. İktisadi hoşnutsuzluk değişkeninin ise katsayı işareti beklenildiği gibi çıkmamıştır. Ancak iktisadi hoşnutsuzluk endeksinin insani gelişme ile ilişkisinde çok düşük bir değerde pozitif ilişkili olduğu dikkat çekmektedir. Katsayıları yorumlayabilmek için tahminde marjinal etkiler bağımlı değişkenin sadece çok yüksek insani gelişme kategorisi üzerindeki marjinal etkilerini göstermektedir. Hesaplanan marjinal etki sonuçlarına göre; iktisadi hoşnutsuzluk endeksi değişkenine ait marjinal etki bu değişkenin insani gelişme düzeyine ilişkin en yüksek kategorinin olasılığını 0.004 birim arttırmaktadır. Ekonomik özgürlük endeksi değişkenine ait marjinal etki bu değişkenin insani gelişme düzeyine ilişkin en yüksek kategorinin olasılığını 0.037 birim arttırmaktadır. Politik istikrar değişkenine ait marjinal etki bu değişkenin insani gelişme düzeyine ilişkin en yüksek kategorinin olasılığını 0.223 birim arttırmaktadır. Demokrasi değişkenine ait marjinal etki bu değişkenin insani gelişme düzeyine ilişkin en yüksek kategorinin olasılığını 0.070 birim azaltmaktadır. Yani demokrasi endeksi düştükçe demokrasi artmakta bu da insani gelişme düzeyini arttırmaktadır. Bir başka deyişle, iktisadi hoşnutsuzluk endeksi, ekonomik özgürlük ve politik istikrar arttıkça ve demokrasi endeksi düştükçe insani gelişme endeksi artmakta, insani gelişme düzeyi de artmaktadır. Ayrıca tahmin edilen sıralı probit modelde ki-kare test istatistiğine göre model bir bütün olarak anlamlıdır. Sıralı probit modelde modelin uygun olup olmadığı uyum iyiliği “Sözde R2 Değeri (Pseudo R2)” testi ile yapılmaktadır. Buna göre bağımlı değişkendeki toplam değişimin %31’i bağımsız değişkenler tarafından açıklanabilmektedir.

## 5. SONUÇ

Çalışmada ekonomik ve politik belirleyicilerin insani gelişme düzeyi üzerindeki etkisi düşük, orta, yüksek ve çok yüksek insani gelişme sahip 128 ülke için 2010-2018 dönemi verileri kullanılarak ampirik olarak araştırılmıştır. Ekonomik belirleyiciler olarak iktisadi hoşnutsuzluk endeksi ve ekonomik özgürlük endeksi, politik belirleyiciler olarak politik istikrar ve demokrasi verisi kullanılmıştır. Bağımlı değişken olarak kullanılan insani gelişme endeksi; sıralı ve

katégorik bir nitelik taşıdığından, ekonomik ve politik belirleyicilerin insani gelişme düzeyi üzerindeki etkisini belirlemek için panel sıralı nitel tercih analiz yöntemi kullanılmıştır.

Çalışmanın analiz sonuçlarına göre, ekonomik ve politik belirleyicilerin tamamı istatistiksel olarak anlamlıdır ve iktisadi hoşnutsuzluk endeksi haricindeki değişkenlerin katsayı işaretleri beklenen yöndedir. Ancak iktisadi hoşnutsuzluk endeksi işaret bakımından beklenti yönünde çıkmasa da etki yönünden düşük olduğu ve bu düşük etki ile insani gelişmeyi etkilediği unutulmamalıdır. Buna göre iktisadi hoşnutsuzluk endeksi, ekonomik özgürlük endeksi ve politik istikrar değişkenleri insani gelişme düzeyine ilişkin en yüksek kategorinin olasılığını artırırken, demokrasi azaltmaktadır. Bir diğer değişle demokrasi endeksindeki azalış (demokrasi düzeyindeki artış) ve iktisadi hoşnutsuzluk endeksi, ekonomik özgürlük endeksi ve politik istikrar değişkenlerindeki artış insani gelişmeyi artırmaktadır.

Sıralı probit model tahmin sonuçlarına göre, insani gelişmenin daha yüksek seviyelerinde ekonomik ve politik belirleyicilerin insani gelişme üzerinde daha etkili olduğu söylenebilir. Çünkü insani gelişmenin düşük, orta ve yüksek düzeylerinde ekonomik ve politik belirleyicilerin insani gelişmeyi etkileme olasılığı düşük iken, çok yüksek insani gelişme düzeyini etkileme olasılığı yüksektir. Diğer bir ifadeyle insani gelişmenin düşük, orta ve yüksek düzeylerinde ekonomik ve politik belirleyicilerin insani gelişme üzerindeki etkisi çok yüksek insani gelişme düzeyine göre daha düşüktür.

Çalışma iktisadi hoşnutsuzluk, ekonomik özgürlük, politik istikrar ve demokrasi ile temsil edilen ekonomik ve politik belirleyicilerin artması durumunda insani gelişmenin artacağını göstermektedir. Böylece çalışmada ulaşılan sonuçlar ile literatürde yer alan çalışmalar karşılaştırıldığında; ekonomik özgürlüğün insani gelişmeyi artırdığı yönündeki Grubel (1998), Akhter (2004), Chodak ve Kowal (2011), Kicsi ve Burciu (2014), Georgiou (2015), Güney (2017), Naanwaab (2018), Graafland (2019), Özdemir ve Salihoğlu (2019), Çoban (2020), Korle vd. (2020) literatürleri; iktisadi hoşnutsuzluğun insani gelişmeyi artırdığı yönündeki Özdemir ve Salihoğlu (2019) literatürü; politik istikrarın insani gelişmeyi artırdığı yönündeki Pehlivanoğlu ve Alabaş (2017), Özdemir ve Salihoğlu (2019), Khan vd. (2020) literatürleri; demokrasinin insani gelişmeyi artırdığı yönündeki Welzel ve Inglehart (2001), Tsai (2006), Berggren (2012), Gerring vd. (2012), Saha ve Zhang (2012), Imandoust ve Montazeri (2013), Gerring vd. (2015), Miller (2015), Annaka ve Higashima (2017), Çoban ve Yayar (2018), Liotti vd. (2018), Güzel ve Erdoğan (2019) literatürleri ile örtüşmektedir. Bununla birlikte literatürde Ross (2006) çalışmasında politik özgürlüğün insan refahını artırmadığı sonucu ile çalışma literatürden ayrılmaktadır. Özetle, ekonomik özgürlük, politik istikrar ve demokrasi insani gelişmeyi artıran unsurlardır. Ülkelerde ekonomik ve politik belirleyici olarak bu unsurlarda meydana gelecek artışların insani gelişmeyi artıracığı anlaşılmaktadır.

Politika önermesi olarak; ülkelerde ekonomik iyileşme ile birlikte siyasal iyileşmenin de olması gerekmektedir. Ülkelerin insani gelişmişliklerini sağlamaları ve daha ileri düzeye taşımaları ekonomik ve politik etkenlerin birlikte gelişimi ile mümkün olabilmektedir. Çünkü politik istikrar ve demokrasinin olmadığı toplumlarda belirsizlik hakim olmakta bu durum da ülke refahının belirsizliğine yol açabilmektedir. Hoşnutsuzluk endeksi düşürülmeye çalışılıp, işsizlik azaltılarak istihdamın artırılması gerekmele birlikte ülkelerde istihdamın önündeki yapısal engellerin tespit edilerek kaldırılması, ülkeler tarafından fiyat istikrarı sağlanarak enflasyonun kontrol altına alınması uygun olabilir. Enflasyon ve işsizliğin kontrol altına alınması insani gelişmişlik düzeyinin artmasını sağlayacaktır. Söz konusu ülkelerde ekonomik

özgürlük ve politik istikrarın daha da yükseltilmesini sağlayacak çalışmalar, düzenlemeler ve politikalar uygulanabilir. Böylece ülkelerde insani gelişmişlik düzeyi daha da yükselecektir.

## KAYNAKÇA

- AKHTER, S. (2004). "Is Globalization What It's Cracked Up to Be? Economic Freedom, Corruption, and Human Development". *Journal of World Business*, 39(3), 1-22.
- ANNAKA, S. & HIGASHIJIMA, M. (2017). "Democratization and Human Development". WINPEC Working Paper, No.1712, 1-35.
- BERGGREN, O. (2012). "Democracy and Development A Cross-National Analysis". Lund University Bachelor of Science in Development Studies Department of Political Science. STVK12 Bachelor's Thesis.
- CHODAK, G. & KOWAL, K. (2011). "Degree of Economic Freedom and Relationship to Economic Growth and Human Development". MPRA, 36712, 1-11.
- ÇOBAN, M. N. (2020). "Ekonomik Özgürlüklerin İnsani Gelişmişlik Üzerine Etkisi: Vişegrad Dörtlüsü Kapsamında Panel Veri Analizi". *TESAM Akademi Dergisi*, 7(1), 143-162.
- ÇOBAN, M. N. & YAYAR, R. (2018). "Demokrasinin Göstergelerinin İnsani Gelişmişlik Üzerine Etkisi: AB Ülkeleri Üzerine Bir Panel Veri Analizi". *International Journal of Academic Value Studies*, 4(20), 642-651.
- GEORGIU, M. N. (2015). "Economic Freedom and Human Development Index. A Panel Data Analysis (2000- 2012)". *Economics*, 1-6.
- GERRING, J., THACKER, S. C. & ALFARO, R. (2012). "Democracy and Human Development". *The Journal of Politics*, 74(1), 1-17.
- GERRING, J., KNUTSEN, C. H., SKAANING, S. E., TEORELL, J., MAGUIRE, M., COPPEDGE, M. & LINDBERG, S. (2015). "Electoral Democracy and Human Development". V-Dem Institute Working Paper, 1-51.
- GRAAFLAND, J. (2019). "Contingencies In The Relationship Between Economic Freedom And Human Development: The Role of Generalized Trust". *Journal of Institutional Economics*, 1-16.
- GRUBEL, H. G. (1998). "Economic Freedom And Human Welfare: Some Empirical Findings". *Cato Journal*, 18(2), 287-304.
- GÜNEY, T. (2017). "Ekonomik Özgürlük ve İnsani Gelişmişlik". *Hitit Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 10(2), 1110-1120.
- GÜZEL, A. E. & ERDOĞAN, S. (2019). "Demokrasi, Gelir Eşitsizliği ve İnsani Gelişme İlişkisi: Türkiye Örneği", Seventh International Mediterranean Social Sciences Congress (MECAS VII), Bandırma Onyedil Eylül University, Budapest, Hungary, September 10-12, 233-241.
- IMANDOUST, S. B. & MONTAZERI, S. (2013). "Democracy and Human Development Case Study: OPEC Member Countries". *International Journal of Engineering Research and Applications (IJERA)*, 3(3), 1441-1447.

- KHAN, A., SIDDIQUI, S.H., BUKHARI, S.H. & IQBAL, S.M.H. (2020). "Human Development, Political Stability and Economic Growth: The way forward". *Review of Economics and Development Studies*, 6(2), 351-361.
- KICSI, R. I. & BURCIU, A. (2014). "Economic Freedom – A Catalyst for Development". *The USV Annals of Economics and Public Administration*, 14(2), 29-38.
- KORLE, K., AMOAH, A., HUGHES, G., POMEYIE, P. & AHİABOR, G. (2020). "Investigating The Role of Disaggregated Economic Freedom Measures and FDI on Human Development in Africa". *Journal of Economic and Administrative Sciences*, 1-19.
- LIOTTI, G., MUSELLA, M. & D'ISANTO, F. (2018). "Does Democracy Improve Human Development? Evidence from Former Socialist Countries". *Eastern Journal Of European Studies*, 9(2), 69-87.
- MILLER, M. K. (2015). "Electoral Authoritarianism and Human Development". *Comparative Political Studies*, 48(12), 1526-1562.
- NAANWAAB, C. (2018). "Does Economic Freedom Promote Human Development? New Evidence from a Cross-National Study". *The Journal of Developing Areas*, 52(3), 183-198.
- ÖZDEMİR, A. & SALİHOĞLU, M. (2019). "Ekonomik ve Politik Faktörlerin İnsani Gelişmişlik Üzerindeki Etkileri". *Uluslararası Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 5(3), 21-35.
- ÖZER, H. (2004). *Nitel Değişkenli Ekonometrik Modeller Teori ve Bir Uygulama*. Nobel Basımevi, Ankara.
- PEHLİVANOĞLU, F. & ALABAŞ, M. M. (2017). "Kurumların İnsani Gelişme Üzerindeki Etkisi: Türkiye Örneği (1996-2014)". *Kastamonu Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 17(3), 35-53.
- ROSS, M. (2006). "Is Democracy Good for the Poor?". *American Journal of Political Science*, 50(4), 860-874.
- SAHA, S. & ZHANG, Z. (2012). "The Impact of the Interaction between Economic Growth and Democracy on Human Development: Cross-National Analysis". *ECU Publications 2012, Proceedings of Human Development and Capability Association (HDCA) Annual Conference*. (pp. 12). Jakarta, Indonesia.
- TSAI, M. C. (2006). "Does Political Democracy Enhance Human Development in Developing Countries? A Cross-National Analysis". *American Journal of Economics and Sociology*, 65(2), 233-268.
- WELZEL, C. & INGLEHART, R. (2001). "Human Development and the Explosion of the Democracy: Variations of Regime Change across 60 Societies". *Discussion Paper FS III, Wissenschaftszentrum Berlin für Sozialforschung (WZB), Berlin: 1-202*.

# Kontrollü Sosyal Hayatın Esenlik Algısına Etkisi: 3 Yıllık Öğrenci İzlenimi<sup>1</sup>

(Araştırma Makalesi)

*The Effect of Controlled Social Life on The Perception of Well Being: 3 Year Student Monitoring*

Doi: 10.29023/alanyaakademik.837774

**Pelin UYMAZ**

Dr. Öğr. Üyesi, Alanya Alaaddin Keykubat Üniversitesi, Sağlık Bilimleri Fakültesi, Hemşirelik Bölümü,  
pelin.uymaz@alanya.edu.tr  
Orcid No: 0000-0002-3535-6141

**Bu makaleye atıfta bulunmak için:** Uymaz, P. (2021). "Kontrollü Sosyal Hayatın Esenlik Algısına Etkisi: 3 Yıllık Öğrenci İzlenimi". *Alanya Akademik Bakış*, 5(2), Sayfa No.925-939.

## ÖZET

### Anahtar kelimeler:

Esenlik, Pandemi,  
Toplum Sağlığı,  
Hemşire

Makale Geliş Tarihi:

08.12.2020

Kabul Tarihi:

08.02.2021

### Keywords:

Well-Being,  
Pandemic,  
Community Health,  
Nurse

Araştırmanın amacı; COVID-19 pandemisiyle başlayan "kontrollü sosyal hayat"ın üniversite öğrencilerinin esenlik algılarına etkisini incelemektir. Araştırmada kolay ulaşılabilir durum örnekleme kullanılmıştır. Veriler; "Algılanan Esenlik Ölçeği" ile toplanmıştır. Verilerin değerlendirmesinde DFA, Cronbach's Alpha, CR ve AVE değerlerine bakılmış, iç tutarlılığın sağlandığı tespit edilmiştir. Faktörlerin ilişki gücünde yol analizi yapılmış ve norm değerlere göre esenlik algısı alt faktörlerinden fiziksel ve sosyal boyutlarda varyansı açıklama oranları daha yüksek olduğu saptanmıştır. Katılımcıların yıllara göre esenlik algılarındaki değişim anova testi ile değerlendirilmiş ve duygusal boyutta anlamlı fark tespit edilmiştir. Performans haritası analizinde esenlik algısı üzerinde etkisi önemli olan boyutlar; spiritüel, psikolojik, duygusal ve entelektüel boyutlar bulunmuştur. Çalışma bulgularının sağlık, eğitim alanında öğrenim gören öğrenci ve akademisyenlere kaynak olacağı düşünülmektedir.

## ABSTRACT

Purpose of the research; To examine the effects of "controlled social life" on the well-being perceptions of university students during COVID-19. Data was collected using easily accessible sampling with the "Perceived Well-Being Scale". Data were examined with DFA, Cronbach Alpha, CR, and AVE values, and internal consistency was achieved. Path analysis was performed and physical and social dimensions' sub-factors were found higher than the norm values. The change of well-being by years was evaluated with the Anova and a significant difference was found in the emotional dimension. Performance map analysis shows that spiritual, psychological, emotional, and intellectual dimensions have important effects on well-being.

<sup>1</sup> Bu makalede kullanılan veri toplama araçları, Alanya Alaaddin Keykubat Üniversitesi Rektörlüğü Klinik Araştırmalar Etik Kurulu Üyeleri tarafından 17.01.2019 tarihli karar ile uygun görülmüştür.



*The findings will be a source for students and academicians studying on health and education.*

---

## 1.GİRİŞ

Dünya Sağlık Örgütü (2020) 1947 yılında sağlığı “hastalığın olmayışı” olarak tanımlarken, 1964 sonrası ise “sadece hastalığın olmayışı değil, fiziksel, ruhsal ve sosyal yönden tam bir iyilik hali” olarak tanımlı güncellemiştir. Son yıllarda hastalıklarla mücadele yerini sağlıklı bir hayatı nasıl yaşayabiliriz konusu ve bunun topluma öğretilmesi hususuna yerini bırakmıştır.

Son 30 yıldır tıp, sadece hasta bölgenin tedavisine yönelik hastalığa dayalı tıbbi modeli değil bununla birlikte duygusal, ruhsal ve entelektüel dengeli bir yaşamı destekleyen bütüncül bir yaklaşıma odaklanmıştır. Bu yaklaşım sağlığı pozitif yönde korunması ve geliştirilmesini kapsamaktadır. Bireyler, sağlıklarını olumlu yönde değiştirebilir ve geliştirebilir (Oxford, 2013).

Araştırmalar sağlıklı yaşamın önemini desteklemektedir ve bunun insanların kendileri için yapabilecekleri en iyi yatırım olduğundan bahsetmektedirler. Esenlik sağlanırsa bireyler, kendi kendilerine yeterli, sorunlarıyla başa çıkabilen, sağlıklı yaşam tarzını seçebilir ve sürdürebilmektedirler. Bu da bireylerin optimal sağlıklarına ulaşmalarına yardımcı olur (Sarı, 2003).

Literatürde birçok üniversite öğrencisinin fiziksel, ruhsal, sosyal yönlerden zorluklarla baş etme seçiminde sigara, alkol, madde kullanımı gibi sağlıksız alışkanlıklar seçtikleri ve stresle baş etmede çoğunlukla fazla yemek yedikleri tespit edilse de (Walker vd.1993). Myers ve Williard (2003) sağlık hizmetlerinde, sağlıklı yaşamın teşviki için sağlık eğitimlerinin öneminden bahsederek; sağlık yaşam danışmanlığı eğitimlerine; psikolojik, entelektüel, duygusal, fiziksel, mesleki ve sosyal bileşenlerin dâhil edilmesinin üniversite öğrencilerine faydalı olabileceğinden bahsetmişlerdir.

## 2. ESENLİĞİN TANIMI

İngilizcede “wellness” kavramı, “bir kişinin hastalanma olasılığını en aza indiren bir sağlık düzeyine ulaşmasıyla elde edilen sağlık, duygusal, çevresel, zihinsel, fiziksel, sosyal ve ruhsal sağlığın bir kombinasyonu ile elde edilen bir durum” olarak tanımlanırken “well-being” kavramı ise iyi oluş, olumlu duyguların ve ruh hallerinin varlığını (örneğin, memnuniyet, mutluluk), olumsuz duyguların yokluğunu (örneğin, depresyon, anksiyete), yaşamdan tatmin ve olumlu işleyişi içerir (Oxford, 2020). Türk Dil Kurumu ise esenliği; “Esen olma durumu, sağlık, afiyet, sıhhat, selamet, hastalık karşıtı” olarak tanımlamaktadır (TDK, 2019). Basit bir ifadeyle, esenlik, hayatı olumlu bir şekilde değerlendirmek ve iyi hissetmek olarak tanımlanabilir (CDC, 2018).

Geçmişte tıp hastalık merkezli iken artık bu hastalıklara yol açan etmenler ve bunlara yönelik iyileştirici çözümler aranmaktadır. Bununla birlikte hastalık bir hal ya da dönemi kapsarken esenlik süreklilik arz etmektedir (Memnun& Karagözoğlu, 2006).

Literatürde esenliğin pek çok tanımı vardır, bunlardan bazıları aşağıdaki gibi sıralayabiliriz; Bruhn ve arkadaşları (1997), yaşam için “iyi sağlık” tecrübesinin yeterli olmadığını öne sürmekte ve bireyin sağlıklı olma ötesinde zihinsel tutumunu da geliştirmesi gerektiğini ifade etmektedirler. Dunn (1977) ise esenliğin 3 boyutlu olduğunu ve bunların; bedensel, zihinsel ve

çevresel sağlık olduğunu ifade etmektedir. Adams ve arkadaşları (1997), benzer şekilde Ardell (2003) esenliği, gelişmiş bir fiziksel, psikolojik ve ruhsal sağlık hali için bilinçli ve kararlı bir yaklaşım olarak tanımlamaktadır. Hettler (1984) esenliği; bireyin daha başarılı bir varoluş için gerekli olan seçimlerinin farkına vardığı, sağlığının sorumluluğunu üstlendiği aktif bir süreç olarak tanımlar ve bu kavramın sosyal, mesleki, manevi, fiziksel, entelektüel ve duygusal boyutları içerdiğinden bahsetmektedir.

### 2.1. Algılanan Esenlik Modeli ve Ölçeği

Algılanan esenlik modeli, optimal esenliğe ulaşmak için bütünsel bir yaklaşım tarzını benimseyen Adams ve arkadaşları (1997) tarafından geliştirilmiştir. Bu model “insan varlığının fiziksel, manevi, psikolojik, sosyal, duygusal ve entelektüel boyutlarının tutarlı ve dengeli gelişimine izin veren bir yaşam biçimi” olarak tanımlamaktadır. Fiziksel boyut bireyin fiziksel sağlığı ile ilgili olumlu algı ve beklentileri ifade ederken; Duygusal boyut bireyin özgüvenini; Psikolojik boyut bireyin iyimserliği ve yaşamla ilgili olumlu beklentilerini; Sosyal boyut bireyin sosyal yaşamda destek bulduğu algısını; Entelektüel boyut zihinsel aktiviteyi uyaracak optimal entelektüel eylemliliğe sahip olmayı; Spiritüel boyut ise tinsel, maneviyat algısını ifade eder.

Bu boyutlar bütüncül yaklaşımla uyumlu ve bireyin tüm bu boyutlara eşit oranda katılım göstermesi halinde daha sağlıklı olacağı varsayılmaktadır. Ayrıca bu ölçek davranışlardan ziyade, bireylerin esenlik algılarına odaklanır çünkü algısal etmenler genel sağlık üzerinde güçlü bir etkiye sahip olduğu düşünülmektedir (Adams vd.1997).

### 2.2. Pandeminin Esenlik Algısına Etkisi

Pandemi, büyük nüfusu veya tüm bir bölgeyi, ülkeyi veya kıtayı etkileyen bir hastalık salgını anlamındadır (Harvard, 2011). Yakın geçmişimizde 2003’te SARS, 2007’de kuş gribi- H5N1 2009’da H1N1-domuz gribi, 2012’de MERS, 2014’te Ebola ve 2015’te Zika salgınları yaşanmıştır. (Lee vd. 2007; Wong vd. 2007; Lau vd. 2007; Lau vd. 2008). COVID19 pandemisinin başlangıcına baktığımızda, Aralık 2019’da Çin’in Wuhan şehrinde nedeni bilinmeyen pnömoni vakalarının bildirimi sonrası yapılan araştırmalarda hastalık etkenin ciddi akut solunum sendromu nedeni olan corona virüsü aynı kökene sahip fakat genetik özellikleri yeni olan bir corona virüsü olduğu açıklandı (Cui vd. 2019; Hui vd. 2020). Yeni corona virüsün (2019-nCoV) yarasadan insana bulaştığı düşünülse de hastalığın sağlık çalışanlarında görülmeye başlamasıyla, damlacık yolu ile insandan insana bulaştığı anlaşılmıştır (Paules vd. 2020). WHO, bu hastalığa COVID-19 adını verdiği bu hastalık dolayısıyla 30 Ocak 2020 tarihinde “Uluslararası Endişe Verici Halk Sağlığı Durumu”nu ve 11 Mart 2020’de ise “Pandemi” ilan etmiştir (WHO, 2020). Ülkemizdeki ilk COVID-19 vakası 10 Mart 2020’de tanılanmış ve virüse bağlı ilk ölüm 15 Mart 2020’de gerçekleşmiştir (Sağlık Bakanlığı, 2020).

Literatürde, insanların hastalığın tedavisinin zor ve ciddi sonuçları olduğuna inanmaları ve hükümetin salgın hakkında açık ve yeterli bilgi vermesi durumunda enfeksiyonu kontrol etme kararlılığına güven ve önerilere uyma oranlarının yüksek olabileceği rapor edilmiştir (Lau vd. 2007; Tang vd. 2004; Tang vd. 2003).

6 Mayıs 2020’de Türkiye Sağlık Bakanlığı normalleşme süreci hakkında açıklamalarda bulunmuştur ve bu yeni dönemi "kontrollü sosyal hayat" olarak isimlendirilmiştir (TASAV, 2020). Pandeminin bittiğini söylemek için son taşıyıcının izolasyonu ve tedavisi sağlanması gerektiğini belirtilmiştir. Ayrıca Sağlık Bakanlığı "normale dönüş" ifadesinin doğru

olmadığını, "yeni hayatın normallerini" oluşturduklarını açıklamıştır. Vatandaşların özgür ama tedbirli bir hayat yaşayacakları vurgulanmıştır (TASAV, 2020). Toplumlar pandemilerde özgür ama tedbirli yaşam konusunda hazır bulunamayabilirler. Bu nedenle bu yeni hayatın normallerine uyumlu nasıl yaşayabileceğimiz ve bu durumu nasıl yönetebileceğimiz hususunda öncelikli durum saptayıcı çalışmalara ihtiyaç duyulmaktadır. Pandemi, dünya ölçeğinde yaşanan diğer dalgalanmalarda da olduğu gibi yaşanan süreçle birlikte yeni bir toplumsal düzen kurulacak ve denge bulunacaktır. Bu dengeyi ise bu süreçte yaşanan insan sağlığı ve hastalık sistemleri, ekonomik yapılar, siyasi yapılar, bireysel ve toplumsal yaşama biçimleri, kültürel yaşam, uluslararası ilişkiler, eğitim yapıları ve aile yapıları gibi alanlardaki yeni durumlar belirleyecektir (Karakaş, 2020; Arzova, 2020).

### 3. YÖNTEM

Öncelikle ölçeğin kullanım izni, Türk örnekleme adaptasyonunu yapan araştırmacı Karagözoğlu'ndan ve çalışmanın yürütülmesi için etik ve kurum izni Alanya Alaaddin Keykubat Üniversitesi Girişimsel Olmayan Araştırmalar Etik kurulundan alınmıştır. Veri seti iki bölüm halinde yapılandırılmıştır; bunlar demografik veriler ve esenlik algısı ölçeğidir. Veriler 3 yıl boyunca aynı öğrenci grubundan toplanmıştır. 2018 Ekim ayında Hemşirelik 1. Sınıf öğrencilerine, 2019 Ekim ayında Hemşirelik 2. Sınıf öğrencilerine anketler elden dağıtılıp öğrenciler tarafından anketlerin doldurulması talep edilmiştir. 3. yıl verileri ise pandemi nedeniyle Ekim 2020'de online olarak toplanmıştır.

Bu araştırmanın amacı 2018 güz itibarıyla 4 yıllık üniversite öğrenim gören öğrencilerin esenlik algısına etkini incelemek üzere planlanmış iken 2020'de pandemi ilanı ile "kontrollü sosyal hayatın" başlamasıyla yaşanan bu sürecin öğrencilerin esenlik algısına etkisini incelenmeye yönelmiştir.

Araştırmada amaçlı örneklem seçim yoluna gidilmiş olup, araştırmanın amacı açıklanmış ve 2018 Ekim ayında da araştırmaya katılmayı kabul eden 75 hemşirelik 1. Sınıf öğrencileri, 2019 Ekim ayında 2.sınıfta 78, 2020 Ekim ayında 3.sınıfta 71 öğrenci çalışmaya dâhil edilmiştir.

#### 3.1. Araştırmada Kullanılan Ölçek

Algılanan Esenlik Modeli Ölçeği Adams, Bezner ve Steinhardt (1997) tarafından geliştirilmiştir. Optimal esenliğe ulaşmak için bütünsel bir yaklaşımı benimseyen bu modelde fiziksel, spiritüel, psikolojik, sosyal, duygusal ve entelektüel boyutları olmak üzere 6 boyuttan ve 36 ifadeden oluşmaktadır. Ölçeğin Türkçe adaptasyonu 2006 yılında Memnun (2006) tarafından yapılmıştır.

Ölçek değerlendirilmesinde altılı Likert ölçeği "tamamen katılıyorum= 6", seçeneğinden "hiç katılmıyorum= 1" kullanılmıştır.

#### 3.2. Verilerin Analizi

Çalışmanın istatistiksel analizleri istatistik paket programları SPSS programı 24. ve AMOS programı 25. ve SmartPLS programı 3.9 sürümü kullanılmıştır. Analizlerinde yüzde, ortalama ve standart sapma değerleri kullanılmıştır. Çalışmada doğrulayıcı faktör, geçerlilik ve güvenilirlik, her bir faktörün esenlik algısı ile arasındaki ilişki gücü ve önem analizleri yapılmıştır; sonrasında katılımcıların 2018, 2019 ve 2020 yıllarındaki esenlik algıları karşılaştırılmalı analiz edilmiştir. Analizlerde istatistiksel anlamlılık düzeyi  $p < 0.05$  olarak kabul edilmiştir.

## 4. BULGULAR

Çalışma bulguları iki bölüm halinde sunulmuştur:

- 1) Örneklemi Tanıtıcı Özellikler
- 2) Katılımcıların pandemi öncesi ve sonrası Esenlik Algılarındaki değişimler

### 4.1. Örneklemi Tanıtıcı Özellikler

Çalışma kapsamını ALKÜ Sağlık Bilimleri Fakültesi Hemşirelik Bölümünü 2018 güz döneminde okumaya hak kazanan ve çalışmaya katılmayı kabul eden 2018 yılında 1. sınıf öğrencisi olan (n= 75), 2019 yılında 2. sınıf olan (n= 78) ve 2020 yılında 3. sınıf olan (n=71) öğrenciler oluşturmuştur. Katılımcıların yaş ortalaması 19.37 + 3 yıl (asgari-azami= 18-29yaş) çoğunluğu kız öğrencilerden (%76) ve Türk öğrencilerden (%87) oluşmaktadır. Öğrencilerden sadece bir tanesi evlidir, çoğunluğu (%74,64) ekonomik durumunu orta düzey olarak tanımlarken, çalışanların oranı %24'tür. Katılımcıların çoğu sigara kullanmamaktadır (%91) ve çoğunun sürekli ilaç kullanmalarını gerektiren kronik bir hastalıkları bulunmamaktadır (%91). Türk öğrencilerin tümü Genel Sağlık Sigortası kapsamında sağlık güvencesine sahiptirler.

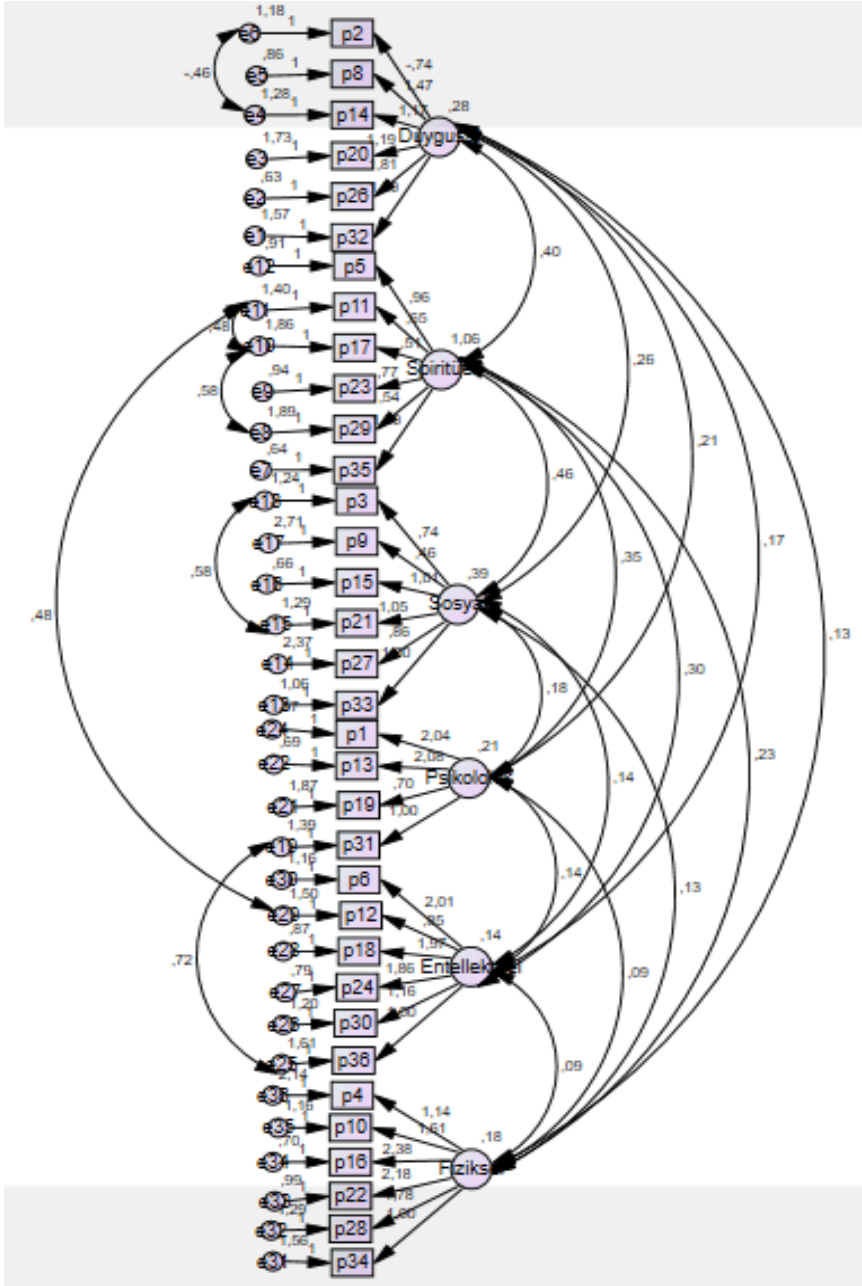
### 4.2. Katılımcıların Pandemi öncesi ve sonrası Esenlik Algılarındaki Değişimler

Ölçeğin toplanan verilerle doğrulayıcı faktör analizi yapılmıştır. Doğrulayıcı faktör analizi uyum değerleri Tablo 1'de verilmiştir. Ölçeğin doğrulayıcı faktör analizi için yapılan  $\chi^2$  testi sonucu olarak  $\chi^2= 1188.734$ ,  $p<0.000$  ve  $\chi^2/sd= 2.349$  bulunmuştur. Diğer uyum değerleri olarak yaklaşık hataların ortalama karekökü (RMSEA) 0.051, standartlaştırılmış ortalama hataların karekökü (SRMR) 0.054 (Browne vd. 1992: 230-258), karşılaştırmalı uyum iyiliği indeksi (CFI) 0.916, normlaştırılmış uyum indeksi (NFI) 0.916, normlaştırılmamış uyum indeksi (NNFI veya TLI) 0.885, uyum iyiliği indeksi (GFI) 0.923, düzeltilmiş uyum iyiliği indeksi (AGFI) 0.906 olarak bulunmuştur. (Baumgartner vd.1996: 139-161). Tablo 1'de de paylaşılan uyum değerleri norm değerler içinde olduğu için ölçek yapı geçerliliğine sahip olduğu görülmüştür (Byrne, 2010).

**Tablo 1. Doğrulayıcı Faktör Analizi İstatistikleri**

DFA uyumluluk istatistiği	DFA uyum değerleri
Ki-kare / p	1188.734 / .000**
Ki-kare / Serbestlik derecesi	1188.734 / 536= 2.349
Yaklaşık hataların ortalama karekökü (RMSEA)	0.051
Standartlaştırılmış ortalama hataların karekökü (SRMR)	0.056
Karşılaştırmalı uyum indeksi (CFI)	0.916
Normlaştırılmamış uyum indeksi (NNFI veya TLI)	0.885
Normlaştırılmış uyum indeksi (NFI)	0.916
Uyum iyiliği indeksi (GFI)	0.923
Düzeltilmiş uyum iyiliği indeksi (AGFI)	0.906

\* 0,05; \*\* 0,000 anlamlılık düzeyinde



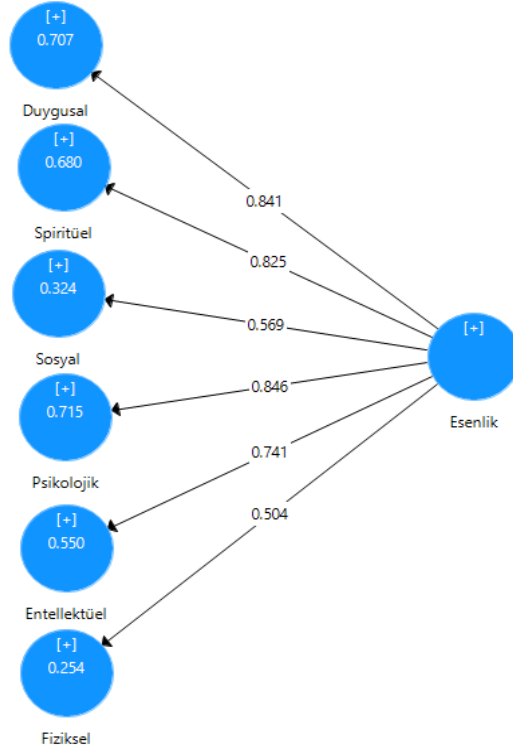
Şekil 1. Doğrulayıcı Faktör Analizi

İkinci adımda iç tutarlılık analizi Cronbach's Alpha, bileşik güvenirlik (CR) ve uyum geçerliliği ise AVE değerleri üzerinden yapılmıştır (Henseler vd. 2009). Tablo 2'deki değerler

asgari değerleri karşıladığı için iç tutarlılığın sağlandığı, AVE değerlerinin  $> 0.50$ 'den büyük olduğu için uyum geçerliliğinin olduğu görülmüştür.

**Tablo 2. İç Tutarlılık (Cronbach's Alpha), Bileşik Güvenirlik (CR), Uyum Geçerliliği (AVE)**

	Cronbach's Alpha	rho_A	CR	AVE
Duygusal	0.771	0.794	0.800	0.502
Entelektüel	0.752	0.763	0.810	0.588
Fiziksel	0.726	0.754	0.824	0.542
Psikolojik	0.756	0.788	0.816	0.601
Sosyal	0.730	0.737	0.761	0.516
Spiritüel	0.770	0.809	0.833	0.560



**Şekil 2. Yol Analizi**

Faktörlerin esenlik algısı ile aralarındaki ilişki gücü ve açıklanan varyansı tespit etmek için yol analizi yapılmış ve R2 değerlerine bakılmıştır. Şekil 2'de görüldüğü gibi değişkenler tarafından esenlik algısı değişkeninde açıklanan varyans 0.254 ile 0.715 arasında değişmektedir. R2 değeri 0.67, 0.33 ve 0.19 olmak üzere kırılma noktaları yüksek, orta, düşük olarak tanımlanmıştır

(Henseler vd. 2009). Norm değerlere göre esenlik algısı alt faktörlerinden fiziksel ve sosyal esenlik orta düzeyde, diğer değişkenler varyansı açıklama oranları daha yüksek saptanmıştır.

**Tablo 3. Faktörlerin Varyans Açıklama Oranları**

	R <sup>2</sup>	Düzeltilmiş R <sup>2</sup>
Duygusal	0.707	0.706
Entelektüel	0.550	0.548
Fiziksel	0.254	0.250
Psikolojik	0.715	0.714
Sosyal	0.324	0.321
Spiritüel	0.680	0.678

**Tablo 4. Tanımlayıcı Veriler**

Alt boyutlar	N	Ortalama	Strd. Sapma	Std. Hata	95% Güven aralığında		Min	Max	
					Alt eşik	Üst eşik			
Duygusal	2018	75	3.9156	0.57889	0.06684	3.7824	4.0487	3.00	5.33
	2019	78	3.8782	0.67670	0.07662	3.7256	4.0308	2.17	5.50
	2020	71	4.1596	0.69204	0.08213	3.9958	4.3234	1.83	5.33
	Toplam	224	3.9799	0.65950	0.04406	3.8931	4.0667	1.83	5.50
Spiritüel	2018	75	4.5067	0.92773	0.10713	4.2932	4.7201	1.50	6.00
	2019	78	4.2863	0.93393	0.10575	4.0758	4.4969	1.67	6.00
	2020	71	4.2700	0.95467	0.11330	4.0440	4.4959	1.50	6.00
	Toplam	224	4.3549	0.94051	0.06284	4.2311	4.4787	1.50	6.00
Sosyal	2018	75	4.6578	0.79502	0.09180	4.4749	4.8407	2.67	6.00
	2019	78	4.6218	0.83341	0.09436	4.4339	4.8097	3.00	6.00
	2020	71	4.6948	0.75959	0.09015	4.5150	4.8746	3.17	6.00
	Toplam	224	4.6570	0.79471	0.05310	4.5524	4.7616	2.67	6.00
Psikolojik	2018	75	3.9156	0.68410	0.07899	3.7582	4.0730	2.33	5.67
	2019	78	3.8846	0.51759	0.05861	3.7679	4.0013	2.83	5.00
	2020	71	4.0775	0.66418	0.07882	3.9203	4.2347	2.50	5.67
	Toplam	224	3.9561	0.62714	0.04190	3.8735	4.0387	2.33	5.67
Entelektüel	2018	75	4.1867	0.65184	0.07527	4.0367	4.3366	2.83	5.67
	2019	78	4.0962	0.69086	0.07822	3.9404	4.2519	2.83	5.83
	2020	71	4.2230	0.76217	0.09045	4.0426	4.4034	2.17	6.00
	Total	224	4.1667	0.70074	0.04682	4.0744	4.2589	2.17	6.00
Fiziksel	2018	75	4.0600	0.72733	0.08398	3.8927	4.2273	2.17	5.50

	2019	78	3.8910	0.85737	0.09708	3.6977	4.0843	1.50	5.83
	2020	71	4.1432	0.96908	0.11501	3.9138	4.3726	2.17	6.00
	Toplam	224	4.0275	0.85749	0.05729	3.9146	4.1404	1.50	6.00
Esenlik Toplam	2018	75	4.2070	0.52715	0.06087	4.0858	4.3283	2.97	5.33
	2019	78	4.1097	0.56843	0.06436	3.9815	4.2378	2.56	5.44
	2020	71	4.2613	0.57222	0.06791	4.1259	4.3968	3.08	5.72
	Toplam	224	4.1904	0.55726	0.03723	4.1170	4.2637	2.56	5.72

Katılımcıların 2018, 2019 ve 2020 yıllarında esenlik algılarında bir değişiklik olup olmadığını tespit etmek için anova testi yapılmıştır. Tablo 5'te görüldüğü gibi duygusal boyutunda katılımcılarda yıllara göre anlamlı bir fark tespit edilmiştir. Hangi yıllarda anlamlı fark olduğunu tespit etmek için LSD Post-Hoc testi ile katılımcılar yıllar bazında karşılaştırılmıştır. Tablo 6'da görüldüğü gibi 2018, 2019 yıllarında katılımcıların duygusal durumlarında anlamlı bir fark yok iken 2020 yılında katılımcıların diğer yıllara göre duygusal durumları güçlenmiş ve diğer yıllarla 2020 yılı arasında anlamlı bir fark tespit edilmiş ve Tablo 7'de görüldüğü gibi bu farklılığın kız öğrencilerin duygusal boyutlarındaki güçlenmeden kaynaklandığı tespit edilmiştir.

**Tablo 5. ANOVA Testi Sonuçları**

		Kareler Toplamı	Df	Ortalama Kare	F	Sig.
Duygusal	Gruplararası	3.411	2	1.705	4.027	0.019*
	Grupiçi	93.582	221	0.423		
	Toplam	96.993	223			
Spiritüel	Gruplararası	2.607	2	1.303	1.480	0.230
	Grupiçi	194.650	221	0.881		
	Toplam	197.257	223			
Sosyal	Gruplararası	0.198	2	0.099	0.156	0.856
	Grupiçi	140.642	221	0.636		
	Toplam	140.840	223			
Psikolojik	Gruplararası	1.568	2	0.784	2.011	0.136
	Grupiçi	86.140	221	0.390		
	Toplam	87.707	223			
Entellektüel	Gruplararası	0.643	2	0.322	0.653	0.522
	Grupiçi	108.857	221	0.493		
	Toplam	109.500	223			
Fiziksel	Gruplararası	2.482	2	1.241	1.699	0.185
	Grupiçi	161.487	221	0.731		
	Toplam	163.969	223			



Esenlik Toplam	Gruplararası	0.886	2	0.443	1.433	0.241
	Grupiçi	68.364	221	0.309		
	Toplam	69.250	223			

\* 0,05; \*\* 0,000 anlamlılık düzeyinde

**Tablo 6. LSD Post-Hoc Testi**

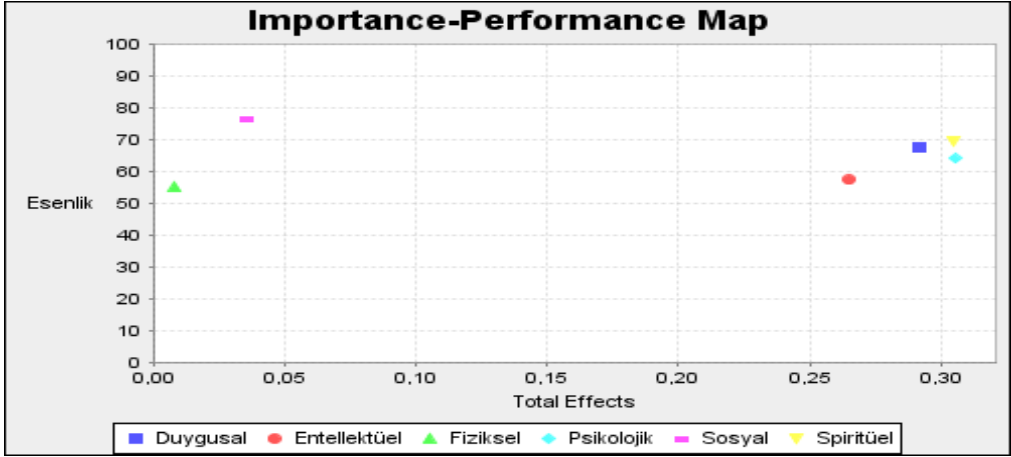
Post-Hoc Test	Ortalama Fark (I-J)	Std. Hata	Sig.	95% Güven Aralığı		
				Alt Eşik	Üst Eşik	
Duygusal LSD	2018 2019	0.03735	0.10524	0.723	-0.1700	0.2447
	2018 2020	-0.24407	0.10775	0.024*	-0.4564	-0.0317
	2019 2018	-0.03735	0.10524	0.723	-0.2447	0.1700
	2019 2020	-0.28142	0.10674	0.009*	-0.4918	-0.0711
	2020 2018	0.24407	0.10775	0.024*	0.0317	0.4564
	2020 2019	0.28142	0.10674	0.009*	0.0711	0.4918

\* 0,05; \*\* 0,000 anlamlılık düzeyinde

**Tablo 7. Yıllara göre cinsiyet farklılıklarının duygusal boyuta etkisi**

	Ortalamalar Farkı (I-J)	Std. Hata	Sig.	%95 Güven Aralığı		
				Alt Eşik	Üst Eşik	
Kız 2018	Kız 2019	0.08732	0.11630	0.454	-0.1419	0.3165
	Kız 2020	-0.23708	0.12268	0.055	-0.4789	0.0047
Kız 2019	Kız 2018	-0.08732	0.11630	0.454	-0.3165	0.1419
	Kız 2020	-0.32440*	0.11913	0.007	-0.5592	-0.0896
Kız 2020	Kız 2018	0.23708	0.12268	0.055	-0.0047	0.4789
	Kız 2019	0.32440*	0.11913	0.007	0.0896	0.5592
Erkek 2018	Erkek 2019	-0.10000	0.26259	0.704	-0.6175	0.4175
	Erkek 2020	-0.31481	0.22382	0.161	-0.7559	0.1263
Erkek 2019	Erkek 2018	0.12313	0.18126	0.498	-0.2341	0.4804
	Erkek 2020	0.02313	0.22083	0.917	-0.4121	0.4584
Erkek 2020	Erkek 2019	-0.19168	0.17294	0.269	-0.5325	0.1492
	Erkek 2018	0.10000	0.26259	0.704	-0.4175	0.6175

Daha sonra önemlerine göre performans haritası analizi ile performansı yüksek olan ve esenlik algısı üzerinde etkisi önemli olan faktörler tespit edilmiştir (Sanchez vd. 2018). Performans analizi sonucu değişkenlerin analiz değerleri 0 ile 100 arası olabilir. Önem açısından ise -1 ile +1 arasındaki toplam regresyon değerleri verilmektedir. Analizin doğru olabilmesi için ölçek değerlerinin analiz öncesi girilmesi gerekir. Örneğin bu çalışmada altılı Likert ölçeği kullanıldığı için asgari 1 azami 6 değeri girilmiştir (Ringle vd. 2020).



**Şekil 3. Önem ve Performans Haritası**

Şekil 3 ve Tablo 4’te görüldüğü gibi Esenlik Algısı üzerinde hem performans hem de etki açısından en etkili faktörler spiritüel, psikolojik, duygusal ve entellektüel boyutlardır. Sosyal ve fiziksel faktörlerin performansları yüksek olsa da katılımcıların esenlik algıları üzerindeki etkileri düşüktür. Önem ve performans haritası analizi uygulamacılara hangi faktörlerin daha etkili olduğunu göstermektedir (Sanchez vd. 2018).

**Tablo 7. Esenlik Modeli Önemlerine Göre Faktör Performansları Haritası Sonuçları**

	LV Index Değerleri	LV Performans
Duygusal	3.758	67.441
Entellektüel	3.867	57.347
Fiziksel	4.204	55.164
Psikolojik	4.273	64.070
Sosyal	4.372	76.307
Spiritüel	4.475	69.502

## 5. TARTIŞMA

Öğrenciler üniversite döneminde pek çok nedenle, örneğin; aileden ayrılma, yeni okul-çevre-arkadaş edinme, meslek seçimi, iş bulma kaygısı, ekonomik sıkıntılar gibi stres kaynakları nedeniyle sağlıksız beslenme, hareketsiz kalma, sigara, alkol, madde kullanımı gibi çeşitli bağımlılıklar edinerek sağlıksız yaşam tarzını benimseyebilmektedirler. Bu nedenle Amerika’da pek çok yükseköğrenim kurumu “esenlik” kurgusuna dayalı multi disiplinler ve pozitif sağlığı destekleyen sistemleri öğrenci hizmetlerine entegre etmişlerdir (Myers vd. 2003).

Literatürde, üniversite öğrencileri ve sağlık algısını inceleyen çalışmalara bakıldığında dindarlık, etkili problem çözme, fiziksel benlik saygısı, öz denetim, olumlu düşünme, iyimserlik, algılanan sosyal destek, yaş ile bir esenlik algısı arasında pozitif korelasyon varken depresyon ve esenlik algısı arasında negatif korelasyon olduğu tespit edilmiştir. Ülkemizde

üniversite kampüslerinde psikolojik, sosyolojik ve demografik faktörler ile demografik ilişkiler incelense de psikolojik değişkenler ve bunların sağlığa etkisi üzerine yapılan çalışmalar sınırlı sayıda olduğu tespit edilmiştir (Sarı, 2003).

Dierksen'in (2005) Amerika'da yürüttüğü esenlik algılarının incelediği bir grupta ve ülkemizde Memnun ve Karagözoğlu'nun (2006) çalışmalarında da grubun yaşı arttıkça manevi esenlik boyutu puanının arttığı görülmektedir. Bu sonuç çalışmamızdaki yaş değişkenine dair manevi esenlik puanının arttığı sonucuyla örtüşmemektedir. Hemşirelik öğrencilerinin yıllar içinde duygusal esenlik puanları arttığı ve bu farklılığın kız öğrencilerden kaynaklandığı tespit edilmiştir.

Memnun ve Karagözoğlu ve Dierksen çalışmalarında da evli olan bireylerin toplam esenlik puanları bekâr olanlara göre anlamlı derecede yüksek bulunmuştur. Bizim çalışmamızda bu anlamda bir fark bulunmamıştır.

Amerika'da üniversite öğrencileri üzerine yapılan bir çalışmada kız öğrencilerinin esenlik puanlarının erkeklere göre daha iyi olduğu ve kızların sağlık sorumluluğunu üstlenme, beslenme ve kişilerarası destek alma yönlerinde erkeklerden daha iyi durumda oldukları tespit edilmiştir. Ülkemizde esenliği, cinsiyet bazında karşılaştıran çalışmalara rastlanmamakla birlikte, erkek ve kadınların yapısal farklarını ortaya koyan dolayısıyla da onların sağlık tutum ve davranışlarını etkileyebilecek sosyal faktörlerden literatüre dayalı olarak şu şekilde bahsedebiliriz; öncelikle toplumumuzda kadınlar hem cinsleriyle erkeklere göre daha yakın ilişkiler kurabilmektedirler. Ayrıca kültürel olarak kızlar eve daha bağımlı rolde ve ev ortamında arkadaşlarıyla buluşabilirken, erkekler evden daha bağımsız bir rolde ve ev ortamı dışında sosyalleşmektedirler. Ayrıca kadınların sosyal ilgi ve empati yönlerinin erkeklere göre daha güçlü olduğunu ortaya koyan çalışmalarda vardır ki bu bulgular kadınların arkadaşlarıyla daha fazla duygusal yakınlık, sadakat ve güven ilişkisi kurduklarını göstermektedir. Bir diğer çalışmada kadınların arkadaşlık ilişkisine daha çok değer verdiklerini ve iletişim becerilerinin daha kuvvetli olduğunu ortaya koymaktadır. Özetle kadınlar ve erkekler arasındaki esenlik algısında toplumdaki cinsiyet rol farklılıklarından kaynaklı olabileceği düşünülebilir (Sarı, 2003). Bu çalışmada da kız öğrencilerin yıllar içinde özellikle de pandemi döneminde evde kalmaları ve ev içinde rol üstlenme alışkanlıkları ve sosyal ilişkilerini evde devam ettirebilme gibi yönlerinin onları duygusal boyut yönünden güçlendirdiği şeklinde yorumlanmıştır.

Hamarta'nın (2000) üniversite öğrencilerinin yalnızlık ve sosyal beceri düzeylerini incelediği çalışmasında, ikamet yerinin öğrencilerin sosyal beceri düzeyleri üzerinde genel bir etkiye sahip olduğunu belirtmiştir. Yurtta kalan öğrenciler, evde yaşayan öğrencilere göre daha yüksek sosyal becerilere sahip olduklarını ve ikamet yerinin öğrencilerin yalnızlık düzeylerini etkilemediğini ortaya koymuştur. Bizim çalışmamızda da bu yönden bir farklılık tespit edilmemiştir.

## 6. ÖNERİLER

Türkiye'de üniversite nüfusunda farklı örneklem grubunda (farklı bölümler, fakülteler, vakıf üniversiteleri, yüksek lisans ya da doktora öğrencileri, Türkiye'nin farklı bölgeleri ve illerinde gibi.) ve demografik olarak daha çeşitli örneklemelerde yapılması önerilmektedir. Böylece esenlik algılarına yönelik geniş bir veri tabanı elde edilebilecektir.

Gelecekteki araştırmalar için bir diğer öneri, daha farklı alanlarda ilişki arayıcı (benlik saygısı-ciddiyet algısı-problem çözme gibi) ve farklı yaş gruplarında bu tür araştırmaların yürütülmesi yönünde olmasının veri tabanı açısından önemli olacağı yönündedir.

Pandemi bitimiyle verilerinin yeniden toplanarak değerlendirilmesi ve bu sürecin sağlık ve diğer alanlarda izlenecek stratejilerin belirlenmesinde önem taşıyacağı; bu tür araştırmaların özellikle sağlık, eğitim ve kişisel gelişim alanında eğitim gören ve çalışan bireylere literatür incelemelerinde kaynak olacağı düşünölmektedir.

## KAYNAKÇA

- ADAMS, T., BEZNER, J., & STEINHARDT, M. (1997). The conceptualization and measurement of perceived wellness: Integrating balance across and within dimensions. *American Journal of Health Promotion*, 11(3): 208-218.
- ARDELL, D. B. (2003). The dimensions of wellness. *Ardell Wellness Report*, 64.
- ARZOVA, S. B. (2020) . Koronavirüsün Ardından Yeni Normaller. *Marmara Üniversitesi İşletme Fakültesi*. <https://www.katilimfinans.com.tr/koronavirusun-ardindan-yeni-normaller/>, 30. 10.2020
- BAUMGARTNER, H., HOMBURG, C. (1996). Applications of structural equation modeling in marketing and consumer research: A review. *International Journal of Research in Marketing*, 13(2): 139-161.
- BROWNE, M.W., & CUDECK, R. (1992). Alternative ways of assessing model fit. *Sociological Methods and Research*, 21: 230-258.
- BRUHN, J.G., CORDOVA, F.G., WILLIAMS, J.A., & FUENTES, R.G. (1977). The Wellness Process. *Journal of Community Health*, 2(3): 209-221.
- BYRNE, B. M. (2010). Structural Equation Modeling with AMOS: Basic Concepts, Applications, and Programming. 2nd Edition. *Routledge, Taylor & Francis Group*.
- CDC (2018). Health-Related Quality of Life. Well-Being Concepts. *Centers for Disease Control and Prevention*. <https://www.cdc.gov/hrqol/wellbeing.htm>. 15.09.2020.
- CUI, J., LI, F., & SHI, Z-L. (2019). Origin and evolution of pathogenic coronaviruses. *Nature Reviews Microbiology*, 17(3): 181–192.
- DIERKSEN, F.W. (2005). *Wellness of Kansas Principals: Self Perception*, Doktora Tezi, Wichita State University, Kansas, USA.
- DUNN, H. L. (1977). What High-Level Wellness Means? Health Values: Achieving High-Level Wellness, Beatty, Arlington, Virginia, USA.
- HAMARTA, E. (2000). *Üniversite Öğrencilerinin Yalnızlık ve Sosyal Beceri Düzeylerinin Özlük Nitelikleri Açısından İncelenmesi*. YL tezi, Selçuk Üniversitesi, Konya.
- Harvard Medical School (2011). Medical Dictionary of Health Terms. <https://www.health.harvard.edu/medical-dictionary-of-health-terms/j-through-p#P-terms>. 09.09.2020

- HETTLER, W. (1984). Wellness: Encouraging a lifetime of excellence. *Health Values: Achieving High-Level Wellness*, 8: 13-17.
- HENSELER, J., RINGLE, C. M., & SINKOVICS, R. R. (2009). The use of partial least squares path modeling in international marketing. *In Advances in International Marketing*, 20: 277-319.
- HUI, D. S., AZHAR, E., MADANI, T.A., NTOUMI, F., KOCK, R., & DAR, O. (2020). The continuing 2019-nCoV epidemic threat of novel coronaviruses to global health—The latest 2019 novel coronavirus outbreak in Wuhan, China. *International Journal of Infectious Diseases*, 91: 264–266.
- KARAKAŞ, M. (2020). Covid-19 salgınının çok boyutlu sosyolojisi ve yeni normal meselesi. *İstanbul Üniversitesi Sosyoloji Dergisi*. 40(1): 541–573.
- LAU, J.T.F., KIM, J.H., TSUI, H.Y., & GRIFFITHS, S. (2007). Anticipated and current preventive behaviors in response to an anticipated human-to-human H5N1 epidemic in the Hong Kong Chinese general population. *BMC Infectious Diseases*. 7(1): 18.
- LAU, J.T.F., KIM, J.H., TSUI, H.Y., & GRIFFITHS, S. (2008). Perceptions related to bird-to-human avian influenza, influenza vaccination, and use of face mask. *Infection*, 36(5): 434–443.
- LEE, A. M., WONG, J. G. W. S., Mc ALONAN, G. M., CHEUNG, V., CHEUNG, C., & SHAM, P. C. (2007) Stress and psychological distress among SARS survivors 1 year after the outbreak. *Canadian Journal of Psychiatry*. 52(4): 233–240.
- MEMNUN, S., & KARAGÖZOĞLU, C. (2006). *Algılanan Esenlik Ölçeğinin (Perceived Wellness Scale) Geçerlik ve Güvenirlik Çalışması ve Beden Eğitim Öğretmenlerinin Esenlik Algıları. YL Tezi*, Marmara Üniversitesi, İstanbul.
- MYERS, J. E., & WILLIARD, K. (2003). Integrating spirituality into counselor preparation: A developmental approach. *Counseling and Values*, 47: 142-155.
- Oxford Dictionary of Sports Science & Medicine* (2020). Wellness. <https://www.oxfordreference.com/view/10.1093/oi/authority.20110803121727393>. 09.09.2020.
- Oxford Scholarship Online* (2013) Callahan D.The Roots of Bioethics: Health, Progress, Technology, Death. DOI: 10.1093/acprof:oso/9780199931378.001.0001. <https://oxford.universitypressscholarship.com/view/10.1093/acprof:oso/9780199931378.001.0001/acprof-9780199931378-chapter-5>. 09.09.2020
- PAULES, C. I., MARSTON, H. D., & FAUCI, A. S. (2020). Coronavirus infections—more than just the common cold. *Jama*. 323(8): 707–708.
- RINGLE, C. M., WENDE, S., & BECKER, J. M. (2020). Statistical analysis, multivariate analysis, structural equation modeling, partial least squares path modeling, <https://www.smartpls.com/smartpls2>. 25.09.2020.
- Sağlık Bakanlığı* (2020). Covid 19 Bilgilendirme Sayfası. <https://covid19.saglik.gov.tr/>. 09.09.2020.

- SANCHEZ, P. P., VELICIA, F.M., & SAURA, J. R. (2018). Complexity in the acceptance of sustainable search engines on the internet: An analysis of unobserved heterogeneity with FIMIX-PLS: 1-19
- SARI, T., & GÜNERİ, O. Y. (2003). *Wellness And Its' Correlates Among University Students: Relationship Status, Gender, Place of Residence, and Gpa*, YL Tezi, ODTÜ, Ankara.
- TANG, C. S. K., & WONG, C. (2003). An outbreak of the severe acute respiratory syndrome: Predictors of health behaviors and effect of community prevention measures in Hong Kong, China. *American Journal of Public Health*. 93(11): 1887–1888.
- TANG, C. S. K., & WONG, C. (2004). Factors influencing the wearing of facemasks to prevent the severe acute respiratory syndrome among adult Chinese in Hong Kong. *Preventive Medicine* 39(6): 1187–1193.
- TDK (2019). *Türk Dil Kurumu Sözlükleri*. <https://www.tdk.gov.tr/>. 09.09.2020
- Türk Akademisi Siyasi Sosyal Stratejik Araştırmalar Vakfı (TASAV)* (2020). Covid-19: Küresel Salgının Siyasî, Sosyal ve Ekonomik Yansımaları Editör ▪ Konur Alp Koçak. Araştırma-İnceleme Dizisi No. 4 [https://www.tasav.org/media/k2/attachments/Covid19\\_Küresel\\_Salgının\\_Siyasi\\_Sosyal\\_ve\\_Ekonomik\\_Yansımaları\\_web.pdf](https://www.tasav.org/media/k2/attachments/Covid19_Küresel_Salgının_Siyasi_Sosyal_ve_Ekonomik_Yansımaları_web.pdf). 15.09.2020
- Vikipedi* (2020). Türkiye'de COVID-19 pandemisi. <https://tr.wikipedia.org/>. 15.10.2020.
- WALKER, R., & FRAZIER, A. (1993). The effect of a stress management educational program on the knowledge, attitude, behavior, and stress level of college students. *Wellness Perspectives*, 10(1): 52-60.
- WHO (2020) Coronavirus disease (COVID-19) outbreak. <https://www.who.int/emergencies/diseases/novel-coronavirus-2019>. 15.09.2020
- WHO (2020) WHO remains firmly committed to the principles set out in the preamble to the Constitution: <https://www.who.int/about/who-we-are/constitution>. 15.09.2020
- WONG, T.W., GAO, Y., & TAM, W.W.S. (2007). Anxiety among university students during the SARS epidemic in Hong Kong. *Stress and Health: Journal of the International Society for the Investigation of Stress*. 23(1): 31–35.

# Türkiye’de İhracat, İthalat ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: Zamanla Değişen Nedensellik Analizi (Araştırma Makalesi)

*Relationship Between Export, Import and Economic Growth in Turkey: Time Varying Causality Analysis Abstract*  
Doi: 10.29023/alanyaakademik.687027

**Selim DEMEZ**

Dr. Öğr. Üyesi, Hakkari Üniversitesi, İİBF, İktisat Bölümü.  
selimdemez@hakkari.edu.tr  
Orcid No: 0000-0001-6885-0499

**Oktay KIZILKAYA**

Dr. Öğr. Üyesi, Hakkari Üniversitesi, İİBF, İktisat Bölümü  
oktaykizilkaya@hakkari.edu.tr  
Orcid No: 0000-0002-3412-5616

**İdris TURAN**

Arş. Gör., Sakarya Üniversitesi, SBF, Uluslararası İlişkiler Bölümü  
turan.idris@gmail.com  
Orcid No: 0000-0002-8184-0110

**Bu makaleye atıfta bulunmak için:** Demez, S., Kızılkaya, O. & Turan, İ. (2021). “Türkiye’de İhracat, İthalat ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: Zamanla Değişen Nedensellik Analizi”. *Alanya Akademik Bakış*, 5(2), Sayfa No.941-952.

## ÖZET

### **Anahtar kelimeler:**

*İhracat, İthalat,  
Büyüme, Zamanla  
Değişen Nedensellik  
Testi*

*Makale Geliş Tarihi:  
10.02.2020  
Kabul Tarihi:  
19.04.2021*

*İthalat ve ihracat bir ekonominin büyüme oranlarının temel belirleyicilerindendir. Bu nedenle bu konu hakkında literatürde ilişkinin varlığını ortaya koyan birçok teorik ve ampirik çalışma yer almaktadır. Fakat ilişkinin yönü konusunda bir fikir birliği söz konusu değildir. Bu çalışmada Türkiye’de ihracat, ithalat ve ekonomik büyüme ilişkisi 1998Ç2-2017Ç4 dönemi çeyreklik veriler kullanılarak araştırılmıştır. Değişkenler arasındaki ilişki Hacker ve Hatemi-J (2012) bootstrap nedensellik analizi ve değişkenler arasındaki ilişkinin zamana bağlı olarak değişeceği varsayımı altında zamanla değişen nedensellik analizi ile incelenmiştir.*

## ABSTRACT

### **Keywords:**

*Export, Import,  
Economic Growth,  
Time-Varying  
Causality Test*

*Import and export are the main determinants of the growth rates of an economy. For this reason, there are many theoretical and empirical studies about the existence of the relationship in this literature. But there is no consensus on the direction of the relation. In this study, the relationship between exports, imports and economic growth is investigated using quarterly data from the period 1971-2014 in Turkey. The relationship between the variables is analyzed with the bootstrap causality test proposed by Hacker*

## 1. GİRİŞ

Ülkelerin ekonomik büyüme seviyelerini belirleyen en önemli faktörler, üretim ve dış ticaret (ithalat, ihracat) oranlarıdır. Her ne kadar literatürde ihracat ve ithalatın büyüme ile ilişkili olduğu konusunda fikir birliği olsa da ilişkinin yönü bakımından farklı görüşler yer almaktadır. Birinci görüş ihracattan ekonomik büyümeye doğru bir nedenselliğin olduğudur. Bu görüş ihracata dayalı büyüme hipotezi (export-led-growth) olarak adlandırılır. Bu hipoteze göre ihracat, firmalara, dış rekabetten dolayı kapasite kullanım oranında artış, ölçek ekonomilerinden yararlanma, kaynak tahsisi ve yeni iş imkanlarının yaratılması gibi olanaklar sağlayarak çıktıda bir artışa neden olabilmektedir (Balassa, 1978: 181; Feder, 1983: 61-62; Marin, 1992: 679). İkinci görüş büyümeden ihracata doğru bir nedenselliğin olduğunu ileri sürmekte ve büyüme kaynaklı ihracat hipotezi (growth-led-export) olarak adlandırılmaktadır. Bu önerme teknolojik yenikler ve nitelikli işgücünün verimlilik artışına yol açarak ihracatı artıracaklarını ileri sürmektedir (Krueger, 1990: 109; Vernon, 1992: 205). Böylece ihracattaki artış neticesinde artan döviz daha fazla aramalı ithaline neden olmakta ve üretimi artırmaktadır (Awokuse, 2007: 390). Üçüncü görüş ithalata dayalı büyüme hipotezidir. Bu görüşün savunucuları özellikle gelişmekte olan ülkelerde ithalatın ihtiyaç duyulan aramalı teminini ve teknoloji transferini sağlayarak uzun dönemde büyümeyi artıracaklarını önermektedir (Lawrence ve Weinstein, 2001: 2). Ayrıca Bhagwati (1988), Helpman ve Krugman (1985), Kunst ve Marin (1989) ve Grossman ve Helpman (1991) çalışmalarında ihracat ile ekonomik büyüme arasında çift yönlü nedensellik ilişkisi olduğunu belirtmişlerdir. Yukarıda bahsedilen durumların tümü analize konu olan ülke ya da ülkelerin ekonomi politikasının belirlenmesinde büyük öneme sahiptir. Örneğin bir ekonomi için yapılan analiz neticesinde ihracattan büyümeye tek yönlü bir nedensellik ilişkisinin varlığı durumunda ihracata yönelik ekonomi politikasını uygulamaya koymak tutarlı bir tercih olacaktır.

II. Dünya Savaşı'ndan 1980'lere kadar Türkiye liberal ve ithal ikameci sanayileşme stratejisini benimsemiştir. Amaç uzun vadede sanayileşme ve döviz çıkışını engellemektir. Nitekim 1970 petrol krizinin de etkisi ile ithal ikameci strateji başarılı olamamıştır. 1970'lerin sonunda yaşanan döviz darboğazı ve enflasyonist baskı neticesinde 24 Ocak 1980 kararları alınmıştır. Bu kararlar ekonominin yapısında köklü değişimleri beraberinde getirmiştir. Böylece Türkiye ihracata yönelik sanayileşme stratejisini uygulamaya koymuştur. Bu sayede ihracat, devlet tarafından sağlanan teşviklerle önemli düzeyde bir artış göstermiştir (Olgun, 1979: 165-166). 1981 yılında ihracat bir önceki yıla göre %62 artmıştır. Bu artış 2006 yılına kadar devam etmiştir. Aynı dönem içerisinde ithalatta ihracata paralel olarak yükselen bir trend izlemiştir. Bunun nedeni elbette ki ihracata konu olan malların üretiminde girdi olarak kullanılan aramalı ithalatıdır. 1980 yılından günümüze 1994, 2001 ve 2008 yıllarında krizler yaşanmıştır. Her ne kadar bu dönemlerde ithalata konu olan aramalı ithalinde belirli azalmalar yaşansa da dönem bir bütün olarak değerlendirildiğinde artış gözlemlenmektedir. Ayrıca Türkiye 2005 yılında AB'ye uyum süreci çerçevesinde AB'nin üye olmayan ülkelere uyguladığı Serbet Ticaret Anlaşması ve Genelleştirilmiş Tercihler Sistemine geçmiştir. (Gerni, vd., 2008: 20-22). Tüm bu verilerin ışığında Türkiye ekonomisi için ithalat, ihracat ve büyüme ilişkisini bir bütün olarak değerlendirmek oldukça güçtür. Çünkü dönem içerisinde birçok ekonomik kriz ve



politika değişikliği meydana gelmiştir. Bu nedenle Türkiye ekonomisindeki bu değişkenler arasındaki ilişki belirli dönemler itibariyle incelenmeye alınmalıdır.

Nedensellik ilişkinin istikrarı oldukça ilgi çekicidir, çünkü özellikle büyümenin gerçek katalizörünün tanımlanmasında önemli politika etkilerine sahiptir. Örneğin, ihracata dayalı büyüme hipotezinin istikrarlı olduğu tespit edilirse, İhracattaki genişleme yoluyla ekonomik büyümeyi teşvik etmeyi amaçlayan politikalar oldukça etkilidir. Öte yandan, ihracata dayalı büyüme hipotezi istikrarsız ise, ihracatın, özellikle uzun dönemli ekonomik büyüme sağlamak için iyi bir büyüme katalizörü olamayacağı sonucuna varılabilir (Tang vd., 2015: 230).

Bu çalışma Türkiye’de ithalat, ihracat ve ekonomik büyüme ilişkisini araştırmak amacıyla yapılmıştır. Bu ilişki özellikle izlenen politika ve zamanla değişim göstermektedir. Bu sebeple değişkenler arasındaki nedensellik ilişkisi hem bütün olarak hem de zamanla değişen nedensellik analizi ile incelenmiştir. Tüm dönemleri içeren Hacker ve Hatemi-J (2012) bootstrap nedensellik analizine göre hiçbir değişken arasında nedensellik ilişkisi bulunmamıştır. Fakat zamanla değişen bootstrap nedensellik analizi belirli dönemlerde tüm değişkenler için nedensellik ilişkisi olduğunu ortaya koymaktadır.

## 2. LİTERATÜR

Literatürde, ihracat, ithalat ve büyüme arasındaki ilişkiyi inceleyen birçok çalışma bulunmaktadır. Tablo 1’de literatürde ihracat, ithalat ve büyüme ilişkisini belirlemeye yönelik yapılan çalışmaların özeti; ele alınan dönem, kullanılan yöntemler ve elde edilen sonuçlar çerçevesinde verilmiştir.

**Tablo 1. Literatür Özeti**

Yazarlar	Ülke-Dönem	Ekonometrik Yöntem	Sonuç
Furuoka (2007)	Filipinler, Endonezya, Malezya 1985 - 2002	Johansen Eşbütünleşme, Granger Nedensellik, Panel Veri Analizi, Pedroni Panel Eşbütünleşme,	Elde edilen zaman serisi ve panel veri analizi sonuçları ele alınan ülkelerde milli gelir ile ihracat miktarı arasında anlamlı bir ilişki olmadığını göstermektedir.
Yapraklı (2007)	Türkiye 1970 - 2005	Johansen Eşbütünleşme, Granger Nedensellik	Toplam ihracat ve sanayi ihracatından büyümeye doğru tek yönlü nedensellik ilişkisi elde edilirken, tarım ihracatı ve madencilik ihracatı ile büyüme arasında ise iki yönlü nedensellik bulunduğu sonucuna ulaşılmıştır.
Gerni vd. (2008)	Türkiye 1980 - 2006 1989-2007	Granger Nedensellik	Çalışma sonucunda Türkiye’de ithalata dayalı büyümenin ve ithalata dayalı ihracat süreçlerinin var olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Yılmaz (2010)	Türkiye 1991 - 2007	Granger Nedensellik	Çalışmada ithalat ve ihracat ile büyüme arasında çift yönlü nedensellik elde edilirken, ithalattan ihracata ise tek yönlü nedensellik ilişkisi elde edilmiştir.
Ağayev (2011)	12 Geçiş Ekonomisi 1994 - 2008	Pedroni Panel Eşbütünleşme, Holtz-Eakin vd. (1988) Nedensellik, Granger Nedensellik	Kısa ve uzun dönemde büyümeden ihracata doğru nedensellik ilişkisi elde edilmiştir.
Yıldız ve Berber (2011)	Türkiye 1989 - 2007	Engle- Granger Eşbütünleşme, Johansen Eşbütünleşme, Granger Nedensellik	Çalışma sonucunda incelenen dönemde ithalata dayalı büyümenin var olduğu tespit edilmiştir.
Gül ve Kamacı (2012)	Gelişmekte Olan ve Gelişmiş Ülkeler 1980 - 2010 1993 - 2010	Pedroni Eşbütünleşme, Granger Nedensellik	Gelişmekte olan ve gelişmiş ülkelerde, ithalat ve ihracattan büyümeye doğru nedensellik ilişkisi olduğu sonucuna ulaşılmıştır.
Sandalcılar (2012)	BRIC Ülkeleri 1996 - 2006	Pedroni Panel Eşbütünleşme, Johansen Eşbütünleşme Granger Nedensellik	Kısa ve uzun dönemde ihracattan büyümeye doğru nedensellik ilişkisi elde edilmiştir.
Pistoresi ve Rinaldi (2012)	İtalya 1863 - 2004	Johansen Eşbütünleşme, Granger Nedensellik	1863–1913 dönemi için büyümeden ihracata, ithalattan büyümeye; 1951–2004 dönemi için ise ihracattan büyümeye, büyümeden ithalata ve ithalat ile ihracat arasında çift yönlü nedensellik ilişkisi elde edilmiştir.
Lim ve Ho (2013)	Malezya 1970 - 2008 Tayland 1953 - 2008 Filipinler 1958 - 2008 Endonezya 1962 - 2008 Singapur 1965 - 2008	Johansen Eşbütünleşme, Granger Nedensellik, Hiemstra ve Jones (1995) Doğrusal Olmayan Nedensellik, Diks ve Panchenko Doğrusal Olmayan Nedensellik	Doğrusal olmayan nedensellik testi sonuçları, ihracatın ve GSYH'nın nedensel etkisinin Tayland ve Filipinler için doğrusal olmayan bir biçimde olduğunu göstermiştir.

Koçyiğit vd. (2015)	BRIC-T Ülkeleri 1993 - 2013	Frekans Alanı Nedensellik	Çalışma sonuçları Türkiye, Çin, Brezilya ve Rusya'da ihracata dayalı büyüme hipotezinin farklı zaman aralıklarında geçerli olduğunu göstermektedir. Ayrıca, Hindistan ve Güney Afrika için ithalata dayalı büyüme hipotezi geçerlidir.
Sağlam ve Egeli (2015)	Türkiye 1999 - 2013	Johansen Eşbütünleşme, Granger Nedensellik	Kısa dönemde ihracat ile büyüme arasında çift yönlü nedensellik, uzun dönemde ihracattan büyümeye doğru tek yönlü nedensellik olduğu sonucuna varılmıştır.
Tang vd. (2015)	Hong Kong 1973 - 2007 Güney Kore 1960 - 2007 Singapur 1966 - 2007 Tayvan 1961 - 2007	Johansen Eşbütünleşme, Toda-Yamamoto Nedensellik, Rolling Regresyona Dayalı Nedensellik	Sonuçlar dört ekonominin her birinde ihracata dayalı büyüme hipotezinin geçerliliğinin ilgili analiz dönemleri boyunca sabit olmadığını göstermektedir.
Gokmenoglu vd. (2015)	Kosta Rika 1980 - 2013	Johansen Eşbütünleşme, Granger Nedensellik	Granger nedensellik analizi sonuçları büyümeden ihracat artışına doğru tek yönlü nedensellik olduğunu göstermektedir.
Ea (2016)	Sahra Altı Afrika Ülkeleri 1985 - 2014	Pedroni Panel Eşbütünleşme, FMOLS, DOLS	Çalışma sonuçları, ihracatın büyüme üzerinde pozitif bir etkisinin olduğunu göstermektedir.
Konstantakopoulou (2016)	Güney Euro Bölgesi Ülkeleri 1960 - 2014	ARDL Eşbütünleşme, Toda-Yamamoto Nedensellik	Sonuçlar, Portekiz, İspanya ve Yunanistan'da ihracat ile büyüme arasında pozitif ilişkinin bulunduğunu göstermektedir. Ayrıca İspanya ve Yunanistan'da çift yönlü nedensellik, Portekiz'de ihracattan büyümeye tek yönlü nedensellik elde edilmişken İtalya için nedensellik ilişkisi elde edilememiştir.

Konu ile ilgili literatür incelendiğinde ekonometrik yöntem olarak nedensellik analizlerinin kullanıldığı çalışmaların oldukça fazla olduğu görülmektedir. Tablo 1'den izlenebileceği gibi, Türkiye örneğinde ampirik çalışmalar incelendiğinde, ele alınan dönem ve kullanılan ekonometrik yöntem farklılıkları gibi nedenlerden dolayı elde edilen sonuçların genellikle çelişkili olduğu görülmektedir.

### 3. EKONOMETRİK YÖNTEM

Granger (1969) nedensellik testi uygulanırken,  $x$  ve  $y$  gibi iki değişken için eğer  $x$  değişkenine ait bilgilerin modele eklenmesi  $y$  değişkeninin öngörüsüne katkı sağlıyorsa,  $x$  değişkeni  $y$

değişkeninin nedeni olarak ifade edilmekte ve nedenselliğin yönü  $x$  değişkeninden  $y$  değişkenine doğru belirlenmektedir. Literatürde Granger nedenselliği temel olarak geliştirilen testlerin sayısı gün geçtikçe artmaktadır. Granger (1969) nedensellik testinde serilerin durağan halleri kullanılmaktadır. Toda ve Yamamoto (1995) tarafından geliştirilen test ise serilerin farklı bütünleşme derecelerinde analize izin vermektedir. Hacker ve Hatemi-J (2006) ise Toda ve Yamamoto (1995) prosedürünü izleyerek, kritik değerlerin belirlenmesinde bootstrap yaklaşımının kullanılmasını önermişlerdir.

Toda-Yamamoto prosedürü gecikmesi artırılmış VAR modeline dayanmaktadır. VAR( $p$ ) modeli Denklem (1) ile yazılabilir;

$$y_t = v + A_1 y_{t-1} + \dots + A_p y_{t-p} + \varepsilon_t \quad (1)$$

Burada  $y_t$ ,  $v$  ve  $\varepsilon_t$   $n$ -boyutlu vektörler ve  $A_r$  ise  $r$  gecikme için parametrelerin bir  $n \times n$  matrisidir. Toda ve Yamamoto (1995), bütünleşik değişkenler arasındaki nedenselliği test edebilmek için kullanılacak Denklem (2) ile verilen genelleştirilmiş VAR( $p + d$ ) modelini önermiştir.

$$y_t = \hat{v} + \hat{A}_1 y_{t-1} + \dots + \hat{A}_p y_{t-p} + \dots + \hat{A}_{p+d} y_{t-p-d} + \hat{\varepsilon}_t \quad (2)$$

Burada sürecin  $p$  gecikme uzunluğunun bilindiği varsayılmakta,  $d$  ise modelde kullanılan değişkenlerin maksimum bütünleşme derecelerini göstermektedir. Eğer  $H_0$  hipotezi reddedilemez ise  $y_t$ 'nin  $k$ . elemanı,  $y_t$ 'nin  $j$ . elemanının Granger nedeni olmadığı ifade edilir (Hacker ve Hatemi-J, 2006: 1491);

$$H_0: r = 1, \dots, p \text{ için } A_r \text{ matrisindeki } j. \text{ satır } k. \text{ sütündeki eleman sıfıra eşittir}$$

Toda-Yamamoto (1995) testinde  $\chi^2$  dağılımına sahip modifiye edilmiş (MWALD) test istatistiğini kullanılmaktadır. Hacker ve Hatemi-J (2006) çalışmalarında bootstrap dağılımını temel alan MWALD testinin, asimptotik dağılımın kullanıldığı durumlardan daha küçük boyut bozulmalarına sahip olduğunu göstermişlerdir. Hacker ve Hatemi-J (2006) testinde, gecikme uzunluğu tahmin edilen VAR modeli ile dışsal olarak belirlenmektedir. Hacker ve Hatemi-J (2012) tarafından geliştirilen bootstrap temelli nedensellik testinde ise gecikme uzunluğunun içsel olarak belirlendiği durumlar araştırılmıştır.

Literatürde yer alan bütün nedensellik testleri seçilen gecikme uzunluğuna dayanmakta ve bu seçilen gecikme uzunluğu da sonuçları etkileyebilmektedir. Hatemi-J (2003, 2008) uygun gecikme uzunluğu seçiminde Schwarz (1978) ile Hannan ve Quinn (1979) bilgi kriterlerinin birleştirilmesi ile elde edilen HJC bilgi kriterini önermişlerdir. HJC bilgi kriteri Denklem (3) ile verilen formül ile hesaplanmaktadır.

$$HJC = \ln(\det \hat{\Omega}_j) + j \left( \frac{n^2 \ln T + 2n^2 \ln(\ln T)}{2T} \right), \quad j = 0, 1, \dots, p \quad (3)$$

Denklem (3)'de  $\det \hat{\Omega}_j$ , VAR ( $j$ ) modelindeki kalıntıların tahmin edilen maksimum olabilirlik varyans- kovaryans matrisinin determinantıdır. Değişkenlerin sayısı  $n$  ile gösterilmekte,  $T$  örnek büyüklüğünü  $\ln$  ise doğal logaritmayı ifade etmektedir (Hatemi-J ve Uddin, 2014: 377).

Granger nedenselliğin olmadığını ifade eden sıfır hipotezi  $H_0: C\hat{\beta} = 0$  şeklindedir. Sıfır hipotezinin geçerliliği Toda ve Yamamoto (1995) tarafından önerilen modifiye edilmiş Wald (MWALD) test istatistiği kullanılarak sınanmaktadır.

$$MWALD = (C\hat{\beta})'[C((Z'Z)^{-1} \oplus S_U) C']^{-1} (C\hat{\beta}) \quad (4)$$

Burada  $\oplus$  Kronecker çarpımı, ve  $C$  ise  $pxn(1 + n(p + d))$  boyutlu matristir.  $\hat{\delta}_U$ , kısıtsız VAR modelinden elde edilen kalıntılar olmak üzere varyans-kovaryans matrisi  $S_U = \hat{\delta}_U' \hat{\delta}_U / T$  şeklindedir.  $vec$  (column-stacking) operatör ve  $0_{n \times nd}$ ,  $n$  satırlı ve  $n(d)$  sütunlu sıfır matrisini temsil etmek üzere  $\beta = vec(v, A_1, \dots, A_p, 0_{n \times nd})$  ve  $\hat{\beta} = vec(\hat{D})$  olarak tanımlanabilir.

Ele alınan seriler arasındaki nedensellik ilişkisi ekonomik ve politik değişimlerin etkisi ile zamana bağlı olarak değişebilmektedir. Bu değişimin istikrarlılığı zamana bağlı nedensellik analizi ile incelenebilmektedir. Bu çalışmada Hatemi-J (2012) tarafından önerilen ve gecikme uzunluğunun içsel olarak belirlendiği nedensellik analizi ve zamanla değişen nedensellik analizi uygulanmıştır. Tang (2013) tarafından önerilen zamanla değişen nedensellik testinde öncelikle alt örneklem boyutu (T) belirlenmektedir. Belirlenen alt örneklem boyutu uygulanacak testin geçerli olabileceği büyüklükte olmalıdır. Nedensellik testi,  $T$  gözlemlerinin başlangıç alt örneği için tahmin edilir. Daha sonra ilk gözlem alt örneklemden silinir ve gözlemlerin sonuna yeni bir gözlem eklenir. Nedensellik testi yeni alt örneklem ile tekrarlanır. Alt örneklem boyutu zaman içinde sabittir ve bu prosedür son gözlem kullanılana kadar devam edecektir. Son olarak, Granger nedensellik testi için MWALD istatistiği serisi oluşturulmaktadır. Oluşturulan  $\chi^2$  istatistikleri, %10 kritik değerlerle normalleştirilir. Normalleştirilmiş istatistik değeri 1 değerinin üzerinde ise boş hipotez reddedilmektedir (Tang vd., 2015:231).

#### 4. VERİ SETİ

Bu çalışmada, Türkiye'de ihracat, ithalat ve büyüme arasındaki nedensellik ilişkisi, 1998Ç2-2017Ç4 dönemi verileri kullanılarak incelenmiştir. Çalışmada toplam ihracat ve toplam ithalatın GSYH içindeki payları ve büyümeyi temsilen reel GSYH (2010 sabit fiyatlarla) verileri kullanılmıştır. Reel GSYH serisi analize logaritmik olarak alınmıştır. Seriler üçer aylık zaman periyodu halinde alındığı için mevsimsel etkiler görülebilmektedir. Bu nedenle değişkenlerde mevsimsel etkilerin olup olmadığına TRAMO/SEATS yöntemi ile bakılmıştır. Değişkenlerde mevsimsel etki olduğundan yine aynı yöntem ile seriler mevsimsellikten arındırılmıştır. Veriler, T.C. Merkez Bankası EVDS sistemi, OECD ve Data Stream veri tabanlarından alınmıştır.

#### 5. BULGULAR

İlk olarak nedensellik analizinde kullanılacak değişkenlerin maksimum bütünleşme derecelerini belirlememiz gerekmektedir. Değişkenlerin bütünleşik derecelerini belirlemek için Augmented Dickey-Fuller (ADF), Phillips-Perron (PP), Kwiatkowski vd. (KPSS) birim kök testleri uygulanmış ve sonuçlar Tablo 2'de verilmiştir.

Tablo 2. Birim Kök Testi Sonuçları

Değişkenler	ADF	PP	KPSS
$x$	-2.486 (4)	-2.347 [9]	0.843 [6]*
$\Delta x$	-6.559 (3)*	-11.118 [15]*	0.180 [17]
$m$	-2.453 (1)	-1.924 [3]	0.845 [6]*

$\Delta m$	-5.771 (2)*	-6.576 [6]*	0.051 [3]
$gdp$	-0.146 (1)	-0.153 [2]	1.205 [6]*
$\Delta gdp$	-10.713 (0)*	-10.683 [3]*	0.147 [2]

Not: \*, \*\* ve \*\*\* sırasıyla; %1, %5 ve %10 düzeyinde anlamlılığı göstermektedir. Parantez içindeki değer tekrarlamalı t-istatistiği kullanılarak belirlenmiş uygun gecikme uzunluklarını, köşeli parantez içindeki değer ise Bartlett-Kernel kullanılarak belirlenmiş bant genişliğini göstermektedir.

Tablo 2'den izlenebileceği gibi birim kök testi sonuçlarına göre, ele alınan serilerin durağan olmadıkları, birinci farkları alındığında durağan hale geldikleri tespit edilmiştir. Hacker ve Hatemi-J (2012) tarafından önerilen bootstrap nedensellik testi sonuçları Tablo 3'te verilmiştir.

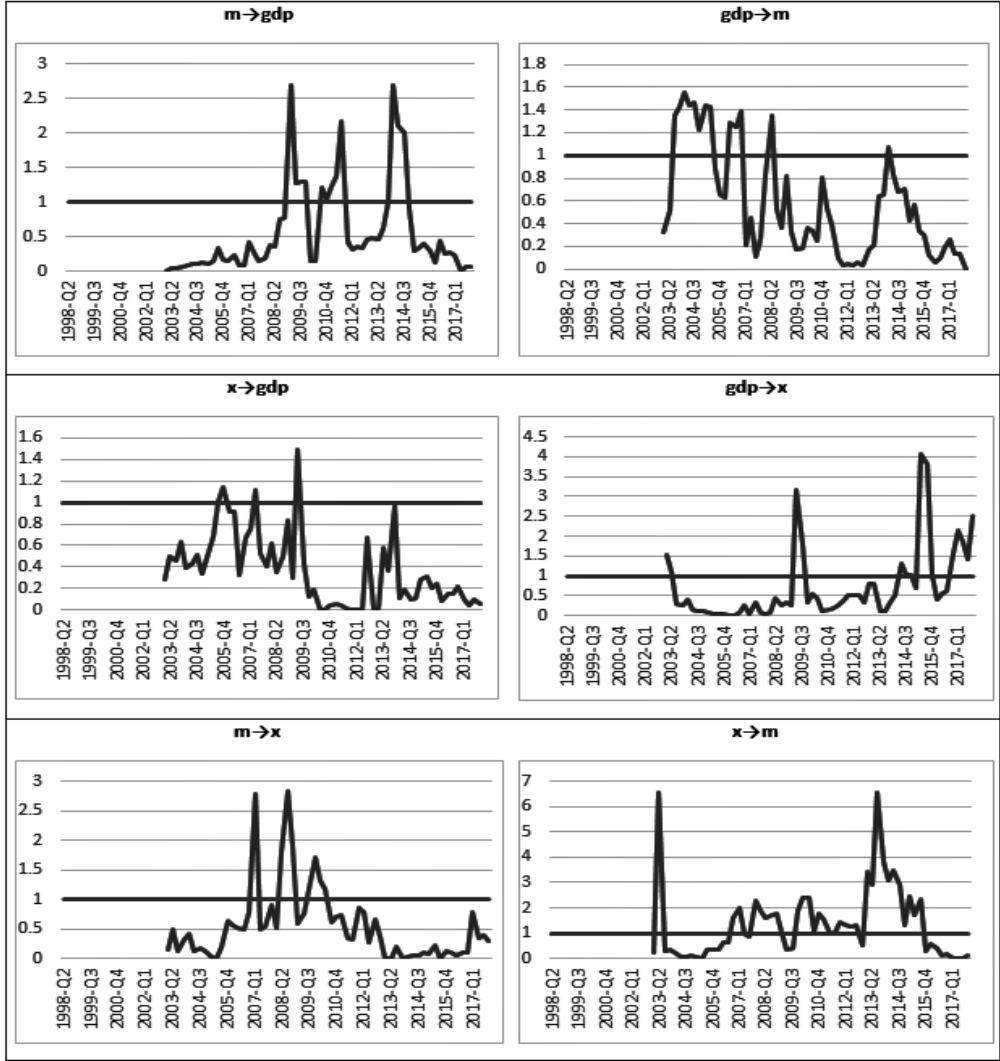
**Tablo 3. Hacker ve Hatemi-J (2012) Bootstrap Nedensellik Testi Sonuçları**

Model	MWALD	$p$	Kritik Değerler		
			1%	5%	10%
$x \rightarrow gdp$	1.279	1	7.841	4.134	2.806
$gdp \rightarrow x$	0.038	1	7.805	4.147	2.815
$m \rightarrow gdp$	0.229	1	7.196	4.069	2.754
$gdp \rightarrow m$	0.025	1	7.230	4.085	2.854
$x \rightarrow m$	1.099	1	7.083	4.014	2.866
$m \rightarrow x$	0.899	1	7.238	4.063	2.870

Not: Bootstrap kritik değerleri 10.000 döngüyle elde edilmiştir. Uygun gecikme uzunluğu HJC kriterine göre belirlenmiştir.

Tablodan görüldüğü üzere tüm değişkenler için MWALD test istatistiği bootstrap kritik değerlerinden küçük olduğu için değişkenler arasında nedensellik ilişkisinin bulunmadığını belirten boş hipotez reddedilememektedir. Bu nedenle değişkenler arasında nedensellik ilişkisi bulunamamıştır. Şekil 1'de ise zamanla değişen nedensellik testi sonuçları görülmektedir.

Tablo 3'te Hacker ve Hatemi-J (2012) bootstrap nedensellik analizinde değişkenler arasında nedensellik ilişkisi bulunamazken, Şekil 1 ile gösterilen zamanla değişen nedensellik analizlerinde tüm değişkenler arasında belirli dönemlerde nedensellik ilişkisine rastlanmıştır. '1' çizgisinin üzeri nedensellik ilişkisinin olduğunu gösterirken altı ise nedensellik ilişkisinin olmadığı anlamına gelmektedir. İthalat, ihracat ve büyüme arasındaki zamanla değişen nedensellik analizleri 2003, 2007, 2008, 2010, 2012 ve 2014 yılları arasında yoğunlaşmaktadır. Bu nedensellik ilişkilerinin kriz dönemi sonrası toparlanma, siyasi istikrar ile ekonomideki olumlu beklentiler ve konjonktürel etkilerden kaynaklandığı düşünülmektedir.



Şekil 1. Zamanla Değişen Nedensellik Testi Sonuçları

## 6. SONUÇ

Türkiye'nin son dönemlerde ihracata dayalı büyüme stratejisinin ve devlet tarafından sağlanan desteklerin etkisi ile ihracatını büyük oranda artırmıştır. Fakat bu artışa karşılık dış ticaret açığında da artış görülmektedir. Elbette ki bunun en büyük nedeni ham madde ve aramalı girdilerinin ithal edilmesidir. Ayrıca 1994, 2001 ve 2008 yıllarında yaşanan krizler ve AB'ye uyum sürecinde uygulamaya konulan bazı ortak gümrük tarifeleri Türkiye ekonomisinde ithalat, ihracat ve büyüme arasındaki ilişkiyi belirlemede anlamlı sonuçlar veremeyecektir. Bu çalışmada ihracat, ithalat ve büyüme arasındaki ilişki Hacker ve Hatemi-J (2012) bootstrap nedensellik analizi ve zamanla değişen bootstrap nedensellik analizi ile incelenmiştir. Hacker

ve Hatemi-J (2012) nedensellik analizinde değişkenler arasında bir nedensellik ilişkisi bulunamazken zamanla değişen nedensellik analizinde tüm değişkenler arasında belirli dönemlerde nedensellik ilişkisinin olduğu sonucuna varılmıştır. Bu durum değişkenler arasındaki nedensellik ilişkisinin zamana bağlı olarak değişebileceği varsayımını ortaya koymaktadır. Zamanla değişen nedensellik testi, Türkiye için ihracata dayalı büyüme ve ithalata dayalı büyüme hipotezleri için nedensellik çıkarımlarının zaman içinde istikrarsız olduğunu göstermektedir. Yani, tam örneğe dayanan nedensellik testi sonucu iyi bir rehber değildir. Ayrıca zamanla değişen nedensellik testi sonuçlarına göre Türkiye için ihracata dayalı büyüme hipotezinin geçerliliği %93 sıklıkta; ithalata dayalı büyüme hipotezinin geçerliliği ise %78 sıklıkta reddedilmektedir. Bu sonuçların ışığında ithalata dayalı büyüme stratejisi ihracata yönelik stratejiden küçük bir farkla öndedir. Fakat bu fark politika seçimini belirleyecek düzeyde değildir. Sonuç olarak Türkiye’de ihracata ve ithalata dayalı büyüme stratejilerinin ele alınan dönem itibarıyla etkin olmadığı görülmektedir. Bu durumun Türkiye’deki ihracatın ithalata bağlı olması ve ihraç edilen mal ve hizmetlerin yüksek katma değere sahip olmamasından kaynaklandığı düşünülmektedir. Bu nedenle ihraç mallarında yüksek kalite ve markalaşma toplam ihracat gelirlerini artırarak hammadde ithalatından kaynaklı kayıpları en aza indirebilecektir. Ayrıca uzun vade hammaddesi yurtiçinde temin edilebilen ürünlerin üretim ve ihracatı teşvik edilmelidir.

## KAYNAKÇA

- AĞAYEV, S. (2011). “İhracat ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: 12 Geçiş Ekonomisi Örneğinde Panel Eşitlik ve Panel Nedensellik Analizleri”. Ege Akademik Bakış, Cilt. 11, No. 2: 241-254.
- AWOKUSE, T. O. (2007). “Causality between Exports, Imports, and Economic Growth: Evidence from Transition Economies”. Economics Letters, Cilt. 94, No. 3: 389-395.
- BALASSA, B. (1978). “Exports and Economic Growth: Further Evidence”. Journal of Development Economics, Cilt. 5, No. 2: 181-189.
- BHAGWATI, J. N. (1988). “Export-Promoting Trade Strategy: Issues and Evidence”. The World Bank Research Observer, 27-57.
- EE, C. Y. (2016). “Export-led Growth Hypothesis: Empirical Evidence from Selected Sub-Saharan African Countries”. Procedia Economics and Finance, Cilt. 35: 232-240.
- FEDER, G. (1983). “On Exports and Economic Growth”. Journal of Development Economics, Cilt. 12, No.1-2: 59-73.
- FURUOKA, F. (2007). “Econometric Analysis of the Export-led Growth Hypothesis: Evidence for BIMP-EAGA Countries”. Philippine Journal of Development, Cilt. 34, No. 2: 25-42.
- GERNİ, C., EMSEN, Ö. SELÇUK, D. M. K. (2008). “İthalata Dayalı İhracat ve Ekonomik Büyüme: 1980-2006 Türkiye Deneyimi”. Dokuz Eylül Üniversitesi, Cilt. 2: 20-22.
- GÖKMENOĞLU, K. K. SEHNAZ, Z. TASPINAR, N. (2015). “The Export-led Growth: A Case Study of Costa Rica”. Procedia Economics and Finance, Cilt. 25: 471-477.



- GRANGER, C. WJ. (1969). "Investigating Causal Relations by Econometric Models and Cross-Spectral Methods". *Econometrica: Journal of the Econometric Society*: 424-438.
- GROSSMAN, G. M. HELPMAN, E. (1991). "Trade, Knowledge Spillovers, and Growth". *European Economic Review*, Cilt. 35, No. 2-3: 517-526.
- GÜL, E. KAMACI, A. (2012). "Dış Ticaretin Büyüme Üzerine Etkileri: Bir Panel Veri Analizi". *Journal of Alanya Faculty of Business/Alanya İşletme Fakültesi Dergisi*, Cilt. 4, No. 3.
- HACKER, R. S. HATEMI-J, A. (2006). "Tests for Causality between Integrated Variables Using Asymptotic and Bootstrap Distributions: Theory and Application". *Applied Economics*, Cilt. 38, No. 13: 1489-1500.
- HACKER, R. S. HATEMI-J, A. (2012). "A Bootstrap Test for Causality with Endogenous Lag Length Choice: Theory and Application in Finance". *Journal of Economic Studies*, Cilt. 39, No. 2: 144-160.
- HATEMI-J, A. (2003). "A New Method to Choose Optimal Lag Order in Stable and Unstable VAR Models". *Applied Economics Letters*, Cilt. 10, No. 3: 135-137.
- HATEMI-J, A. (2008). "Tests for Cointegration with Two Unknown Regime Shifts with an Application to Financial Market Integration". *Empirical Economics*, Cilt. 35, No. 3: 497-505.
- HATEMI-J, A. (2012). "Asymmetric Causality Tests with an Application". *Empirical Economics*, Cilt. 43, No. 1: 447-456.
- KOÇYİĞİT, A. BAYAT, T. KAYHAN, S. ŞENTÜRK, M. (2015). "Short and Long Term Validity of Export-Led Growth Hypothesis in BRICS-T Countries: A Frequency Domain Causality Approach". *Journal of Asian Development Studies*, Cilt. 3, No. 4: 117-129.
- KONSTANTAKOPOULOU, I. (2016). "New Evidence on the Export-led-growth Hypothesis in the Southern Euro-zone Countries (1960-2014)". *Economics Bulletin*, Cilt. 36, No. 1: 429-439.
- KRUEGER, A. O. (1990). "Asian Trade and Growth Lessons". *The American Economic Review*, Cilt. 80, No. 2: 108-112.
- HELPMAN, E. KRUGMAN, P. R. (1985). *Market Structure and Foreign Trade: Increasing Returns, Imperfect Competition, and the International Economy*, MIT Press.
- KUNST, R. M. MARIN, D. (1989). "On Exports and Productivity: A Causal Analysis". *The Review of Economics and Statistics*: 699-703.
- LAWRENCE, R. Z.; WEINSTEIN, D. E. (2001). "Trade and Growth: Import-led or Export-led? Evidence from Japan and Korea". *Rethinking the East Asian Miracle*: 379-408.
- LIM, S. Y. H., CHONG, M. (2013). "Nonlinearity in ASEAN-5 Export-led Growth Model: Empirical Evidence from Nonparametric Approach". *Economic Modelling*, Cilt. 32: 136-145.

- MARIN, D. (1992). "Is the Export-led Growth Hypothesis Valid for Industrialized Countries?". *The Review of Economics and Statistics*: 678-688.
- PISTORESI, B. RINALDI, A. (2012). "Exports, Imports and Growth: New Evidence on Italy: 1863–2004". *Explorations in Economic History*, Cilt. 49, No. 2: 241-254.
- SABOGAL, J. S. HATEMI-J, A. CAYÓN-FALLON, E. (2016). "A Test of the Efficient Market Hypothesis with Regard to the Exchange Rates and the Yield to Maturity in Colombia". *WSEAS Transactions on Business and Economics*, Cilt. 13: 321-329.
- SAĞLAM, Y. EGELİ, H. A. (2015). "İhracata Dayalı Büyüme Hipotezi: Türkiye Örneği". *Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, Cilt. 17, No. 4: 517-530.
- SANDALCILAR, A. R. (2012). "BRIC Ülkelerinde Ekonomik Büyüme ve İhracat Arasındaki İlişki: Panel Eşbütünleşme ve Panel Nedensellik". *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, Cilt. 17, No. 1.
- TANG, C. F. (2013). "A Revisitation of the Export-led Growth Hypothesis in Malaysia Using the Leveraged Bootstrap Simulation and Rolling Causality Techniques". *Journal of Applied Statistics*, Cilt. 40, No. 11: 2332-2340.
- TANG, C. F. LAI, Y. W. ÖZTURK, İ. (2015). "How Stable is the Export-led Growth Hypothesis? Evidence from Asia's Four Little Dragons". *Economic Modelling*, Cilt. 44: 229-235.
- VERNON, R. (1992). "International Investment and International Trade in the Product Cycle". In *International Economic Policies and Their Theoretical Foundations (Second Edition)*: 415-435.
- YAPRAKLI, S. (2007). "İhracat ile Ekonomik Büyüme Arasındaki Nedensellik: Türkiye Üzerine Ekonometrik Bir Analiz". *Middle East Technical University Studies in Development*, Cilt. 34, No. 1.
- YILDIZ, E. B.; BERBER, M. (2011). "İthalata Dayalı Büyüme: 1989–2007 Türkiye Örneği". *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, Cilt. 25.
- YILMAZER, M. (2010). "Doğrudan Yabancı Yatırımlar, Dış Ticaret ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: Türkiye Üzerine Bir Deneme". *Celal Bayar Üniversitesi SBE, Sosyal Bilimler Dergisi*, Cilt. 8, No. 1: 241-260.
- YILANCI, V. BOZOKLU, Ş. (2014). "Türk Sermaye Piyasasında Fiyat ve İşlem Hacmi İlişkisi: Zamanla Değişen Asimetrik Nedensellik Analizi". *Ege Academic Review*, Cilt. 14, No. 2.

# Tüketici Davranışında Bir Fikir Lideri Olarak Influencerlar<sup>1</sup>

(Araştırma Makalesi)

*Influencers as Opinion Leaders in Consumer Behaviour*

Doi: 10.29023/alanyaakademik.881073

**Fikret YAMAN**

Doç.Dr., Afyon Kocatepe Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Uluslararası Ticaret ve Finansman

[fyaman@aku.edu.tr](mailto:fyaman@aku.edu.tr)

ORCID No: 0000-0002-5341-6603

**Bu makaleye atıfta bulunmak için:** Yaman, F. (2021). "Tüketici Davranışında Bir Fikir Lideri Olarak Influencerlar". *Alanya Akademik Bakış*, 5(2), Sayfa No.953-970.

## ÖZET

### Anahtar kelimeler:

Influencer,  
Fikir Lideri,  
Tüketici,  
Tüketici Davranışı

Makale Geliş Tarihi:

15.02.2021

Kabul Tarihi:

06.04.2021

Günümüzde rekabetin ve ürün çeşitliliğinin artması, işletmeler için; tüketici ve onun sergilediği davranışları daha da önemli hale getirmiştir. Tüketici, bu davranışlarında çeşitli kişi ve faktörlerden etkilenmektedir. Aile, arkadaş çevresi ve fikir liderleri bu etkileycilerin başında gelmektedir. Son zamanlarda sosyal medya platformlarının kullanımının ve etkileyciliğinin artması, tüketici davranışlarında bir fikir lideri olarak influencerları ön plana çıkarmıştır. Influencerlar; mal, hizmet ya da fikirlerle ilgili deneyimlerini tüketicilerle paylaşarak onları etkileyebilmektedirler. Çalışmada 500 kişiye kolayda örnekleme yöntemiyle online anket uygulanmış ve toplanan veriler analiz edilmiştir. Çalışmanın amacı, tüketici davranışında influencerların tüketiciler tarafından bir fikir lideri olarak görülüp görülmediğini tespit etmektir. Çalışmada sosyal medya kullanıcıları olan tüketicilerin influencerları bir fikir lideri olarak gördükleri ve bunun tüketicilerin yaş, eğitim, cinsiyet, gelir düzeyi gibi demografik özelliklerine göre farklılaştığı sonucuna ulaşılmıştır.

## ABSTRACT

### Keywords:

Influencer,  
Opinion Leader,  
Consumer,  
Consumer Behaviour

At the present time, the increasing of competition and product range make consumers and their behaviours more important for businesses. The consumer is influenced by a variety of individuals and factors, primarily family, circle of friends, and opinion leaders in his or her behaviors. Recently, the increase in the use and impressiveness of social media platforms has brought influencers to the fore as opinion leaders in consumer behavior. Influencers able to affect consumers by sharing own experiences about goods, services and ideas. In this study, online survey was conducted to 500 participants with convenience sampling method and the collected data was analyzed. The aim of the study is to determine whether influencers are seen as opinion leaders by consumers in consumer behavior. In this

<sup>1</sup> Bu çalışma, Afyon Kocatepe Üniversitesi Sosyal ve Beşeri Bilimler Bilimsel Araştırma ve Yayın Etik Kurulu'nun 18.09.2020 tarih ve 2020/149 sayılı kararınca "Etik Kurul Onayı" alınarak ve katılımcılara araştırma hakkında gerekli bilgilendirmeler yapılarak tamamlanmıştır.

*study, it is extrapolated that consumers who are social media users consider influencers as an opinion leader and this consideration differs according to consumers demographic characteristics such as age, education, gender and income level.*

---

## 1.GİRİŞ

Gelişen teknoloji, insanların sosyalleşme çabaları ve mecralardaki artış hayatımıza yeni kavramların girmesine neden olmaktadır. Tüketici ihtiyaç ve isteklerinin neler olduğunu bilmek işletmeler için mal ya da hizmetlerini pazarlamak bakımından çok önemlidir. İşletmeler tutundurma faaliyetleri kapsamında tüketicilere ulaşmakta ve satın alma davranışı göstermeleri için onları teşvik etmektedirler. Bunu yaparken de son zamanlarda sosyal medyada bazı kişilerin yardımını almaktadırlar.

Sosyal medya özellikle son on yılda gencinden yaşlısına hayatımızda çok önem arz eden bir araç haline gelmiştir. Sadece arkadaşlar, akrabalar ya da işletmelerle diyaloga geçmek için değil aynı zamanda işletmeler ve ürünleri hakkında bilgi edinmek için de sosyal medya tüketicilere farklı alternatifler sunmaktadır.

Tüketicilerin satın alma davranışlarında geçmişten günümüze birçok kişinin etkisi olmuştur. Aileler, arkadaşlar, toplumda fikir lideri olarak benimsenmiş kişiler bunlara en iyi örneklerdir. Son yıllarda influencer adı verilen fikir liderleri de tüketici davranışında önemli bir rol üstlenmektedir. Fikir lideri aynı zamanda kanaat önderi olarak da adlandırılabilir. Influencerlar son zamanlarda sosyal medya kullanıcıları için birer kanaat önderi olmuş durumdadırlar. Influencer kelimesinin Türkçe karşılığı “etkileyici” demektir. Pazarlama literatüründe bu isimle kullanıldığı için çalışmada da bu isim üzerinden hareket edilmiştir.

Influencerlar bazen işletme ile birlikte bazen de herkesten bağımsız biçimde sosyal medya üzerinden tüketicilerin davranışlarına yönelik olarak olumlu ya da olumsuz etkiler sergileyebilmektedirler.

Bu çalışmada da influencerların tüketici davranışı üzerinde demografik değişkenlere göre farklılık gösterip göstermediği araştırılmıştır.

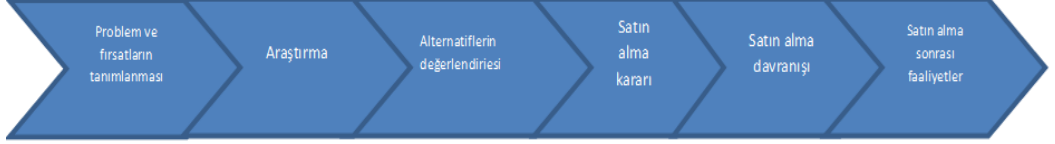
## 2. TÜKETİCİ DAVRANIŞI

Bireysel ya da hane halkının istek ve ihtiyaçları doğrultusunda mal, hizmet ya da fikirler satın alan ya da satın alma kapasitesinde olan gerçek kişilere tüketici adı verilir (İslamoğlu ve Altunışık, 2008:5).

Tüketici davranışı; mal ve hizmetlerin edinilmesi, değerlendirilmesi, kullanımı ve elden çıkarılmasındaki karar süreci ve fiziksel aktivitelerdir. Bu tanımda açıkça tüketici davranışında dikkat çeken şeyin sadece mal ve hizmet alımı olmadığı, sürecin mallar satın alınmadan çok önce başladığı belirtilmiştir. Tüketici davranışında, tüketicinin zihninde bir satın alma süreci başlar ve bu da görece avantaj ve dezavantajları ile tüketicinin ürün alternatifleri arasında seçim yapmasını sağlar (Khan, 2006:4).

Tüketici davranışlarında dört boyut vardır. Bunlar; kişisel özellikler, psikolojik özellikler, sosyal özellikler ve kültürel özelliklerdir (Lakshmi, 2016: 61).

Son elli yılda tüketici davranışı, sosyal bilim araştırmacıları için önemli bir ilgi alanı olmuştur. Toplumdaki, ekonomideki ve teknolojideki değişiklikler tüketicilerin davranış biçimini etkilediği için, tüketici davranışına ilişkin literatür çeşitli ve kapsamlıdır (Peighambari v.d., 2016:1).



**Şekil 1. Tüketici Davranışı Sürecinin Aşamaları**

*Kaynak: Köylüoğlu v.d., 2018: 318.*

Tüketici davranış süreci altı aşamadan oluşmaktadır. İlk aşamada tüketici, problem ve fırsatları tanımlar. Yani ihtiyaç ve isteklerinin neler olduğunu belirler. İstek ve ihtiyaçlarını belirleyen tüketici daha sonra bunlar ile ilgili araştırma yapar. Araştırma sonrası alternatifleri belirleyerek satın alma kararı verir. Satın alma davranışını gerçekleştiren tüketici, satın alma sonrasında da memnuniyet ya da memnuniyetsizliğini belirleyerek davranış sürecini tamamlar. Örneğin, iş yerine ulaşımında zorluk yaşayan birey bir otomobile ihtiyacının olduğunu düşünür. Otomobil almaya karar verdikten sonra otomobillerle ilgili bir araştırma yapar. Otomobil markaları arasındaki alternatifleri belirler. Bu otomobiller arasından birini satın almaya karar verir. Karar verdiği otomobili satın alan tüketici, araca dair memnuniyet ya da memnuniyetsizliğini dile getirerek davranış sürecini bitirir.

Çoğu akademisyen ve uygulayıcı, pazarlamacının kontrolü ve etkisinin haricinde demografik, sosyal, ekonomik, kültürel, psikolojik ve diğer kişisel faktörlerin de tüketicinin satın alma kararı üzerinde büyük bir etkiye sahip olduğunu düşünmektedir (Constantinides, 2004:111).

Pazarlama ekibinin müşterilerin satın alma sürecini ve satın alma kararını etkileyen faktörleri anlaması önemlidir. Arka planda müşterileri nihai karara götürmede önemli olan birkaç faktör bulunmaktadır (Auf v.d.,2018:178). Fikir liderleri de bu faktörlerden bir tanesidir. Günümüzün fikir liderleri ise, sosyal medyadaki influencerlardır.

Tüketici davranışları; bilişsel ve davranışsal olarak iki yaklaşımı barındırır. Bilişsel olarak tüketicileri ikna etmek isteyen işletmeler, reklam başta olmak üzere tutundurma karması öğelerini kullanırlar. Bilişsel yaklaşımda tüketicilerin düşünce, tutum ve inançları önemlidir. Başarılı reklam kampanyaları ile desteklenen duruma yönelik yaklaşım ise davranışsal yaklaşımdır (Özdemir v.d., 2016:4).

Tüketici davranışlarını etkileyen içsel ve dışsal değişkenler vardır. İçsel değişkenler, öğrenme, dikkat, ilgi, güdülenme, algılama, tutum, kişilik ve yaşam tarzı iken, dışsal değişkenler ise; demografik değişkenler, kültürel değişkenler, sosyal gruplar, referans grupları ve ailedir (İslamoğlu, 2003:54).

### 3. FİKİR LİDERİ OLARAK INFLUENCERLAR

Fikir liderliği; bir bireyin sosyal ağda etkileme yeteneğini ifade eder. Fikir liderleri, sosyal sistemler içerisindeki en etkili gruptur. Potansiyel tüketiciler bir ürün piyasaya yeni çıktığında ya da söz konusu ürüne aşına olmadıklarında, bu ürünü satın almayı yüksek risk ve

belirsizlikle ilişkilendirirler (Nunes v.d., 2018:58). Tüketicileri bu risk ve belirsizlikten kurtaran ise fikir liderleridir.

Fikir liderleri sosyal ağlarda diğer insanlardan daha etkilidirler. Kendilerini ev politikası, moda gibi belirli bir ilgi alanında uzman olarak görürler ve bu alanda kendilerinin tavsiyeleri istenir. Fikir liderleri bu alandaki bilgilerini başkalarına aktarırlar. Başkalarına aktardıkları bilgileri de az çok bilinçli olarak değiştirebilirler (Trepte ve Scherer, 2010:119).

Tüketiciler, uzman olmayan kaynaklardan çok fikir liderlerinden tavsiye alma ve bunlardan etkilenme eğilimindedirler. Bunun nedeni; fikir liderliğinin satın alma işleminin değerlendirilme aşamasında algılanan riski azaltmasıdır. Bir fikir liderinin mesajı arayanın satın alma kararında önemli bir etkiye sahiptir (Tejavibulya ve Eiamkanchanalai, 2011:14).

Fikir liderleri, başkalarının tutum ve davranışlarını biçimsel olmayan bir biçimde etkilemektedirler. Fikir liderlerinin işlevleri şunlardır (Odabaşı ve Barış, 2007: 278);

- Biçimsel olmayan liderlik özelliklerine sahip olmak,
- Ürün ile ilgili olarak kişileri olumlu ya da olumsuz bir biçimde etkilemek,
- Yeniliklerin kabulünde rol oynamak,
- Yaptıkları ile taklit edilmek.

Geçmişte bireylerin, insanlar üzerinde etki uyandırabileceği mecralar sayı ve erişim açısından sınırlı idi. Önceleri tanınabilmek için tanınmış bir şirkette statü sahibi ya da medya ve dergilerde geniş çapta yayınlanmış bir kişi olmak gerekiyordu. Gelişen teknoloji ile birlikte bir bilgisayar, telefon hattı ya da kablosuz bağlantıya erişmek artık insanları etkilemede yeterli duruma geldi (Brown ve Hayes, 2008:147). Bunun sonucu olarak influencer adı verilen bir meslek grubu ortaya çıktı. Günümüzde sosyal medyanın hızla gelişmesi ile birlikte birçok alanda insanların davranışlarını ve fikirlerini etkileyen influencerlar vardır.

Influencer; İngilizce nüfuz kelimesinden gelmektedir. Influencer; eylemleri ve eylemleri yoluyla başkalarını etkileyen kişi demektir. Influencer'ın statüsü ve popüleritesi belirleyici rol oynamaktadır. Influencer, yetkisi ve popülerliği sayesinde başkalarının fikirlerini ve davranışlarını etkileyebilir (Jahnke, 2018:4).

İlk defa sosyolog Stanley Milgram'ın ortaya attığı; küçük dünya fenomeni kavramı, bireylerin internet sayesinde iletişime geçmeleri ile birlikte güçlenmeye başlamıştır. Günümüzde önemi giderek artan sosyal medya; internet kullanıcılarının birbirleriyle çevrimiçi iletişim kurmalarını sağlayan, içerik paylaşımına ve kişisel yorumlara dayanan sosyal ağ siteleri olarak tanımlanabilir. Sosyal medyada temel amaç; bireyler, içerikler ve veriler arasında karşılıklı olarak etkileşim sağlamak ve bu etkileşimin bir sonucu olarak yeni iş olanakları, sosyal yapı ve teknolojik sunumlar ile dijital gelişimin sağlanmasıdır (Özdemir v.d., 2014:59).

Bireylerin deneyimlerini, etkinliklerini, fikirlerini, kullandıklarını, memnuniyet ya da memnuniyetsizliklerini paylaşmaları insanoğlunun birlikte yaşamaya başladığı andan itibaren devam eden bir süreçtir. Son yıllarda gerek internet gerekse teknolojik gelişmeler ve sosyal paylaşım mecralarındaki artışın bir sonucu olarak daha fazla içerik ve bilgi daha fazla insanla paylaşılır hale gelmiştir. Geçmişte geleneksel mecralarla birer alıcı olan bireyler, günümüzde birer yayıncı haline gelmişlerdir. Takipçi kazanmak, beğeni almak gibi nedenlerden dolayı

insanlar artık kendilerini birer yayın organı ya da yayın yönetmeni gibi görmektedirler (Şimşek,2013:215).

Son yıllarda sosyal paylaşım siteleri, her gün milyonlarca insan tarafından ziyaret edilen ve üye olunan son derece etkili bir reklam mecrası haline gelmiştir. Farklı uygulamalara izin veren özellikleri itibarıyla sosyal medya mecraları kişiler arası iletişimi güçlendirmekte ve bu sayede geniş bir kitleye ulaşmaktadır. Bu mecralar birçok amaçla kullanılmaktadır. İnsanlar ürün ve marka ile ilgili deneyimlerini, hikayelerini bu sitelerde paylaşmakta ve bu paylaşımlar aynı anda birçok kullanıcıya ulaşabilmektedir (Hacıfendioğlu, 2011:108).

Halkla ilişkilerle ilgili faaliyetlerde hedef kitleye örnek olarak özdeşlik sağlayan ve onların davranışlarına etki eden fikir liderleri; kültür, sanat, spor gibi alanlarda toplumu yönlendirebilmektedirler. Toplumu oluşturan bireylere tek tek ulaşmak yerine, toplum üzerinde etkisi olan fikir liderleri aracılığıyla harekete geçmek büyük kolaylıklar sağlamaktadır (Gültekin, 2005: 213).

Influencerlar, sosyal medya platformlarında etkili ve nitelikli takipçi kitlesi ile etkileşim içerisinde olan ve tüketicilere sunup tanıttıkları ürünün markalaşma sürecine ve tüketici satın alma davranışına destek olan reklam ajansı yönetimi çatısı altında çalışan kişi ya da gruplardır (Sartaş, 2018:66).

Tüketiciler, demografik özellikleri, yaşam tarzları ve kültürlerine uygun olarak farklı amaçlar için sosyal medya uygulamalarından yararlanmaktadır. Tüketiciler bu sosyal medya uygulamalarını ya diğer insanlarla iletişim kurabilmek ya da çeşitli markalar hakkında güvenebilecekleri yorumlar yapan kişilerle bağlantı sağlamak amacıyla kullanılmaktadır. Markalar hakkında yorumlar yapan kişilerle bağlantı kurma amacındaki tüketiciler yüksek takip sayısı olan influencerları daha güvenilir ve fikir lideri olarak görmektedirler. İşletmeler de bu nedenle influencerlarla işbirliği yapmayı tercih etmektedirler (Çanöz v.d., 2020:80).

Geleneksel fikir liderleriyle karşılaştırıldığında influencerlar sosyal medya platformları sayesinde tüketicilere daha geniş bir ulaşım imkanı sağlar ve ağızdan ağıza pazarlamada etkin uyarıcı görevini görürler (Gedik, 2020:366). Günümüzde sosyal medya sayesinde fikir liderleri influencer olarak konumlandırılmaktadır (Deniz, 2020:163).

**Tablo 1. Türkiye'nin En Etkili Influencerları**

<b>Influencer</b>	<b>Takipçi Sayısı</b>	<b>İnsanlar Üzerindeki Etki Gücü Skoru</b>
Danla BİLİC	4.8 milyon	9.90
Eylül ÖZTÜRK	2.9 milyon	9.85
Aykut ELMAS	5.1 milyon	9.85
Oğuzhan UĞUR	2.5 milyon	9.80
Yasemin Sakallıoğlu	3.8 milyon	9.77
Şeyda ERDOĞAN	1.3 milyon	9.73
Pelin AKİL	2.4 milyon	9.70

Duygu ÖZASLAN	1.7 milyon	9.70
Berkcan GÜVEN	3.1 milyon	9.68
Damla ALTUN	447 bin	9.65

Kaynak: <https://www.webtekno.com/influencer-ne-demek-h91000.html>

Yukarıdaki tabloda yer alan sıralama ve puanlar, CreaterDen Influencer Ajansı tarafından 2019 yılının genelini kapsayan araştırmanın sonuçlarına aittir. Puanlar, influencerların insanları ne ölçüde etkilediğini tespit eden sektörel metriklere göre hesaplanmıştır (<https://www.webtekno.com/influencer-ne-demek-h91000.html>) .

Tablo 1’de ülkemizdeki influencerların takipçi sayıları ve insanlar üzerindeki etki gücü skoru yer almaktadır. 2019 yılındaki bu araştırmaya göre; ülkemizde insanlar üzerinde en büyük etkiye sahip influencer, Danla Bilic’tir. Onu Eylül Öztürk ve Aykut Elmas takip etmektedir. Tabloya göre en fazla takip edilen influencer 5.1 milyon kişi ile Aykut Elmas’tır. Onu 4.8 milyon kişi ile Danla Bilic takip etmektedir.

#### 4. ARAŞTIRMA HAKKINDA GENEL BİLGİLER ve BULGULAR

Çalışmada veriler 2020 yılı Ekim ayında pandemi şartları göz önünde bulundurularak internet üzerinden, Google Form aracılığı ile online anket yöntemi kullanılarak toplanmıştır. Veri toplamada kullanılan anket formu 4’ü demografik soru, 2’si katılımcıların davranışlarına yönelik soru olmak üzere, tamamen katılmıyorum, katılmıyorum, fikrim yok/kararsızım, katılıyorum, tamamen katılıyorum şeklinde beşli ölçekte hazırlanmış 24 ifadeden oluşan toplam 30 sorudan oluşmaktadır. Ölçek; literatür taraması sonrasında oluşturulmuştur. Öncelikle 35 kişiden oluşan bir gruba pilot uygulama yapılmış ve anket formunda gerekli düzenlemeler yapılarak çalışmaya başlanmıştır. Araştırmanın anakütlesini Türkiye genelinde yaşayan tüketiciler oluşturmaktadır. Bu kişiler içinde kolayda örnekleme yöntemi ile Türkiye’nin farklı bölgelerinde yaşayan 500 kişiden toplanan veriler analize dahil edilmiştir. Araştırma sonuçlarını ülkemiz açısından genellemek doğru değildir. Ancak genel hakkında fikir vermesi ve bundan sonraki çalışmalara bir örnek teşkil etmesi bakımından önemlidir. Son yıllarda influencerlarla ilgili çalışmalarda artış gözlemlenmektedir. Bu çalışmada tüketicilerin farklı demografik özelliklerine göre daha çok hangi alanlarda faaliyet gösteren influencerları takip edip, onları fikir lideri olarak gördüklerinin tespit edilmesi çalışmanın özgünlüğünü ortaya koymaktadır. Araştırmada kullanılan soru formunun güvenilirliği test edilmiş ve soru formu güvenilir (Cronbach Alpha=0.81) bulunmuştur. Çalışmada tüketicilerin tutumlarını ölçmede t testi ve varyans analizinden yararlanılmıştır. Çalışma için etik kurul raporu; 18.09.2020 tarih ve 2020/149 karar numarası ile Afyon Kocatepe Üniversitesi Sosyal ve Beşeri Bilimleri Bilimsel Araştırma ve Yayın Etiği Kurulu’ndan alınmıştır. Bu rapor çalışma ile birlikte gönderilmiştir.

**Tablo 2. Katılımcıların Demografik Özellikleri**

CİNSİYETİNİZ	SAYI	%	YAŞINIZ	SAYI	%
Kadın	335	67.0	20 yaş ve altı	173	34.6
Erkek	165	33.0	21-30 yaş arası	273	54.6
EĞİTİM DURUMUNUZ	SAYI	%	31-40 yaş arası	25	5.0



İlkokul	5	1.0	41-50 yaş arası	19	3.8
Ortaokul	8	1.6	51-60 yaş arası	10	2.0
Lise	63	12.6	<b>GELİRİNİZ</b>	<b>SAYI</b>	<b>%</b>
Ön lisans	72	14.4	2325 TL ve altı	303	60.6
Lisans	309	61.8	2326-4000 TL arası	107	21.4
Lisansüstü	43	8.6	4001-6000 TL arası	58	11.6
			6001 TL ve üzeri	32	6.4
<b>TOPLAM</b>	500	100.0	<b>TOPLAM</b>	500	100.0

Tablo 2’de araştırmaya katılan bireylerin demografik özellikleri yer almaktadır. Cinsiyet araştırmalarda önemli bir değişkendir. Cinsiyet bireylerin tercihlerine yön vermektedir. Araştırmaya katılanların %67’si kadın, %33’ü ise erkektir. Araştırmalarda diğer bir önemli değişken ise yaşdır. Katılımcıların %54.6’sı 21-30 yaş aralığında, %34.6’sı da 20 yaş ve altında yer almaktadır. Eğitim de bireylerin davranışlarında etkili olan bir başka değişkendir. Katılımcıların %61.8’i lisans, %14.4’ü ise ön lisans mezunudur. Bireylerin tüketim davranışlarında en önemli belirleyicilerden biri olan gelir düzeyleri de bu tür araştırmalarda etkili olan değişkenlerdendir. Araştırmanın yapıldığı dönemdeki asgari ücret dikkate alınarak yapılan sınıflandırmalara göre katılımcıların % 60.6’sı 2325 TL ve altında gelire sahipken, % 21.4’ü ise 2326-4000 TL arasında gelire sahiptir.

**Tablo 3. Katılımcıların Takip Ettikleri Influencerların Faaliyet Gösterdikleri Alanlar**

ALAN	SAYI	%
Kişisel Bakım	147	29.4
Giyim	120	24.0
Gıda	29	5.8
Temizlik	15	3.0
Otomotiv	38	7.6
Kitap/Kırtasiye	61	12.2
Teknoloji	73	14.6
Diğer	17	3.4
<b>TOPLAM</b>	500	100.0

Katılımcıların hangi alandaki influencerları takip ettikleri Tablo 3’te yer almaktadır. Katılımcılar en çok %29.4 ile kişisel bakım, %24 ile giyim, % 14.6 ile teknoloji alanındaki influencerları takip ettiklerini ifade etmişlerdir.

**Tablo 4. Demografik özelliklere göre takip edilen influencer alanları**

DEMOGRAFİK ÖZELLİKLER	SINIFLANDIRMALAR	KİŞİSEL BAKIM	GİYİM	GIDA	TEMİZLİK	OTOMOTİV	KİTAP/ KIRTASIYE	TEKNOLOJİ	DİĞER
CİNSİYETİNİZ	Kadın	91.1	78.3	48.2	93.3	18.4	70.4	26.0	58.8
	Erkek	8.9	21.7	51.8	6.7	81.6	29.6	74.0	41.2
EĞİTİM DURUMU	İlkokul	2.7	0	3.4	0	0	0	0	0
	Ortaokul	2.0	0	3.4	0	5.3	1.6	1.4	0
	Lise	8.2	11.7	6.9	13.3	26.3	23.0	11.0	5.9
	Ön lisans	10.9	16.7	37.9	0	15.8	18.0	8.2	11.8
	Lisans	60.5	66.7	44.8	80.0	47.4	49.2	74.0	76.5
	Lisansüstü	15.6	5.0	3.4	6.7	5.3	8.2	5.5	5.9
YAŞ	20 yaş ve altı	34.0	42.5	37.9	33.3	34.2	32.8	23.3	35.2
	21-30 yaş arası	57.8	48.3	34.4	40	50.0	59	68.5	53
	31-40 yaş arası	5.4	3.3	6.9	0	7.8	4.9	5.4	5.8
	41-50 yaş arası	2.0	2.7	10.4	26.7	5.2	3.3	2.8	0
	51-60 yaş arası	0.8	3.3	10.4	0	2.8	0	0	5.8
GELİR	2325 TL ve altı	68.7	60.8	62.1	53.3	44.7	65.6	49.3	58.8
	2326-4000 TL arası	13.6	18.3	10.3	26.7	34.2	26.2	34.2	23.5
	4001-6000 TL arası	10.9	16.7	6.9	6.7	13.2	6.6	11.0	11.8
	6001 TL ve üzeri	6.8	4.2	20.7	13.3	7.9	1.6	5.5	5.9

Tablodaki veriler % şeklinde verilmiştir.

Tablo 4'te araştırmaya katılanların Tablo 3'te takip ettikleri influencer alanlarının demografik özelliklerine göre ayrıntıları yer almaktadır. Influencerların alanlarına göre araştırmanın bulguları şu şekildedir:

#### Kişisel bakım;

Katılımcıların %29.4'ü takip etmektedir. Kişisel bakım influencerlarını takip edenlerin %91.1'i kadın, %8.9'u erkektir. Eğitim düzeyleri açısından kişisel bakım alanındaki influencerları takip edenlerin %60.5'i lisans, %15.6'sı lisansüstü, %10.9'u ön lisans, %8.2'si lise, %2.7'si ilkokul, %2'si ise ortaokul mezunudur. Kişisel bakım alanındaki influencerları takip edenlerin %57.8'i 21-30 yaş arası, %34'ü 20 yaş ve altı, %5.4'ü 31-40 yaş arası, 41-50 yaş arası %2 ve 51-60 yaş arasında olanlar ise 0.8'dir. Kişisel bakım alanındaki influencerları takip edenlerin gelir düzeyi incelendiğinde ise; %68.7'sinin 2325 TL ve altındadır. %13.6'sı 2326-4000 TL arası, %10.9'u 4001-6000 TL arası, %6.8'i ise 6001 TL ve üzeri gelire

sahiptir. Kişisel bakım alanındaki influencerları daha çok takip edenler eğitim düzeyi yüksek, gelir düzeyi düşük, genç yaşta sosyal medya kullanıcısı kadın tüketicilerdir.

### **Giyim;**

Katılımcıların %24'ü takip etmektedir. Giyim influencerlarını takip edenlerin %78.3'ü kadın, %21.7'si ise erkektir. Eğitim durumu açısından giyim influencerlarını takip edenlerin %66,7'si lisans, %16.7'si ön lisans, %11.7'si lise, %5'i lisansüstü eğitim düzeyindedir. İlkokul ve ortaokul mezunları giyim sektöründeki influencerları takip etmemektedirler. Takipçilerin %48.3'ü 21-30 yaş arası, %42.5'i 20 yaş ve altı, %2.7'si 41-50 yaş arasındadır. 31-40 yaş arası ve 51-60 yaş arasındaki takipçiler ise %3.3'tür. 2325 TL ve altında gelir elde edenlerin %60.8'i, 2326-4000 TL arasında gelir elde edenlerin %18.3'ü, 4001-6000 TL arası gelir elde edenlerin 16.7'si ve 6001 TL ve üzerinde gelir elde edenlerin %4.2'si giyim sektöründeki influencerları takip etmektedirler. Giyim alanındaki influencerları daha çok eğitim düzeyi yüksek, gelir düzeyi düşük, sosyal medya kullanıcısı genç kadın tüketiciler takip etmektedirler.

### **Gıda;**

Katılımcıların %5.8'i takip etmektedir. Gıda influencerlarını takip edenlerin %48.2'si kadın, %51.8'i ise erkektir. Eğitim durumuna göre gıda influencerlarını takip edenler incelendiğinde takipçilerin %44.8'i lisans, %37.9'u ön lisans, %6.9'u lise mezundur. İlkokul, ortaokul ve lisansüstü eğitim düzeyindekilerin gıda influencerlarını takip etme oranı her biri için %3.4'tür. Gıda influencerlarını 20 yaş ve altındakilerin takibi %37.9, 21-30 yaş arasındakiler %34.4, 31-40 yaş arası %6.9'dur. 41-50 yaş arasındakiler ve 51-60 yaş arasındakilerin her biri için gıda influencerlarını takip etme oranı %10.4'tür. 2325 TL ve altındaki gelir düzeyinde olan katılımcıların %62.1'i gıda influencerlarını takip etmektedirler. Gelir düzeyine göre 6001 TL ve üzerinde gelir elde edenler %20.7, 2326-4000 TL arasında gelir elde edenler %10.3, 4001-6000 TL arasında gelir elde edenlerin %6.9'u gıda influencerlarını takip ettiklerini ifade etmişlerdir. Gıda alanındaki influencerları daha çok gelir düzeyi düşük, eğitim düzeyi yüksek, sosyal medya kullanıcısı genç erkek tüketiciler takip etmektedirler.

### **Temizlik;**

Katılımcıların %3'ü takip etmektedir. Temizlik influencerlarını takip edenlerin %93.3'ü kadın, %6.7'si erkektir. Temizlik sektöründeki influencerları takip edenlerin % 80'i lisans, %13.3'ü lise eğitim düzeyindedirler. Temizlik sektöründeki influencerları takip eden lisansüstü eğitim düzeyindekiler ise %6.7'dir. İlkokul, ortaokul ve ön lisans mezunları temizlik sektöründeki influencerları takip etmediklerini ifade etmişlerdir. 21-30 yaş arasındaki katılımcıların %40'ı temizlik sektöründeki influencerları takip ettiklerini ifade etmişlerdir. Temizlik sektöründeki influencerları takip eden 20 yaş ve altındakiler %33.3'tür. Temizlik sektöründeki influencerları takip edenlerin %26.7'si 41-50 yaş aralığındadır. 31-40 yaş arası ve 51-60 yaş arasındaki katılımcılardan temizlik sektöründeki influencerları takip eden yoktur. Temizlik sektöründeki influencerları takip edenlerin %53.3'ü 2325 TL ve altında gelir elde ettiklerini ifade etmişlerdir. Takipçilerin %26.7'si 2326-4000 TL arası gelir elde edenlerdir. 6001 TL ve üzeri gelir elde edenlerin %13.3'ü temizlik sektöründeki influencerları takip etmektedirler. Temizlik sektöründeki influencerları takip edenlerin %6.7'si ise 4001-6000 TL arasında gelir elde etmektedirler. Temizlik sektöründeki influencerları daha çok takip edenler eğitim düzeyi yüksek, gelir düzeyi düşük, sosyal medya kullanıcısı olan genç kadın tüketicilerdir.

### **Otomotiv;**

Katılımcıların %7.6'sı takip etmektedir. Otomotiv sektöründeki influencerları takip edenlerin %81.6'sı erkek, %18.4'ü ise kadındır. Otomotiv sektöründeki influencerları takip edenlerin %47.4'ü lisans, %26.3'ü lise, %15.8'i ön lisans eğitim düzeyindedirler. Ortaokul ve lisansüstü mezuniyet düzeyinde olanların her biri için %5.3'ü otomotiv sektöründeki influencerları takip etmektedirler. İlkokul mezunu katılımcılardan otomotiv sektöründeki influencerları takip eden bulunmamaktadır. Otomotiv sektöründeki influencerları takip edenlerin %50'si 21-30 yaş aralığında yer almaktadır. Katılımcılardan 20 yaş ve altındakiler %34.2 ile otomotive sektöründeki influencerları takip eden yaş kategorisinde ikinci sırada yer almaktadır. Otomotiv sektöründeki influencerları takip edenlerin %7.8'i 31-40 yaş arası, %5.2'si 41-50 yaş arası ve %2.8'i ise 51-60 yaş aralığında yer almaktadır. Otomotiv sektöründeki influencerları takip edenlerin %44.7'si 2325 TL ve altında gelire sahip iken, %34.2'si 2326-4000 TL arası, %13.2'si 4001-6000 TL arası gelire sahiptirler. 6001 TL ve üzerindekiilerin %7.9' u otomotiv sektöründeki influencerları takip ettiklerini ifade etmişlerdir. Otomotiv sektöründeki influencerları daha çok eğitim düzeyi yüksek, gelir düzeyi düşük genç erkekler takip etmektedir.

### **Kitap/kırtasiye;**

Katılımcıların %12.2'si takip etmektedir. Kitap/kırtasiye sektöründeki influencerları takip edenlerin %70.4'ü kadın, %29.6'sı ise erkektir. Eğitim durumları incelendiğinde takipçilerin %49.2'si lisans, %23'ü lise, %18'i ön lisans, %8.2'si lisansüstü, %1.6'ı ortaokul mezunudur. Kitap/kırtasiye alanındaki influencerları ilkököl mezunu katılımcılar takip etmediklerini ifade etmişlerdir. Kitap/kırtasiye alanındaki influencerları takip edenlerin %59'u 21-30 yaş aralığında, %32.8'i 20 yaş ve altında, %4.9'u 31-40 yaş aralığında, %3.3'ü 41-50 yaş aralığında yer almaktadır. 51-60 yaş arasında, kitap/kırtasiye alanındaki influencerları takip eden bulunmamaktadır. Kitap/kırtasiye sektöründeki influencerları takip edenlerin %65.6'sı 2325 TL ve altında gelire sahip olanlardır. %26.2'si 2326-4000 TL gelir aralığında olanlardır. 4001-6000 TL arasında gelir elde eden kitap/kırtasiye influencerlarını takip edenler %6.6'dır. Kitap/kırtasiye influencerlarını takip edenlerin %1.6'sı ise 6001 TL ve üzerinde gelir elde eden katılımcılardır. Kitap/kırtasiye alanındaki influencerları takip eden eğitim düzeyi yüksek, genç, gelir düzeyi düşük olan sosyal medya kullanıcısı kadın tüketicilerdir.

### **Teknoloji;**

Katılımcıların %14.6'sı takip etmektedir. Teknoloji sektöründeki influencerları takip edenlerin %74'ü erkek, %26'sı erkektir. Lisans eğitim düzeyinde teknoloji alanındaki influencerları takip edenler %74'tür. Takipçilerin %11'i lise, %8.2'si ön lisans, %5.5'i lisansüstü, %1.4'ü ortaokul mezunudur. İlkokul mezunları teknoloji alanındaki influencerları takip etmemektedirler. Teknoloji sektöründeki influencerları takip edenlerin %68.5'i 21-30 yaş aralığında, %23.3'ü 20 yaş ve altında, %5.4'ü 31-40 yaş aralığında, % 2.8'i 41-50 yaş aralığında yer almaktadır. 51-60 yaş aralığındaki katılımcılar teknoloji alanındaki influencerları takip etmediklerini ifade etmişlerdir. Teknoloji sektöründeki influencerları takip edenlerin %49.3'ü 2325 TL ve altında gelir düzeyinde olanlardır. Takipçilerin %34.2'si, 2326-4000 TL aralığında, %11'i 4001-6000 TL aralığında, %5.5'i de 6001 TL ve üzerinde gelir elde ettiklerini ifade etmişlerdir. Teknoloji alanındaki influencerları daha çok gelir düzeyi düşük, eğitim düzeyi yüksek genç yaşta erkek sosyal medya kullanıcısı tüketiciler takip etmektedirler.

**Diğer;**

Diğer seçeneğini seçen genel katılımcılar içerisinde %3.4 olan katılımcılar; hobi, kişisel gelişim, eğitim, spor gibi alanlardaki influencerları takip ettiklerini ifade etmişlerdir. Diğer seçeneğini tercih eden takipçilerin %58.8'i kadın, %41.2'si erkektir. Diğer seçeneğini eğitim düzeylerine göre tercih edenlerin %76.5'i lisans, %11.8'i ön lisans, %5.9'u lise, %5.9'u lisansüstü eğitim düzeyindedirler. İlkokul ve ortaokul mezunları diğer seçeneğini tercih etmemişlerdir. Diğer seçeneğini tercih edenlerin %53'ü 21-30 yaş arasında, %35.2'si 20 yaş ve altında, %5.8'i 31-40 yaş arası, %5.8'i 51-60 yaş arasında yer almaktadır. 41-50 yaş aralığındaki katılımcılar diğer seçeneğini tercih etmemişlerdir. Diğer seçeneğini tercih eden takipçilerin %58.8'i 2325 TL ve altında gelir elde ettiklerini, %23.5'i 2326-4000 TL, %11.8'i 4001-6000 TL arasında, %5.9'u da 6001 TL ve üzeri gelir elde ettiklerini ifade etmişlerdir. Diğer alanlardaki influencerları takip edenler sosyal medya kullanıcısı eğitim düzeyi yüksek, genç, gelir düzeyi düşük kadın tüketicilerdir.

**Tablo 5. Katılımcıların Takip Ettikleri Influencer Sayısı**

TAKİP SAYISI	SAYI	%
1	101	20.2
2-4 ARASI	209	41.8
5-7 ARASI	92	18.4
8-10 ARASI	37	7.4
10'DAN FAZLA	61	12.2
<b>TOPLAM</b>	500	100.0

Katılımcılara takip ettikleri influencer sayısı sorulmuş ve Tablo 5'teki sonuçlara ulaşılmıştır. Katılımcıların %41.8'i 2-4 arasında influencer takip ettiklerini, %20.2'si ise en az 1 influencer takip ettiklerini belirtmişlerdir. Tablo 5'e göre katılımcıların %79.8'i 2 ve daha fazla sayıda influencerı takip etmektedirler. Bu oran sosyal medya alanındaki influencerların ne kadar önemli olduğunun bir göstergesidir.

**Tablo 6. Demografik Özelliklere Göre Takip Edilen Influencer Sayıları**

DEMOGRAFİK ÖZELLİKLER	SINIFLANDIRMALAR	En az 1	2-4 arası	5-7 arası	8-10 arası	10'dan fazla
CİNSİYETİNİZ	Kadın	20.6	40.9	16.1	9.0	13.4
	Erkek	19.4	43.6	23.0	4.2	9.7
EĞİTİM DURUMU	İlkokul	20.0	40.0	40.0	0.0	0.0
	Ortaokul	25.0	12.5	12.5	25.0	25.0
	Lise	15.9	34.9	23.8	4.8	20.6
	Ön lisans	25.0	41.7	16.7	4.2	12.5
	Lisans	20.4	42.7	16.5	9.4	11.0
	Lisansüstü	16.3	51.2	25.6	0.0	7.0
	20 yaş ve altı	20.2	41.8	18.4	7.4	12.2

<b>YAŞ</b>	<b>21-30 yaş arası</b>	18.7	44.3	22.3	4.8	9.9
	<b>31-40 yaş arası</b>	8.0	40.0	4.0	12.0	36.0
	<b>41-50 yaş arası</b>	31.6	42.1	5.3	10.5	10.5
	<b>51-60 yaş arası</b>	20.0	50.0	20.0	0.0	10.0
<b>GELİR</b>	<b>2325 TL ve altı</b>	25.4	39.6	15.2	6.9	12.9
	<b>2326-4000 TL arası</b>	11.2	48.6	27.1	6.5	6.5
	<b>4001-6000 TL arası</b>	17.2	37.9	19.0	12.1	13.8
	<b>6001 TL ve üzeri</b>	6.3	46.9	18.8	6.3	21.9
Tablodaki veriler % şeklinde verilmiştir.						

Tablo 6'da Tablo 2'deki demografik özelliklere göre takip edilen influencer sayıları yer almaktadır. Örneğin Tablo 2'deki cinsiyet değişkenine göre kadınların %67'sinin %100, erkeklerin %33'ünün %100 üzerinden değerlendirilmesi tablo 6'da istatistiki olarak yorumlanmıştır. Diğer değişkenler için de aynı durum söz konusudur. En az 1 influencer takip ederim tercihini seçen katılımcılardan en fazla 41-50 yaş arasındaki katılımcılardır. 41-50 yaş aralığında en az 1 influencer takip eden katılımcılar %31.6'dır. 2-4 arası influencer takip eden katılımcıların %51.2'si lisansüstü, %50'si 51-60 yaş arası, %46.9'u 6001 TL ve üzeri gelir elde edenlerdir. 5-7 arasında influencer takip eden katılımcıların %40'ı ilköğretim mezunu, %27.1'i 2326-4000 TL arası geliri olan katılımcılardır. 8-10 arası influencer takip eden katılımcılardan %25'i ortaokul mezunu, %12.1'i 4001-6000 TL arası gelire sahip olanlardır. 10'dan fazla influencer takip edenlerin %36'sı 31-40 yaş aralığında, %25'i ortaokul mezunudur. Kadınların %40.9'u, erkeklerin %43.6'sı 2-4 arası influencer takip ettiklerini belirtmişlerdir. İlkokul mezunlarının %40'ı 2-4, %40'ı 5-7 arası, ortaokul mezunlarının %25'i en az 1, %25'i 8-10 arası, %25'i de 10'dan fazla influencer takip ettiklerini belirtmişlerdir. Lise mezunlarının 34.9'u, ön lisans mezunlarının %41.7'si, lisans mezunlarının %42.7'si, lisansüstü mezunlarının %51.2'si 2-4 arası influencer takip ettiklerini ifade etmişlerdir. Yaş değişkenine göre de en fazla 2-4 arası influencer takip edilmektedir. 20 yaş ve altındakilerin %41.8'i, 21-30 yaş arasındakilerin %44.3'ü, 31-40 yaş aralığındakilerin %40'ı, 41-50 yaş aralığındakilerin %42.1'i, 51-60 yaş aralığındakilerin %50'si 2-4 arası influencer takip etmektedirler. Gelir değişkeni dikkate alındığında yine en fazla 2-4 arası influencer takip edildiği dikkat çekmektedir. 2325 TL ve altında gelire sahip olanların %39.6'sı, 2326-4000 TL arasında gelire sahip olanların %48.6'sı, 4001-6000 TL arası gelire sahip olanların %37.9'u, 6001 TL ve üzeri gelire sahip olanların %46.9'u 2-4 arası influencer takip ettiklerini ifade etmişlerdir.

Çalışmada cinsiyet ve anketi oluşturan ifadeler arasında anlamlı bir farkın olup olmadığını tespit etmek amacıyla t-testinden yararlanılmıştır.

**Tablo 7. Cinsiyete Göre Anlamlı Farklar**

<b>İfadeler</b>	<b>Cinsiyet</b>	<b>N</b>	<b>Ortalama</b>	<b>Std.sapma</b>	<b>F</b>	<b>p</b>
Yanlış yönlendiren influencerlar hakkında olumsuz yorumlar	<b>Kadın</b>	335	3.275	1.2220	0.005	0.000
	<b>Erkek</b>	165	3.721	1.2376		

yaparım.						
Influencerların yaptıkları çekilişlerin doğru olduğunu düşünmüyorum.	<b>Kadın</b>	335	3.084	1.2688	0.050	0.008
	<b>Erkek</b>	165	3.400	1.2337		
Ürünle ilgili sorularına cevap vermeyen influencerları takip etmeyi bırakırım.	<b>Kadın</b>	335	2.946	1.2345	6.577	0.000
	<b>Erkek</b>	165	3.430	1.3308		
Ürüne ihtiyacım olmasa da influencerın anlatımı sonrası satın alırım.	<b>Kadın</b>	335	1.857	.9866	29.364	0.001
	<b>Erkek</b>	165	2.194	1.2826		

Tablo 7’de yapılan t-testi sonucunda ifadeler ve cinsiyet arasında anlamlı bulunan farklar yer almaktadır. Erkekler kadınlara göre yanlış yönlendiren influencerlar hakkında daha çok olumsuz yorum yapmakta, influencerların yaptıkları çekilişlerin doğru olmadığını düşünmekte, ürünle ilgili sorularına cevap vermeyen influencerları takip etmeyi bırakmakta ve ürüne ihtiyacı olmasa da influencerların anlatımı sonrası ürünü satın almaktadırlar.

Çalışmada yaş, eğitim ve gelir düzeyi ile anketi oluşturan ifadeler arasında anlamlı bir farkın olup olmadığını tespit etmek amacıyla varyans analizinden (one way anova) yararlanılmıştır.

**Tablo 8. Yaş ve İfadeler Arasındaki Anlamlı Farklar**

İFADELER	YAŞ	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Influencerlar ticari düşündükleri için inandırıcı değildir.	Between Groups	15.773	4	3.943	3.114	.015
	Within Groups	626.779	495	1.266		
Influencerın tavsiye ettiği ürünü kullanıp memnun kalmazsam takibi bırakırım.	Between Groups	15.415	4	3.854	2.567	.037
	Within Groups	743.167	495	1.501		
Sadece ülkemizdeki influencerları değil diğer ülkelerdekileri de takip ediyorum.	Between Groups	28.360	4	7.090	4.026	.003
	Within Groups	871.758	495	1.761		
Influencerların yaptıkları çekilişlerin doğru olduğunu düşünmüyorum.	Between Groups	22.475	4	5.619	3.585	.007
	Within Groups	775.853	495	1.567		
Ürünle ilgili sorularına cevap vermeyen influencerları takip etmeyi bırakırım.	Between Groups	18.084	4	4.521	2.772	.027
	Within Groups	807.298	495	1.631		

Tablo 8'de yaş değişkeni ve ifadeler arasında yapılan varyans analizi sonucunda anlamlı farklılıklar bulunmuştur. 21-30 yaş arasındakiler 51-60 yaş arasındakilere göre daha çok influencerları ticari düşündükleri için inandırıcı bulmamaktadırlar. Yine 21-30 yaş arasındakiler 51-60 yaş arasındakilere göre daha çok influencerların tavsiye ettiği ürünü kullanıp memnun kalmazlarsa takibi bırakacaklarını belirtmişlerdir. 20 yaş ve altındakiler 41-50 yaş aralığındakilere göre daha çok sadece ülkemizdeki değil diğer ülkelerdeki influencerları da takip etmektedirler. 21-30 yaş arasındakiler 31-40 yaş arasındakilere göre daha çok influencerların yaptıkları çekilişlerin doğru olmadığını düşünmektedirler. 41-50 yaş aralığındaki katılımcılar 51-60 yaş arasındaki katılımcılara göre daha çok ürünle ilgili sorularına cevap vermeyen influencerları takip etmeyi bıraktıklarını ifade etmişlerdir.

**Tablo 9. Eğitim ve İfadeler Arasındaki Anlamlı Farklar**

İFADELER	EĞİTİM	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Influencerların söyledikleri her zaman doğrudur.	Between Groups	22.857	5	4.571	4.024	.001
	Within Groups	561.165	494	1.136		
Influencerların tanıttıkları ürünü mutlaka satın alırım.	Between Groups	14.765	5	2.953	2.779	.017
	Within Groups	524.937	494	1.063		
Influencerlar ticari düşündükleri için inandırıcı değildirlerdir.	Between Groups	24.353	5	4.871	3.892	.002
	Within Groups	618.199	494	1.251		
Influencerın tavsiye ettiği ürünü kullanıp memnun kalmazsam takibi bırakırım.	Between Groups	25.441	5	5.088	3.428	.005
	Within Groups	733.141	494	1.484		
Daha önce kullanıp memnun kalmadığım ürünü influencerın tavsiyesi üzerine tekrar alıp kullanırım.	Between Groups	33.058	5	6.612	4.570	.000
	Within Groups	714.692	494	1.447		
Influencerın tavsiye ettiği ürünü satın alamazsam mutsuz olurum.	Between Groups	14.955	5	2.991	2.616	.024
	Within Groups	564.907	494	1.144		
Influencerları samimi buluyorum	Between Groups	12.739	5	2.548	2.264	.047
	Within Groups	556.053	494	1.126		
Influencerlar ürünleri abartmaktadırlar.	Between Groups	55.463	5	11.093	9.690	.000
	Within Groups	565.529	494	1.145		
Bazı markaları influencerlar aracılığıyla duydum.	Between Groups	17.387	5	3.477	2.863	.015
	Within Groups	600.045	494	1.215		
Yanlış yönlendiren influencerlar hakkında olumsuz yorumlar yaparım.	Between Groups	29.414	5	5.883	3.914	.002
	Within Groups	742.544	494	1.503		
Ürünle ilgili sorularına	Between Groups	36.563	5	7.313		



cevap vermeyen influencerları takip etmeyi bırakırım.	Within Groups	788.819	494	1.597	4.580	.000
İçinde sağlığa zararlı madde bulunan ürünü influencerlar tavsiye etse de kullanmam.	Between Groups	53.347	5	10.669	7.310	.000
	Within Groups	721.075	494	1.460		
Çoğu zaman influencerlar tercihlerimin değişmesinde etkili olmuşlardır.	Between Groups	17.026	5	3.405	2.593	.025
	Within Groups	648.726	494	1.313		

Tablo 9’da eğitim durumu değişkeni ile ifadeler arasındaki anlamlı farklar yer almaktadır. Demografik değişkenler ve ifadeler arasında varyans analizi sonucunda en fazla anlamlı fark eğitim durumu ve ifadelerin analizinde ortaya çıkmıştır. Ortaokul mezunları lisansüstü mezunlarına göre daha çok influencerların söylediklerinin her zaman doğru olduğunu düşünmektedirler. Ortaokul mezunları lisansüstü mezunlarına göre daha çok influencerların tanıttıkları ürünü mutlaka satın almaktadırlar. Ortaokul mezunları lisansüstü mezunlarına göre daha çok influencerları ticari düşündükleri için inandırıcı bulmamaktadırlar. Ön lisans mezunları ilkökul mezunlarına göre daha çok influencerların tavsiye ettiği ürünü kullanıp memnun kalmazsam takibi bırakmaktadırlar. Ortaokul mezunları lisansüstü mezunlarına göre daha çok daha önce kullanıp memnun kalmadığı ürünü influencerın tavsiyesi üzerine tekrar alıp kullanmaktadırlar. İlkokul mezunları lisans mezunlarına göre daha çok influencerın tavsiye ettiği ürünü satın almazsa mutsuz olmaktadır. İlkokul mezunları lisans mezunlarına göre daha çok influencerları samimi bulmaktadırlar. Lise mezunları ortaokul mezunlarına göre daha çok influencerların ürünleri abarttıklarını düşünmektedirler. Ön lisans mezunları ilkökul mezunlarına göre daha çok bazı markaları influencerlar aracılığıyla duyduklarını belirtmişlerdir. Lisansüstü mezunlar ilkökul mezunlarına göre daha çok yanlış yönlendiren influencerlar hakkında olumsuz yorum yapmaktadırlar. Lise mezunları ilkökul mezunlarına göre daha çok ürünle ilgili sorularına cevap vermeyen influencerları takip etmeyi bırakmaktadırlar. Lisansüstü mezunlar ilkökul mezunlarına göre daha çok içinde sağlığa zararlı madde bulunan ürünü influencerlar tavsiye etse de kullanmamaktadırlar. Lise mezunları ilkökul mezunlarına göre daha çok çoğu zaman influencerların tercihlerinin değişmesinde etkili olduğunu düşünmektedirler.

**Tablo 10. Gelir ve İfadeler Arasındaki Anlamlı Farklar**

İFADELER	GELİR	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Takipçisi çok olan influencerın tavsiyelerine her zaman güvenirim.	Between Groups	19.694	3	6.565	4.802	.003
	Within Groups	678.098	496	1.367		
Influencerları samimi buluyorum	Between Groups	10.902	3	3.634	3.231	.022
	Within Groups	557.890	496	1.125		
Influencerların yaptıkları çekilişlerin doğru olduğunu düşünmüyorum.	Between Groups	21.025	3	7.008	4.472	.004
	Within Groups	777.303	496	1.567		

Ürüne ihtiyacım olmasa da influencerın anlatımı sonrası satın alırım.	Between Groups	13.613	3	4.538	3.790	.010
	Within Groups	593.875	496	1.197		

Tablo 10'da gelir değişkeni ile ifadeler arasındaki anlamlı farklar yer almaktadır. Geliri 4001-6000 TL arasında olan katılımcılar geliri 6001 TL olan katılımcılara göre daha çok takipçisi çok olan influencerların tavsiyelerine her zaman güvenmektedirler. Geliri 2325 TL ve altında olanlar 2326-4000 TL arasında geliri olanlara göre daha çok influencerları samimi bulmaktadırlar. 2325 TL ve altında geliri olanlar 2326-4000 TL arasında geliri olanlara göre daha çok influencerların yaptıkları çekilişlerin doğru olduğunu düşünmemektedirler. 4001-6000 TL arası geliri olanlar 2325 TL ve altında geliri olanlara göre daha çok ürüne ihtiyacı olmasa da influencerların anlatımı sonrası ürünü satın aldıklarını ifade etmişlerdir.

## 5. SONUÇ ve ÖNERİLER

Pazarlamanın olmazsa olmazı tüketicilerdir. Tüketiciler sergiledikleri davranışlar ile gerek işletmeler gerekse genel olarak ekonomide belirleyici bireylerdir. Tüketici davranışlarına yön veren çeşitli kişi ve etkenler söz konusudur. Tüketicilerin davranışlarında; aile, arkadaş çevresi, toplum en bilinen etkileyicilerdir.

Günümüzde teknolojinin hızla artışı, sosyal medya platformlarındaki çeşitlilik, tüketicilerin farklı türdeki istekleri fikir liderlerini daha ön plana çıkarmıştır. Sözü edilen bu kavramlardan dolayı influencerlar son yıllarda tüketici için bir fikir lideri olmuş durumdadır.

Çalışmada influencerların tüketiciler tarafından bir fikir lideri olarak görülüp görülmediği araştırılmış ve farklı demografik özelliklerine göre tüketicilerin influencerları bir fikir lideri olarak gördüğü sonucuna ulaşılmıştır.

Çalışmada tüketicilerin cinsiyet, eğitim, yaş ve gelir durumlarına göre anlamlı sonuçlara ulaşılmıştır. Tüketiciler en çok kişisel bakım ve giyim alanındaki influencerları takip etmektedirler.

Kadın tüketiciler en çok temizlik, kişisel bakım ve giyim alanındaki influencerları takip etmektedirler. Erkek tüketicilerin takip ettikleri ise; otomotiv ve teknoloji alanındaki influencerlardır. Erkek tüketicilerin influencerların yanlış yönlendirmelerinde kadın tüketicilere göre daha sert tepki verdikleri araştırmanın bir başka sonucudur. Erkek tüketiciler influencerı takibi bırakabilirken, kadın tüketiciler bu kadar kesin tepki vermemektedirler.

Çalışmanın bir başka sonucu da yaş arttıkça influencerları takibin azalması, yaş azaldıkça da takibin artması olmuştur. Genç nüfus teknolojiyi daha iyi kullanabildiğinden yaş ve takip ters orantılı olarak karşımıza çıkmaktadır. Genç nüfus sadece yurt içindeki değil yurt dışındaki influencerları da takip etmekte ve eğer yanlış yönlendirilirse daha yaşlı tüketicilere göre daha sert tepkiler verebilmektedirler.

Genelde tüketiciler 2 ile 4 arasında influencer takip etmektedirler. Eğitim düzeyi arttıkça takip edilen influencerın artması araştırmada elde edilen bir başka sonuçtur. Eğitim düzeyi daha yüksek olan tüketiciler gerek zaman tasarrufu gerekse daha araştırıcı olma açısından influencerları takip etmektedirler. Eğitim düzeyi azaldıkça influencerların daha çok fikir lideri olarak görüldüğü sonucuna ulaşılmıştır.

Gelir durumuna göre ise araştırmanın yapıldığı döneme ait asgari ücret ve altında gelir elde eden kesim daha çok takipte bulunmaktadır. Bu kesimi öğrencilerin oluşturduğu düşünüldüğünde yaş ve gelir değişkenleri elde edilen sonucu doğrular niteliktedir. Gelir düzeyi azaldıkça influencerların daha çok fikir lideri olarak görüldüğü sonucuna ulaşılmıştır. Gelir düzeyi yüksek olanların da takipçi sayısı fazla olan influencerlara daha çok güvendiği sonucuna ulaşılmıştır.

Elde edilen sonuçlara göre gelecek yıllarda influencerların öneminin daha da artacağı görülmektedir. Çalışma sonucunda, influencerlara eğer tüketicilerin gözünde bir fikir lideri olarak kendilerini görmek istiyorlarsa; tüketicileri yanıltmamaya özen göstermeleri önerilmektedir. İşletmeler açısından da ürünlerini tanıtıp tutundurma anlamında influencerlarla işbirliğinde bulunmaları tavsiye edilmektedir.

Daha sonra yapılacak çalışmalarda, araştırmacılara nitel yöntemlerle desteklenen, farklı kültürel yapıdaki tüketicilerin davranışlarını araştırmaları önerilmektedir.

## KAYNAKÇA

- AUF, M. A. A., MEDDOUR, H., SAOULA, O., and MAJİD, A. H. A. (2018). "Consumer Buying Behaviour: The Roles Of Price, Motivation, Perceived Culture İmportance, And Religious Orientation". *Journal of Business and Retail Management Research (JBRMR)*, 12(4): 177-186.
- BROWN, D. ve HAYES, N. (2008). *Influencer Marketing*, Elsevier, Hungary.
- CANÖZ, K., GÜLMEZ, Ö. ve EROĞLU, G. (2020). "Pazarlamanın Yükselen Yıldızı Influencer Marketing: Influencer Takipçilerinin Satın Alma Davranışını Belirlemeye Yönelik Bir Araştırma". *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Meslek Yüksekokulu Dergisi*, 23 (1): 73-91.
- CONSTANTİNİDES, E. (2004). "Influencing The Online Consumer's Behavior: The Web Experience". *Internet Research*, 14(2): 111-126.
- DENİZ, R. B. (2020). *Instagramda Pazarlama Stratejileri ve Uygulamalarına Yönelik Bir İrdeleme*, *International European Journal of Managerial Research Dergisi* , 4(7): 150-167.
- GEDİK, Y. (2020). *Sosyal Medyada Yükselen Bir Trend: Influencer Pazarlama Üzerine Kavramsal Bir Değerlendirme*, *Pamukkale Üniversitesi İşletme Araştırmaları Dergisi*, 7(2): 362-385.
- GÜLTEKİN, B. (2005). "Fikir Liderlerinin Halkla İlişkiler Amaçlı Kullanılması Hacı Bektaş Veli". *Türk Kültürü ve Hacı Bektaş Veli-Araştırma Dergisi* , 34: 211-228.
- HACİEFENDİOĞLU, Ş. (2011). "Reklam Ortamı Olarak Sosyal Paylaşım Siteleri ve Bir Araştırma". *Bilgi Ekonomisi ve Yönetimi Dergisi*, 6(1): 107-115.
- <https://www.webtekno.com/influencer-ne-demek-h91000.html>. Erişim tarihi: 10.01.2021.
- İSLAMOĞLU, A. H. (2003). *Tüketici Davranışları*, Beta, İstanbul,
- İSLAMOĞLU, A. H., ve Altunışık, R. (2008). *Tüketici Davranışları*, Beta, 2.baskı, İstanbul.
- JAHNKE, M. (2018). *Influencer Marketing*, Springer Gabler, Hamburg.

- KHAN, M. (2006). *Consumer Behaviour and Advertising Management*, New Age Publishers, New Delhi.
- KÖYLÜOĞLU, A. S., İNAN, Ü. S. E., and ACAR, Ö. E. (2018). "A Research on Consumer Behaviour: Konya Sample." *China-USA Business Review*, 17(6): 316-323.
- LAKSHMÍ, S. (2016). "Consumer Buying Behavior Towards Online Shopping". *International Journal of Research – Granthaalayah*, 4: 60-65.
- NUNES, R. H., FERREIRA, J. B., FREITAS, A. S., RAMOS, F. L. (2018). "The Effects of Social Media Opinion Leaders' Recommendations on Followers' Intention to Buy". *Revista Brasileira De Gestão De Negócios Review of Business Management*, 20(1): 57-73.
- ODABAŞI, Y., ve BARIŞ, G., (2007). *Tüketici Davranışı*, 7.baskı, MediaCat, İstanbul.
- ÖZDEMİR, S. S., ÖZDEMİR, M., POLAT, E., ve AKSOY, R. (2014). "Sosyal Medya Kavramı ve Sosyal Ağ Sitelerinde Yer Alan Online Reklam Uygulamalarının İncelenmesi". *Electronic Journal of Vocational Colleges*, 4(4): 58-64.
- ÖZDEMİR, Ş., KARACA, Y., SANDIKÇI, M, YAMAN, F., ve AVAN, A. (2016). *Afyonkarahisar İli Hane Halkı Tüketim Analizi, Tüketici Davranışları ve Eğilimleri*, Ekin Kitabevi, Ankara.
- PEİGHAMBARİ, K., SATTARİ, S., KORDESTANİ, A., and OGHAZİ, P. (2016). "Consumer Behavior Research: A Synthesis of the Recent Literature". *SAGE Open*, 6(2): 1 –9.
- SARITAŞ, A. (2018). *Sosyal Medya Reklamlarında Fenomen Kullanımı ve Reklam İzleme Tercihi*, *The Journal of International Scientific Researches*, 3(4): 62-74.
- ŞİMŞEK, G. (2013). "Kişisel Mecralarda Reklam Yayını: Kişilerin Sosyal Medyada Reklam Paylaşım Motivasyonları". *Akademik İncelemeler Dergisi (Journal of Academic Inquiries)* 8(3): 213-239.
- TEJAVİBULYA, P., ve EİAMKANCHANALAI, S. (2011). "The Impacts of Opinion Leaders towards Purchase Decision Engineering under Different Types of Product Involvement". *Systems Engineering Procedia*, 2: 12 – 22
- TREPTE, S., SCHERER, H. (2010). "Opinion Leaders - Do They Know More Than Others About Their Area Of Interest?". *Communications*, 35: 119-140.

# Muhasebe ve Yönetim Kültürü İlişkisi: Mermer Sektöründe Bir Uygulama<sup>1</sup>

(Araştırma Makalesi)

*Accounting and Management Culture Relationship: An Application in the Marble Sector*

Doi: 10.29023/alanyaakademik.834213

**İsmail BEKÇİ**

Prof. Dr., Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İşletme Bölümü  
[ismailbekci@sdu.edu.tr](mailto:ismailbekci@sdu.edu.tr)

Orcid No: 0000-0002-9861-737X

**Ali APALI**

Doç. Dr., Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi Zeliha Tolunay Uygulamalı Teknoloji ve İşletmecilik Yüksekokulu Muhasebe ve Finansal Yönetim Bölümü  
[aapali@mehmetakif.edu.tr](mailto:aapali@mehmetakif.edu.tr)

Orcid No: 0000-0002-3521-0150

**Şenol Emre YORGANCI**

Bilim Uzmanı

[yorganci93@gmail.com](mailto:yorganci93@gmail.com)

Orcid No: 0000-0003-4149-7714

**Bu makaleye atıfta bulunmak için:** Bekci, İ., Apalı, A. & Yorgancı, Ş. E. (2021). “Muhasebe ve Yönetim Kültürü İlişkisi: Mermer Sektöründe Bir Uygulama”. *Alanya Akademik Bakış*, 5(2), Sayfa No.971-998.

## ÖZET

### Anahtar kelimeler:

Yönetim,  
Kültür,  
Yönetim Kültürü,  
Muhasebe,  
Karar Alma

### Makale Geliş Tarihi:

01.12.2020

Kabul Tarihi:

25.01.2021

Küreselleşme olgusu, ekonomik, sosyal, siyasal alanlarda yaşanan gelişmeler ve her toplumun farklı kültürel özelliklere sahip oluşu işletmelerin yönetim anlayışlarını ve yönetim kararlarını etkilemektedir. İşletmelerin faaliyetlerini sürdürdükleri alanlarda belirlemiş oldukları amaçlara ulaşabilmeleri, sürdürülebilirlik ve rekabetçiliklerini sağlayabilmeleri için işletme yönetimi ile alakalı alınacak kararlarda muhasebe bilgilerinden faydalanmalarının önemi büyüktür. Çalışma kapsamında işletme yöneticilerinin muhasebeden beklentilerinin neler olduğu, muhasebenin yönetim kararlarına katkı düzeyi, işletme yönetimi kararlarında muhasebenin rolünün neler olduğu belirlenmeye çalışılmıştır. Bu nedenle Isparta ve Burdur illerinde basit tesadüf örneği yöntemi ile belirlenen 47 adet mermer üretim işletmesi sahipleri ve profesyonel yöneticilerine anket uygulanmıştır. Analizler sonucunda işletmelerde muhasebe birimlerinin muhasebenin fonksiyonlarını eksiksiz bir şekilde

<sup>1</sup> Bu çalışma, Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal ve Beşeri Bilimler Etik Kurulu Başkanlığı'nın 12.11.2020 tarih ve 98/1 sayılı kararınca “Etik Kurul Onayı” alınarak ve katılımcılara araştırma hakkında gerekli bilgilendirmeler yapılarak tamamlanmıştır.

*yerine getirdiği ve muhasebe bilgilerinin çeşitli kullanım alanlarının olduğu sonucuna ulaşılmıştır.*

**Keywords:**

*Management,  
Culture,  
Management Culture,  
Accounting,  
Decision Making*

**ABSTRACT**

*The phenomenon of globalization, developments in economic, social and political fields, and the fact that each society has different cultural characteristics affects the management concepts and management decisions of the enterprises. It is important for enterprises to make use of accounting information in decisions to be taken in relation to business management in order to achieve their goals in their areas of activity, and to ensure their sustainability and competitiveness. Within the scope of study, it has been tried to determine what business managers expect from accounting, the level of contribution of accounting to management decisions, and what role of accounting is in business management decisions. For this reason, a survey was administered to 47 marble production enterprises owners and professional managers determined by the simple random sample method in Isparta and Burdur provinces. As a result of analysis, it was concluded that the accounting units in the enterprises fulfill the functions of accounting completely and that the accounting information has various uses.*

## 1.GİRİŞ

Geçmişten günümüze kadar geçen sürede insanlar temel, fiziksel ve psikolojik ihtiyaçlarını karşılayabilmek, dışarıdan gelebilecek tehditlerden korunabilmek için bir arada yaşama gereksinimi duymuşlardır. Bu durum zaman içerisinde yönetim ve organizasyonla ilgili düşünce ve faaliyetlerin gerçekleştirilmesi sonucunu ortaya çıkarmıştır. Bilim insanları yönetim ve organizasyonla ilgili gerçekleştirilen düşünce ve faaliyetleri MÖ 5000’li senelere kadar ulaştığını belirtmişlerdir (Genç, 2013: 36). Yönetim faaliyetinin temelini yöneticilerin alacakları kararlar oluşturmaktadır (Mucuk, 2001: 379; Aktaran: Yeşil ve Erşahan, 2011: 319). Karar alma ise, anlık bir olay değil, bir süreçtir. Bu süreçte, tespit edilen sorunların çözümüne ilişkin olarak belirlenen alternatifler arasından en uygun alternatif seçilerek uygulanır ve sonuçları takip edilir (Emhan, 2007: 216). İşletmeler adına da belirlenen amaç ve hedeflere ulaşılabilmesi, işletme faaliyetlerinin gerçekleştirildiği alanlarda rekabetçilik ve sürdürülebilirliğin sağlanabilmesi için alınacak kararlarda yöneticilerin rolü son derece önemlidir. İşletme yöneticilerinin temel görevi, işletmenin sahip olduğu kaynakların belirlenen amaç ve hedeflere ulaşılmasını sağlayacak şekilde etkin ve verimli bir şekilde kullanılmasının sağlanmasıdır (Altuntaş, 2014: 35). İşletme yöneticileri alacakları yönetim kararlarında doğru, eksiksiz, ilgili zamanda hazırlanmış bilgilere gereksinim duymaktadır. İşletmelerde yöneticilere bu bilgileri sağlayan en önemli kaynaklardan birisi de muhasebe sistemidir.

Uygulama kısmında ise işletme yöneticilerinin muhasebeden beklentilerinin neler olduğu, işletmelerde muhasebeci veya muhasebe birimlerinin yönetime katkılarının neler olduğu ve işletme yönetimi ile ilgili alınacak kararlarda muhasebenin rolünün neler olduğu araştırılmıştır. Bu bağlamda Isparta ve Burdur illerinde basit tesadüf örneği yöntemi ile belirlenen 47 adet mermer üretim işletmesi sahipleri ve profesyonel yöneticilerine anket uygulanmıştır. Anket formunun hazırlanmasında Isparta ilinde faaliyetlerini sürdüren 10 adet Anonim Şirket (A.Ş) yöneticisi ile gerçekleştirilen mülakat sonuçları ve literatürde yer alan kaynaklardan yararlanılmıştır. Verilerin analizi istatistikî analiz programı ile

gerçekleştirilmiştir. Araştırma sonuçlarında ilk olarak betimleyici istatistiklere yer verilmiştir. Daha sonra anket formunun üçüncü bölümünde yer alan önermelerin ortalamaları alınarak katılımcıların bu ifadelerle katılma düzeyleri tablo halinde belirtilmiştir. Regresyon analizleri için üçüncü bölümde yer alan önermelerin ortalamaları alınmıştır. Ortalamalar arasında en yüksek değerleri elde eden önermeler arasından bağımlı ve bağımsız değişkenler belirlenerek üç adet regresyon modeli ve hipotezleri kurulmuştur. Çalışmanın son kısmında sonuç ve önerilere yer verilerek çalışma tamamlanmıştır.

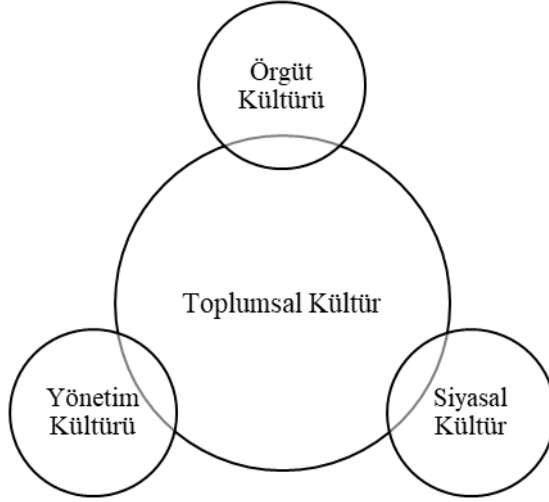
## 2. KAVRAMSAL ÇERÇEVE

Çalışmanın bu kısmında alt başlıklar halinde kültür ve yönetim kültürü kavramları, kültürlerin sahip oldukları değerler bağlamında yönetim kültürü açısından incelenmesi ve işletmelerde muhasebeci/muhasebe birimlerinden sağlanan bilgilerin işletme kararlarında kullanılması konuları yer almaktadır.

### 2.1. Kültür ve Yönetim Kültürü Kavramları

Literatürde kültür kavramı ile ilgili olarak çok sayıda tanımlama mevcuttur. Tanımlamalar yapılırken bilim insanları kültür kavramına farklı perspektiflerden yaklaşmış ve buna uygun tanımlamalar yapmışlardır (Erkenekli, 2013: 148). Kültür kavramı Fransızca kökenli bir kelime olup Türk Dil Kurumu (TDK) sözlüğünde yer alan tanımı “Tarihsel, toplumsal gelişme süreci içinde yaratılan bütün maddi ve manevi değerler ile bunları yaratmada, sonraki nesillere iletmeye kullanılan, insanın doğal ve toplumsal çevresine egemenliğinin ölçüsünü gösteren araçların bütünü” şeklindedir (<https://sozluk.gov.tr>, 2020). Tayeb (1992) kültür kavramını “bir topluluk tarafından öğrenilmiş, paylaşılmış, topluluğun maddi ve manevi yaşam şeklini etkileyen, tarih boyunca gelişmiş değerler, tutumlar ve anlamlar bütünü” şeklinde tanımlamıştır (Yeşil, 2013: 54).

Yönetim kültürü kavramının açıklanabilmesi için yönetim faaliyetlerinin sürdürüldüğü organizasyonların ve organizasyonların içerisinde yer aldığı sosyal ve siyasal yapıların özelliklerinin de bilinmesi gerekmektedir. Yönetim kültürü; örgüt kültürü ve siyasal kültür ile birlikte, toplumsal kültürün alt unsurlarını oluşturmaktadır (İskender, 2019: 62). Şekil 1.’de yönetim kültürü ve kültürel çevresi ile ilgili ilişkisini gösteren görsel yer verilmiştir.



**Şekil 1. Yönetim Kültürü ve Kültürel Çevresi ile İlişkisi**

*Kaynak: Kurt, 2002: 18.*

Yönetim kültürü kavramı literatürde yeni bir kavram olmamasına rağmen yaygın olarak kullanılan bir kavram değildir (Fırat, 2012: 10). Literatürde yönetim kültürü kavramı; “örgüt kültürü”, “kurum kültürü” olarak yazarlar tarafından değerlendirilmiştir. Literatürde yer alan bazı çalışmalarda ise yönetim kültürü kavramı; örgüt kültürünün alt kültürü, genel kültürün alt kültürü olarak değerlendirilmiş ve tanımlamalar yapılmıştır (Özmen, 2012: 92). Toplumsal kültür, örgüt kültürü ve siyasal kültür ile ilişkili olan ve birbiriyle etkileşim halinde bulunan yönetim kültürü, yöneticilerin yönetim şekli ve uygulamaları ile kararlarına yansıyan değerler sistemidir. Yönetim kültürü denildiği zaman akla gelmesi gereken husus, bir organizasyon içerisinde yer alan yöneticilerin, organizasyonun sevk ve idaresine ilişkin olarak alacakları kararlarda ve eylemlerinde kendini gösteren inançların, değerlerin, tutum ve davranışların özetidir. Dolayısıyla yöneticilere ait değer, inanç, kural ve davranışlar yönetim şekli olarak ortaya çıktığından yönetim kültürü tanımlanırken esas özne olan unsurun “yönetici” olduğu söylenebilmektedir (İskender, 2019: 64). Yönetim kültürü, yöneticilerin benimsediği yönetim şeklini ortaya koymasının yanı sıra işlerin yapılma yöntemini, çalışanlara yönelik davranışlarını, organizasyonun dış çevreye bakış açısını, adaptasyonunu da ortaya koymaktadır (Yörük Karakılıç ve Barın, 2019: 89).

## **2.2. Kültürlerin Sahip Oldukları Değerler Bağlamında Yönetim Kültürü Açısından İncelenmesi**

Değer, soyut bir kavramdır. Bu kavram; iyi, doğru, normal, rasyonel, ilgi çeken ve arzulanan gibi anlamları içerisinde barındırmaktadır. Bireyin kişiliğini oluşturan değerlerin analizi kişiyi anlama ve tanımanın en iyi yoludur. Çünkü değer, insanın bireysel veya ortaklaşa (kolektif) kullandığı ilke ve standartlar olarak, yaşamda, organizasyonel veya kişisel davranışın değerlendirilmesinde, değerli ve önemli hususu yansıtmaktadır (Naktiyok, 2003: 100).

Yöneticiler, amaç ve hedeflere ulaşmak, sorunların çözümünü sağlamak için alternatifler arasında tercihte bulunma yetkisi ve sorumluluğunu taşıyan kişilerdir. Dolayısıyla bütün



yöneticiler, sürekli olarak değer seçenekleriyle karşı karşıya kalmaktadır. Yönetimsel değerler, yöneticilerin organizasyonların yönetimi sürecindeki tutum ve davranışlarını yönlendiren, alacakları kararların, sergiledikleri tutumların veya gösterdikleri davranışların doğru olduğuna yönelik inançlarıdır. Dolayısıyla birbirinden çok farklı değerlere sahip olan yöneticiler, aynı durum karşısında farklı tutum ve davranışlarda bulunmaktadır (Vurgun ve Öztıp, 2011: 225).

Batı kültürleri Protestan etik ve çalışma ahlakından etkilenen; bireyci yapıda, otoritenin önemsenmediği, belirginlik, demokrasiye katılıma, başarılı olma ve materyal değerlere öncelik verme gibi değerleri benimsemiştir. Doğu kültürleri ise kolektivist davranışı, doğa ile uyumlu yaşamayı, geniş bağlamlılığı, çatışma yerine uzlaşmayı, zamanı kullanma konusunda esnek olmayı, Hofstede'in dışılık ve belirsizlikten sakınma boyutlarını tercih eden bir tutum sergilemektedir (Şenel, 2008: 63-64).

### **2.3. Muhasebeden Elde Edilen Bilgilerin İşletme Kararlarında Kullanılması**

Muhasebe bilgilerinin hangi yönetimsel kararlarda kullanıldığının bilinmesi, üretildiği organizasyonel yapı ve süreçler, muhasebe bilgilerinin fiilen kullanıldığı yerler ile güncel ve karmaşık işletmecilik sorunlarının çözümü için önemli bir hale gelmiştir. Muhasebeci veya muhasebe birimlerince üretilen muhasebe bilgileri kullanıcıları karar alma eylemleri sırasında bu bilgilerden doğrudan ya da dolaylı olarak faydalanmaktadır (Alagöz vd., 2013: 36).

İşletmelerde muhasebe birimleri yalnızca geçmiş faaliyetlerle alakalı mali nitelikteki işlem ve olayların kaydedildiği bir sistem olarak görülmemeli, bu sistem tarafından üretilen muhasebe bilgilerinin işletmenin geleceğine yönelik kararların alınmasında önemli bir yardımcı olduğu anlaşılmamıştır (Atalay, 2019: 58).

Yönetim kararlarının alınmasında muhasebenin rolü, işletmelerin karşılaştığı sorunların çözümüne yönelik olarak ilgili bilgilere ulaşılmasını sağlamaktır. Bu sorunlar; fiyat belirleme, stok yönetimi gibi rutin karar alanları ile alakalı olabileceği gibi üst yönetimi ilgilendiren stratejik özellikli konularla da alakalı olabilmektedir (Kaygusuzoğlu ve Uluyol, 2011: 304).

Kalmış ve Dalgın 2010 senesinde gerçekleştirdikleri çalışmalarında karar alma faaliyetlerinde muhasebe bilgilerinden faydalanmanın nedenlerini üç grupta toplamışlardır. Bu nedenler ve nedenlerle ilgili açıklamalara maddeler halinde yer verilmiştir (Kalmış ve Dalgın, 2010: 114-115).

- Muhasebe bilgileri, diğer potansiyel bilgi kaynaklarından farklı olarak önceden üretilmiş ve kullanılabilir bilgilerdir. Bu sayede işletme yöneticileri diğer türden bilginin üretilmesi ve araştırılması yerine mevcut olan muhasebe bilgilerinden yararlanabilmektedirler.
- Muhasebe, kararların açıklanmasında önemli bir araç olarak kullanılmaktadır. Çünkü muhasebe ortak bir finansal dilde geçmiş mali nitelikteki olay ve işlemlerin kaydını tutar. Bu şekilde muhasebe, özgül (spesifik) karar durumuyla alakalı olmayan çeşitli ilgililere, ortak finansal bir dil olan muhasebe terimleri ile kararların açıklanmasını kolaylıkla yapabilmektedir.
- Muhasebe sembolik gücüne bağlı bir rol üstlenir. Muhasebe genel olarak güvenilir, doğal ve tarafsız olarak algılanmaktadır. Bu sayede kararların alınmasında güvenilir bir kaynak sağlamış olur.

Muhasebeci veya muhasebe birimlerinin üretmiş olduğu muhasebe bilgilerinin etki edeceği en temel alan karar almadır. Muhasebeci veya muhasebe birimlerince üretilen muhasebe bilgileri ancak işletme yönetimi kararlarında kullanıldığı zaman işletmeler için anlamlı hale gelecektir (Atalay, 2019: 59).

### 3. LİTERATÜR ARAŞTIRMASI

İşletmelerde muhasebeci veya muhasebe birimlerinden elde edilen muhasebe bilgilerinin işletme yönetimi kararlarında kullanılması, muhasebenin yönetime katkılarının neler olduğunun belirlenmesine yönelik olarak gerçekleştirilen araştırma çalışmalarının örnekleri aşağıdaki gibi tespit edilmiştir.

Taner, Dalgeç Korukoğlu ve Susmuş (2001) “Muhasebe Mesleğinin Müşterileri Durumunda Bulunan Kesimlerin Muhasebe Mesleğinden Beklentileri” adlı çalışmalarında İzmir ilinde faaliyetlerini sürdüren 6 kesim üzerinde anket yöntemini kullanarak araştırmalarını gerçekleştirmiş ve sonuçlarını MINITAB programında değerlendirmişlerdir. Araştırma sonucunda muhasebe mesleğinin müşterileri durumunda bulunan tüm kesimlerin öncelikle “vergisel işlemler” ve “işletmenin gidişatı hakkında bilgi edinmek” konuları hakkında hizmet aldıklarını belirlemiştir.

Savsar (2005) Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler (KOBİ)’lerde Muhasebe Bilgi Sistemi (MBS)’nin yeri ve önemini ortaya çıkarmak, işletmelerde MBS’nin etkinlik ve verimlilik derecesini ölçmek için Çorum ilinde faaliyetlerini sürdüren KOBİ’lere anket çalışması uygulamıştır. Araştırma sonucunda KOBİ’lerde muhasebe birimlerinde yeterli düzeyde muhasebe biliminde uzman kişilerin istihdam edilmediği, araştırmaya katılan işletmelerin %27.5’inde muhasebe birimi olmadığı sonucuna ulaşılmıştır.

Yardımcıoğlu (2006) “Muhasebe Departmanından Elde Edilen Bilgilerin İşlevi ve Önemi: Kahramanmaraş Tekstil Sektöründe Bir Araştırma” adlı anket yöntemini kullanarak gerçekleştirdiği çalışmada; yönetici-muhasebe birimi arasında iletişimde açıklık ilkesinin kısmen sağlandığı, yönetim-muhasebe birimi arasındaki yetki-sorumluluk ilişkisinin iletişim sürecini olumsuz etkilediği, araştırmaya katılan işletmelerde muhasebe birimleri ile diğer birimler arasında iletişim sürecini engelleyecek oranda sorunlar yaşandığı tespit etmiştir.

Erol (2007) “Muhasebe meslek elemanlarının muhasebe bürolarında yaptıkları hizmetlerin mükellefleri tatmin etmesi için hangi özelliklere sahip olması gerekir?” sorusundan yola çıkarak Biga merkezinde faaliyetlerini sürdüren gelir ve kurumlar vergisi mükelleflerine anket çalışması uygulamıştır. Muhasebe meslek elemanlarının mesleki faaliyetlerinde başarılı olmalarını sağlayacak dört faktör belirlenmiştir. Araştırma sonucuna göre muhasebe meslek elemanlarının iletişim, sorumluluk ve bilgi faktörlerinden olumlu sonuçlarına, mükelleflere güven verici davranışlarda daha dikkatli olmaları gerektiği sonucuna ulaşılmıştır.

Türk, Aygen ve Yıldız (2009) Sakarya ili Organize Sanayi Bölgesi (OSB)’nde faaliyet gösteren KOBİ’lerin muhasebe departmanları yönetici veya sorumlusuna yönelik olarak gerçekleştirdikleri anket uygulamasında işletmelerin muhasebe departmanlarında bilgi yönetimi uygulamalarını ele almışlardır. Araştırma sonucuna göre işletmelerin bilgiyi elde etme noktasında en fazla internet, kurum içi kaynakları kullandıklarını, aynı sektörlerdeki diğer işletmeler ve araştırma kuruluşlarından bilgi elde etmede çok fazla yararlanamadıkları sonuçlarına ulaşılmıştır.

Yazıcı (2010) işletmelerin yönetim kararlarında MBS'den faydalanma düzeyini belirlemek için Erzurum ili OSB'de faaliyetlerini sürdüren KOBİ'lere anket çalışması gerçekleştirmiştir. Yapılan çalışmada işletmelerin büyük çoğunluğunu mikro ve küçük işletmelerin oluşturduğu, yönetim kararlarında muhasebe bilgilerinden daha fazla yararlanılması gerektiği sonucuna ulaşılmıştır.

Yılmaz (2010) KOBİ'lerin yönetiminde MBS'nin yeri ve önemini incelemek için Ankara ili tekstil işletmelerine anket uygulaması gerçekleştirilmiştir. Analizler sonucunda muhasebe departmanı olan işletmelerin oranı %48.6, işletme faaliyetleri ile ilgili bilgilerin resmi kurumların istediği zaman aralığında raporlandığını ifade edenlerin oranı %50.4 olarak tespit edilmiştir.

Kalmış ve Dalgın (2010) anket yöntemini kullanarak Çanakkale ili imalat işletmelerinde muhasebe bilgilerinin kullanımıyla işletme kararlarının alınması arasında ilişki olup olmadığı konusunu incelemiştir. Yapılan çalışmada Çanakkale imalat işletmelerinde ağırlıklı olarak stratejik kararların alındığı, muhasebe bilgileri ile bu kararlar arasında ilişki olmadığı sonucuna ulaşılmıştır.

Mizrahi (2011) anket yönetimini kullanarak İzmir ilinde faaliyetlerini sürdüren KOBİ'lerde alınan işletme kararlarında muhasebe bilgilerinden yararlanma derecesini ölçmeyi amaçlamıştır. Yapılan çalışma sonucunda işletmelerin yönetim kararlarında muhasebe bilgilerinden %65 gibi yüksek oranla faydalanmadıkları sonucuna ulaşılmıştır.

Kaygusuzoğlu ve Uluyol (2011) Adıyaman ilinde faaliyetlerini sürdüren imalat işletmelerinin sahip-yönetici veya profesyonel yöneticileri ile muhasebe bilgilerinin yönetimde kullanılmasına yönelik olarak anket çalışması gerçekleştirmişlerdir. Analizler sonucunda muhasebe bilgilerinin daha çok rutin kararlarda kullanıldığı, stratejik yönetim kararlarında kullanımının yetersiz kaldığı sonucuna ulaşılmıştır.

Çidem (2013) MBS etkinliğini etkileyen unsurları tespit etmek amacıyla Kayseri ilinde faaliyetlerini sürdüren KOBİ'ler üzerinde anket yönetimini kullanarak araştırması gerçekleştirmiştir. Yapılan çalışmada işletme fonksiyonları arası bilgi bağılılığı, işletme performansı, işletmenin kurumsallaşma düzeyi ile muhasebe bilgi sistemi entegrasyonunun, muhasebe bilgi sisteminin etkinliği üzerinde etkili olduğu belirlenmiştir.

Hatunoğlu, Akpınar ve Çelik (2013) KOBİ'lerin yönetiminde MBS'nin yeri ve önemini tespit edebilmek için anket yöntemini kullanarak Gaziantep ve Kahramanmaraş illerinde araştırmalarını gerçekleştirmişlerdir. Araştırma sonucunda KOBİ'lerin MBS'yi yönetim kararlarında etkin ve verimli bir şekilde kullanmadıkları tespit edilmiştir.

Akgün ve Kılıç (2013) "Muhasebe Bilgi Sisteminin İşletme Yönetiminin Ekinliği Üzerindeki Etkisi" adlı çalışmalarında MBS'nin işletme yönetimine ilişkin etkinliğini belirlemek için anket yönetimini kullanarak Tuz Gölü işletmecileri yöneticileri ile araştırmalarını gerçekleştirmiştir. Yapılan araştırmada, MBS'nin getirdiği yeniliklerin, işletme yönetiminin etkinliği üzerinde olumlu bir etkiye sahip olduğu tespit edilmiştir.

Ustaahmetoğlu, Aygün ve Savcı (2013) muhasebe bürolarında sunulan hizmetlerin kalitesinin hizmet alanlar tarafından nasıl algılandığının "servqual" ölçeği kullanılarak tespit edilmesi için Rize ilinde faaliyet gösteren muhasebe bürolarından hizmet alan 65 müşteri ile yüz yüze görüşme gerçekleştirmişlerdir. Katılımcılardan aldıkları hizmetin kalitesini servqual ölçeğine uygun olarak fiziksel, güvenilirlik, heveslilik, güven ve empati boyutlarında

değerlendirmeleri istenmiştir. Değerlendirme sonucunda muhasebe hizmeti alan müşteriler, kendilerine sunulan hizmetin kalitesini fiziksel boyutta beklentilerinin üstünde algılamakta, diğer boyutlarda beklenen hizmet kalitesi ile algılanan hizmet kalitesi arasında anlamlı farklılık olmadığı tespit edilmiştir.

Yavuz (2014) “Muhasebe Bilgi Sisteminin İşletme Yönetim Kararları Üzerinde Etkileri: Bartın İlindeki KOBİ’ler Üzerinde Bir Araştırma” adlı çalışmada anket yöntemini kullanmıştır. Araştırma sonucunda, muhasebe kayıtlarının küçük işletmeler tarafından vergisel yükümlülükleri karşılamak için tutulduğu, orta büyüklükteki işletmelerin de bilgi kaynağı sağlaması için muhasebe kayıtlarına önem verdiği sonucuna ulaşılmıştır.

Öz ve Yavuz (2015) MBS’nin işletme yönetimi tarafından alınan kararlar üzerindeki etkilerinin araştırılması için Bartın ilinde faaliyetlerini sürdüren KOBİ’ler üzerinde anket çalışması gerçekleştirmiştir. Yapılan araştırma sonucunda işletmelerin MBS’nin önemini kabul ettiği, ancak MBS’nin genel anlamda yalnızca vergi ve yatırım amaçları için kullanıldığı sonucuna ulaşılmıştır.

Bayraktaroğlu, Sarıtaş ve Kalkan (2015) KOBİ yöneticilerinin karar alırken MBS’den sağlanan raporlardan yararlanma düzeyine ilişkin durumu tespit edebilmek için Burdur ili OSB’de çeşitli sektörlerde faaliyetlerini sürdüren işletmelerin yöneticilerine anket çalışması gerçekleştirmiştir. Analizler neticesinde işletme sahipleri veya yöneticilerinin muhasebe bilgilerini yalnızca yasal zorunluluk olarak görmediği, işletme yatırım kararları alınmasında yardımcı olması ve mali denetim-kontrolün yapılması amacıyla kullanıldığı sonucuna ulaşılmıştır.

Demir ve Gül (2015) Üretim yapan KOBİ’lerde karar alma sürecine MBS’nin etkilerini araştırmak için anket yöntemini kullanarak TRB1 bölgesinde araştırma çalışması gerçekleştirmiştir. Yapılan çalışmada işletmelerin karar alma sürecinde muhasebe bilgilerinin olumlu etkilerine yönelik farkındalıklarının olduğu fakat iş hayatında bu durumun uygulanmadığı tespit edilmiştir.

Ercan (2017) işletme yöneticilerinin temel düzeyde muhasebe bilgilerini ölçmek amacıyla Kilis ili OSB’de faaliyetlerini sürdüren işletme yöneticilerine anket uygulaması gerçekleştirmiştir. Araştırma sonucunda yöneticilerin eğitim durumu, işletmedeki konumu, muhasebe kayıtlarının tutulduğu yer ve çalışan sayısı değişkenlerine göre yöneticilerin muhasebe bilgi düzeyleri arasında anlamlı farklılıklar tespit edilmiştir.

Yürekli, Durmuş ve Solak (2017) mükelleflerin muhasebe meslek mensuplarından beklentilerinin tespit edilmesi amacıyla Denizli ilinde faaliyetlerini sürdüren işletme sahip ve yöneticilerine anket uygulamıştır. Araştırma sonucunda muhasebe meslek mensuplarının güvenilir olması gerektiği, iş gerekliliklerini büyük oranda karşıladığı, işletme faaliyeti sürecine katkı sağladığı sonuçlarına ulaşılmıştır.

Esmeray ve Buluş Dağlı (2017) MBS’nin işletmenin yönetim sistemleri üzerindeki etkinliğinin araştırılması ile ilgili olarak Kayseri ilinde bulunan KOBİ’ler üzerinde anket çalışması gerçekleştirmiştir. Yapılan çalışmada MBS’nin işletmelerin faaliyet süresi, sahip oldukları teknoloji düzeyi, yöneticilerin eğitim düzeyleri ve işletmelerin hukuki statüleri gibi değişkenler üzerinde pozitif etkili olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Atalay (2019) MBS’nin etkinliğini ölçme ve karar alma sürecinde kullanım düzeyini tespit etmek amacıyla Sivas ili OSB’de faaliyetlerini sürdüren KOBİ’lere anket çalışması

gerçekleştirmiştir. Yapılan araştırmada MBS'nin KOBİ'lerde etkin bir şekilde çalıştığı ve işletmelerin karar alma süreçlerinde ihtiyaç duydukları kaliteli bilgileri ürettiği, yöneticilerinde birçok alanda alınacak kararlarda bu bilgilerden yararlandığı tespit edilmiştir.

Literatür genel olarak incelendiğinde, 2000'li yılların başında işletmelerde muhasebeye bakış açısı yalnızca vergisel işlemlerin karşılanmasını sağlayan bir zorunluluk niteliğindedir. Bu dönemde işletmelerde genellikle muhasebe birimi bulunmamaktadır. Muhasebe birimi olan işletmelerde ise kalifiye personel eksikliği vardır. 2010'lu yılların başında işletmelerde muhasebe bilgilerinin önemine dair farkındalık oluşmuştur. Ancak, muhasebe bilgilerinin yönetim kararlarında kullanılmama oranı %65 seviyelerindedir. Bu dönemde muhasebe bilgileri daha çok rutin kararların alınmasında kullanılmıştır. Günümüzde ulaşılan noktada işletmelerde muhasebe bilgilerinin kullanılmasında yöneticilerin eğitim durumu, işletmedeki konumu, muhasebe bilgilerinin hazırlandığı yer belirleyici faktörlerdir. Muhasebe bilgilerinin kullanım alanlarında yaygınlaşma tespit edilmiştir. Yukarıda belirtilen işletme yöneticilerinin muhasebeci veya muhasebe birimlerinden beklentileri, muhasebenin işletme yönetimine katkısı ile ilgili literatür özetlerinden anlaşıldığı üzere ilgili konuda oldukça fazla çalışma gerçekleştirilmiştir. Bu çalışmalar içerisinde muhasebe ve yönetim kültürü arasındaki ilişkiyi ele alan çalışma tespit edilememiştir. Bundan dolayı, bu çalışmanın gerçekleştirilmesi literatüre farklı bir açıdan katkı sağlayacaktır.

#### **4. MUHASEBE VE YÖNETİM KÜLTÜRÜ İLİŞKİSİ ÜZERİNE BİR UYGULAMA**

Çalışmanın bu kısmında araştırmanın konusu ve amacı, araştırma evreni ve örnekleme, araştırmanın sınırları, veri toplama yöntemi ve verilerin analizi son olarak araştırmanın sonuçları ve yorumları yer almaktadır.

##### **4.1. Araştırma Konusu ve Amacı**

Bilgi teknolojilerinin yaygınlaşması ve kullanımının artması, trendlerin ani değişiklik göstermesi, internet kullanımının yaygınlaşması dünya genelinde sınırları ortadan kaldırmıştır. Dünyada yaşanan bu gelişim ve değişimler işletmelerin faaliyetlerini sürdürdüğü alanlardaki rakiplerini artırmış ve işletmeler adına rekabet edebilirlik önemli hale gelmiştir. Türkiye'de özellikle 1980 sonrasında ekonomik ve siyasi anlamda pek çok gelişim ve değişim yaşanmıştır. 24 Ocak 1980 kararları ve sonrasında hükümetlerin dışı açılmaya yönelik politikaları, 2001 ve 2008 yıllarında yaşanan ekonomik krizler ülkemizde işletme yönetimi anlayışı ve yönetim kültürlerinin değişmesine neden olmuştur.

Dünyada ve ülkemizde yaşanan bu gelişmelerin bir sonucu olarak işletmelerin rekabetçiliğini sürdürebilmeleri için doğru, ilgili zamanda ve eksiksiz bilgiye sahip olması gerekmektedir. Bunun bir sonucu olarak yöneticilerin, işletme yönetimi ile ilgili alacakları kararlarda muhasebe ve finans departmanlarından elde edecekleri bilginin önemi büyüktür.

Araştırma kapsamında işletme yöneticilerinin muhasebeden beklentilerinin neler olduğu, işletmelerde muhasebeci veya muhasebe birimlerinin yönetime katkılarının neler olduğu, işletme yönetimi ile ilgili alınacak kararlarda muhasebeci veya muhasebe biriminin rolünün neler olduğu sonucuna ulaşılması araştırmanın amaçlarını oluşturmaktadır.

#### 4.2. Araştırma Evreni ve Örneklem

Araştırma evreni olarak Isparta ve Burdur illerinde faaliyet gösteren mermer işletmeleri belirlenmiştir. Türkiye jeolojik konumu itibari ile çeşitli maden kaynaklarına sahiptir. Doğal taşlar bakımından zengin yer altı kaynaklarına sahip olan Türkiye dünya doğal taş rezervinin %40'ını elinde bulundurmaktadır ([www.enerji.gov.tr](http://www.enerji.gov.tr), 2020). 2019 yılı itibariyle Türkiye'de tüm ürün gruplarında 1,574,565,323 dolarlık mermer ihracatı gerçekleştirilmiştir ([www.imib.org.tr](http://www.imib.org.tr), 2020). Isparta'da 2019 yılı itibari ile toplam 297,061,236 dolarlık ihracat gerçekleştirilmiştir. Bu değer oluşmasında doğal taş ve madencilik sektörünün katkısı 72,090,132 dolardır. Dolayısıyla, doğal taş ve madencilik sektörü Isparta ili ihracatının %24'lük payını oluşturmaktadır ([www.itso.org](http://www.itso.org), 2020). Burdur'da 2019 yılı itibari ile toplam 196,475,100 dolarlık ihracat gerçekleştirilmiştir. Bu değer oluşmasında doğal taş ve madencilik sektörünün katkısı 163,767,150 dolardır. Dolayısıyla, doğal taş ve madencilik sektörü Burdur ili ihracatının %83'lük payını oluşturmaktadır ([www.tim.org.tr](http://www.tim.org.tr), 2020). Türkiye'nin sahip olduğu doğal taş rezervleri ve ihracat değerlerinin tüm sektörlerin ihracat değerleri içerisinde önemli bir paya sahip olması, çalışmanın uygulama kısmında mermer sektörünün belirlenmesindeki önemli etkenlerdendir.

Isparta Mermerciler ve Madenciler Derneği (IMMAD)'den gerekli görüşmeler neticesinde elde edilen verilere göre Isparta ve Burdur illerinde toplam 107 adet mermer işletmesi bulunmaktadır. Bu işletmelerden mermer ocağı ruhsatlı işletmeler, fason üretim gerçekleştiren işletmeler, atölye tarzında faaliyetlerini sürdüren küçük işletmeler ve faal olarak çalışmamasına rağmen dernek kaydı devam eden işletmeler araştırma kapsamı dışında bırakılmıştır. İlgili işletmelerin sayısı düşüldükten sonra basit tesadüf örneği yöntemi ile araştırmaya dahil edilebilecek Isparta ve Burdur illerinde toplam 62 adet mermer işletmesi tespit edilmiştir. Bu işletmelerden 14 adedi araştırmaya katılmak istemediklerini belirterek anket formunu doldurmaktan imtina etmiştir. Araştırmaya katılan işletmelerden bir tanesinin anket sorularını özensiz cevaplama sonucunda ilgili anket formu değerlendirme kapsamı dışında tutularak çalışmaya toplamda 47 anket formu dahil edilmiştir.

#### 4.3. Araştırmanın Sınırları

Araştırma kapsamında muhasebe ve yönetim kültürü arasındaki ilişki, işletme yöneticilerinin muhasebeci veya muhasebe biriminden beklentileri, muhasebeci veya muhasebe biriminin işletmeye katkıları analiz edilmeye çalışılmıştır. Bu yüzden yönetim kültürünün işletmedeki diğer birimlerle olan ilişkisi araştırma kapsamı dışında bırakılmıştır. Araştırma, Isparta ve Burdur illerindeki mermer üretim işletmeleri ile yapılmıştır. Dolayısıyla ülkemizdeki diğer iller ve sektörler araştırma kapsamı dışında bırakılmıştır. Araştırmada özellikle 1980 yılından sonraki dönemde yaşanan ekonomik ve siyasi gelişmelerin muhasebe ve yönetim kültürü arasındaki ilişkinin ne düzeyde olduğu sonucu araştırılmıştır.

#### 4.4. Veri Toplama Yöntemi Ve Verilerin Analizi

Araştırmanın veri toplama yöntemi olarak yüz yüze anket yöntemi belirlenmiştir ve mermer işletmelerine anketler uygulanmıştır. Anket sorularının hazırlanması aşamasında Isparta ilinde 10 adet Anonim Şirket (A.Ş) yöneticileri ile mülakat gerçekleştirilmiştir. Mülakat sonuçları ve literatürde yer alan (Yürekli vd., 2017, Kaygusuzoğlu ve Uluyol 2011, Yavuz 2014, Kalmış ve Dalgın 2010) çalışmalarından faydalanılarak anket formu hazırlanmıştır. Soruların ve önermelerin hazırlanmasında sade ve anlaşılır ifadelerin kullanılmasına dikkat edilmiştir.

Verilerin analizinde istatistikî analiz programı kullanılmıştır. Analizler öncesinde veri girişleri tamamlanarak istatistiksel analize hazır hale getirilmiştir. Çalışmada birinci ve ikinci kısımda yer alan anket soruları ile alakalı betimleyici istatistiklere yer verilmiştir. Üçüncü kısımda yer alan likert tipi ölçeklerin kullanıldığı önermelere verilen cevapların ortalamaları alınarak katılımcıların üçüncü bölümde yer alan ifadelerle katılma düzeyleri verilmiştir.

Anket formunun üçüncü bölümünde yer alan muhasebe ve yönetim kültürü arasındaki ilişkiyi test edecek bağımlı ve bağımsız değişkenler arasında 3 adet model kurularak modellerin yapılarına uygun olarak “Basit Regresyon Analizi” ve “Çoklu Regresyon Analizi” yapılarak analiz sonuçları ve değerlendirilmesine yer verilmiştir. Araştırma verilerinin güvenilirlik analizi sonuçlarına Tablo 1.’de yer verilmiştir.

**Tablo 1. Güvenilirlik Analizi Sonuçları**

Ölçek	Cronbach's Alfa Değeri	N
Muhasebe Meslek Mensuplarının / Muhasebe Biriminin İşletme Yönetiminin Alacağı Kararlara Katkısı Çerçevesinde Değerlendirilmesi	0.879	23

Araştırma önermelerinin güvenilirlik analizi sonucu 0.879 olarak hesaplanmıştır. İlgili değer “0.80 < R2 < 1.00” aralığında olduğundan ölçek yüksek güvenilirlikte olarak kabul edilmektedir (Yıldız ve Uzunsakal, 2018: 19).

#### 4.5. Araştırma Sonuçları Ve Yorumlar

Çalışmanın bu bölümünde Isparta ve Burdur illerinde araştırma kapsamına dahil edilen 47 mermer işletmesinden elde edilen veriler istatistikî analiz programı ile analiz edilmiştir. Anket formunun birinci kısım “Demografik Sorular” ve ikinci kısmında “Muhasebe Biriminin Hatasından Dolayı Karşılaşılabilecek Durumlar” yer alan soruların betimleyici istatistiklerine yer verilmiştir. Üçüncü kısımda “Muhasebe Meslek Mensuplarının / Muhasebe Biriminin İşletme Yönetiminin Alacağı Kararlara Katkısı Çerçevesinde Değerlendirilmesi” yer alan likert tipi ölçeklerin kullanıldığı önermelere katılımcıların verdikleri cevapların ortalamalarına göre bu bölümde yer alan ifadelerle katılım düzeylerine yer verilmiştir. Regresyon analizleri için anket formunun üçüncü bölümünde yer alan önermelerin ortalamaları alınmıştır. Ortalamalar arasında en yüksek değerleri elde eden önermeler arasından muhasebe ve yönetim kültürü arasındaki ilişkiyi test edecek bağımlı ve bağımsız değişkenler belirlenerek üç model kurulmuştur.

##### 4.5.1. Betimleyici İstatistikler

Araştırmaya katılan 47 adet mermer üretim işletmesinden elde edilen verilerin betimleyici istatistiklerine Tablo 2’de yer verilmiştir.

**Tablo 2. Betimleyici İstatistikler**

Betimleyici Değişkenler	Frekans (N)	Yüzde (%)	
İşletmenin Türü	Anonim Şirket	15	31.9
	Limited Şirket	32	68.1
	<b>Toplam</b>	<b>47</b>	<b>100.0</b>
Çalışan Sayısı	0-10	-	-
	10-49	25	%53.2
	50-249 / 250-...	22	%46.8

	<b>Toplam</b>	<b>47</b>	<b>100.0</b>
<b>Sektörde kaç yıldır faaliyet gösteriyorsunuz?</b>	10 yıldan az sürede	15	%31.9
	10-20 yıl arası	22	%46.8
	20 yıl ve üzeri	10	%21.3
	<b>Toplam</b>	<b>47</b>	<b>100.0</b>
<b>İşletmenin Yönetimi</b>	Sahip	16	34.0
	Profesyonel Yönetici	31	66.0
	<b>Toplam</b>	<b>47</b>	<b>100.0</b>
<b>İhracat yapıyor musunuz?</b>	Evet	43	91.5
	Hayır	4	8.5
	<b>Toplam</b>	<b>47</b>	<b>100.0</b>
<b>İşletmenin muhasebe birimi var mı?</b>	Var	47	100.0
	Yok	-	-
	<b>Toplam</b>	<b>47</b>	<b>100.0</b>
<b>İşletmenin merkezi ile muhasebe birimi aynı yerde mi?</b>	Evet	28	59.6
	Hayır	19	40.4
	<b>Toplam</b>	<b>47</b>	<b>100.0</b>
<b>Muhasebe sorumlusunun mesleki tecrübesi kaç yıldır?</b>	10 yıldan az	22	%46.8
	10 yıl ve üzeri	25	%53.2
	<b>Toplam</b>	<b>47</b>	<b>100.0</b>

Araştırmaya katılan işletmelerin %31.9'nu Anonim Şirketler (A.Ş), %68.1'ni Limited Şirketler (LTD.ŞTİ) oluşturmaktadır. Anonim Şirket ve Limited Şirket arasındaki iki katından fazla olan bu fark, LTD. ŞTİ kuruluş sermayelerinin A.Ş'lere göre daha az olmasından dolayı KOBİ niteliğindeki işletmelerce tercih edildiği şeklinde yorumlanabilmektedir. Çalışan sayıları ile ilgili veriler incelendiğinde KOBİ tanımında yer alan "Çalışan Sayısı" kriterine göre yapılan gruplandırmada işletmelerin %53.2'sini küçük işletmeler, %46.8'ini orta ve büyük işletmeler oluşturmaktadır olup mikro ölçek kriterinde olan işletmeler çalışma kapsamında bulunmamaktadır (Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Tanımı, Nitelikleri ve Sınıflandırılması Hakkında Yönetmelik, Madde 5). Araştırmaya katılan işletmelerin %31.9'u 10 yıldan az sürede, %46.8'si 10-20 yıl arasında ve %21.3'ü 20 yıl ve üzeri sürede sektörde faaliyetlerini sürdürmektedir. Anket formunu cevaplayanların %34'ünü işletme sahipleri, %66'sını profesyonel yöneticiler oluşturmaktadır. İlgili sonuç, çalışmaya dahil olan işletmelerin daha çok profesyonel yönetici ile faaliyetlerini sürdürdükleri sonucunu ortaya çıkarmaktadır. İşletmelerin %91.5'i ihracat yapmakta, %8.5'i ihracat yapmamaktadır. İhracat gerçekleştirilmeyen işletmeler yüz yüze yapılan görüşmelerde, fason üretimin bırakılarak kendi bünyelerinde faaliyetlerine devam ettiklerini ve ihracat gerçekleştirme eğiliminde olduklarını ifade etmişlerdir. İşletmelerin tamamında muhasebe birimi vardır. Bu birimler, gündelik işlemlerin yapıldığı ön muhasebe ve muhasebe kayıtlarının dışarıdan hizmet satın alınması yoluyla tutulduğu Serbest Muhasebeci Mali Müşavirler (SMMM) ofisleri yoluyla ya da işletme bünyesinde yer alan muhasebe birimlerinin tamamını oluşturmaktadır. İşletmelerin %59.6'sında işletme merkezi ve muhasebe birimi aynı yerde, %40.4'ünde işletmenin merkezi ve muhasebe birimi farklı yerdedir. Bu farklılık işletmelerden bazılarının birden fazla sektörde faaliyet göstermesi, mermer ocakları ve fabrikaların birbirine yakın yerlerde olması gibi durumlardan kaynaklanmaktadır. İşletmelerde çalışan muhasebe meslek mensuplarının %46.8'inin mesleki tecrübesi 10 yıldan az, %53.2'sinin mesleki tecrübesi 10 yıldan fazladır.



İşletmelerde muhasebeci/muhasebe biriminin hatasından dolayı karşılaşılabilecek durumlarla alakalı betimleyici istatistiklerin sonuçlarına Tablo 3'te yer verilmiştir.

**Tablo 3. Muhasebeci/Muhasebe Biriminin Hatasından Dolayı Karşılaşılabilecek Durumlar**

Muhasebeci/Muhasebe Biriminin Hatasından Dolayı Karşılaşılabilecek Durumlar		Frekans (N)	Yüzde (%)
Muhasebecinin/Muhasebe biriminin hatasından dolayı mali soruşturma geçirdiniz mi?	Hayır	45	95.7
	Evet	2	4.3
	<b>Toplam</b>	<b>47</b>	<b>100.0</b>
Muhasebecinin/Muhasebe biriminin hatasından dolayı idari para cezası aldınız mı?	Hayır	34	72.3
	Evet	13	27.7
	<b>Toplam</b>	<b>47</b>	<b>100.0</b>
Muhasebecinin/Muhasebe biriminin hatasından dolayı yönetici hakkında hukuki süreç gerçekleşti mi?	Hayır	46	97.9
	Evet	1	2.1
	<b>Toplam</b>	<b>47</b>	<b>100.0</b>
Muhasebecinin/Muhasebe biriminin hatasından dolayı işletme hakkında hukuki süreç gerçekleşti mi?	Hayır	46	97.9
	Evet	1	2.1
	<b>Toplam</b>	<b>47</b>	<b>100.0</b>
Muhasebecinin/Muhasebe biriminin hatasından dolayı muhasebe meslek mensubu hakkında hukuki süreç gerçekleşti mi?	Hayır	47	100.0
	Evet	-	-
	<b>Toplam</b>	<b>47</b>	<b>100.0</b>
Muhasebecinin/Muhasebe biriminin hatasından dolayı iş yeri kapatma cezası aldınız mı?	Hayır	47	100.0
	Evet	-	-
	<b>Toplam</b>	<b>47</b>	<b>100.0</b>
Muhasebecinin/Muhasebe biriminin hatasından dolayı teknolojik gelişmeler. mevzuattaki değişikliklere bağlı olarak herhangi bir şekilde işletmeniz zarar etti mi?	Hayır	45	95.7
	Evet	2	4.3
	<b>Toplam</b>	<b>47</b>	<b>100.0</b>

Tablo 3. incelendiğinde araştırmaya katılan işletmelerden yalnızca %4.3'ü muhasebeci veya muhasebe birimlerinin hatasından dolayı mali soruşturma geçirmiştir. İşletmelerin %27.7'si muhasebeci veya muhasebe biriminin hatasından dolayı idari para cezası almıştır. İdari para cezalarını; mali soruşturmalar sonucunda verilen idari para cezaları, Sosyal Güvenlik Kurumu (SGK) ödemeleri ya da vergi stopaj ödemelerinin son günlerinin geciktirilmesi, doğrudan muhasebeci veya muhasebe birimi ile ilgisi olmamasına rağmen verilen idari para cezaları gibi nedenlerden oluşmaktadır. İdari para cezası alan işletmelerde yüz yüze yapılan görüşmelerde doğrudan muhasebeci veya muhasebe birimi ile ilgili olmayan idari para cezalarının, işletme bünyesindeki motorlu taşıtların zorunlu trafik sigortaları, yıllık araç muayenelerinin zamanında yapılmayarak gerçekleştirilen trafik denetimleri sonucunda kesilen idari para cezaları olduğunu ifade etmişlerdir. Araştırmaya katılan işletmelerin %2.1'inde muhasebeci veya muhasebe biriminin hatasından dolayı hem yönetici hem de işletme hakkında hukuki süreç gerçekleşmiştir. İşletmelerin hiç birinde muhasebeci veya muhasebe biriminin hatasından dolayı muhasebe meslek mensubu hakkında hukuki süreç gerçekleşmemiştir. İşletmelerin hiçbirinde muhasebeci veya muhasebe biriminin hatasından dolayı gerçekleşmiş bir iş yeri kapatma cezası bulunmamaktadır. Araştırmaya katılan işletmelerin %4.3'ü muhasebeci veya muhasebe biriminin hatasından dolayı teknolojik gelişmeler ya da yasal mevzuattaki değişikliklere bağlı olarak zarar etmiştir.

Tablo 3. değerlendirildiğinde mermer üretim işletmelerinde muhasebeci/muhasebe biriminin muhasebenin fonksiyonlarını eksiksiz bir şekilde yerine getirdiği, teknolojik gelişmeler

karşında kendini adapte edebildiği, işletmelerin kamu idaresi tarafından belirlenen kurallara uygun olarak faaliyetlerini sürdürmekte olduğu sonucuna ulaşılmaması sağlamaktadır.

#### 4.5.2. Muhasebe Meslek Mensuplarının / Muhasebe Biriminin İşletme Yönetiminin Alacağı Kararlara Katkısına Yönelik Tutumların Derecelendirilmesi

Araştırmanın bu kısmında muhasebeci veya muhasebe birimlerinin işletmenin yönetim kararlarına katkısının ne düzeyde olduğuna yönelik durum açıklanmaktadır. Anket formunun üçüncü bölümünde yer alan likert tipi ölçeklere verilen cevapların ortalaması alınarak katılım düzeylerinin ne olduğu belirtilmiştir. Bu amaçla ölçekteki maddeler, muhasebenin işletme yönetimi kararlarına sağladığı katkılar kriterlerine göre en yüksek puandan en düşük puana göre sıralanmaktadır. Taş (2005)'in beşli likert ölçek puan sıralamasından yola çıkarak anket formunda üçüncü bölümde yer verilen önermelerin ortalama değerleri sonuçlarına göre 3.00 puandan yüksek cevaplar katılma eğiliminin olduğu, 3.00 puandan az olan cevaplar katılma eğiliminin olmadığı şeklinde yorumlanmıştır (Taş, 2005: 163).

İşletmelerde muhasebeci veya muhasebe birimlerinin işletmenin yönetim kararlarına katılım düzeyleri ile ilgili olarak elde edilen ortalama puan değerleri 2.43 ile 4.26 arasında değişiklik göstermektedir. Sonuçlar Tablo 4. ve Tablo 5.'de iki ayrı tablo halinde ortalamanın en yüksek olduğu değerden en düşük olduğu değere doğru sıralanmıştır. Elde edilen sonuçlara göre mermer üretim işletmelerinde muhasebeci veya muhasebe birimleri yönetime karar alma konusunda 18 maddede katılım sağlamakta, bir madde kararsız ve 4 maddede katılım sağlanmadığı sonuçlarına ulaşılmıştır. Tablo 4.'te mermer üretim işletmelerinde muhasebeci/muhasebe birimlerinin işletme yönetiminin alacağı kararlarda katkı sağladığı önermelere yer verilmiştir.

**Tablo 4. İşletmelerde Muhasebeci veya Muhasebe Birimlerinin İşletmenin Yönetim Kararlarına Katılım Düzeyleri - 1**

Muhasebe Meslek Mensuplarının / Muhasebe Biriminin İşletme Yönetiminin Alacağı Kararlara Katkısı	X	Sıra	Eğilim
İşletme yönetimi / yöneticileri muhasebe bilgilerine istedikleri zaman ulaşabilmektedir.	4.26	1	Katılma
Muhasebecinin / Muhasebe biriminin vergi ve diğer yasal mevzuattaki değişiklikler hakkında gerekli bilgilendirmeyi ve yönlendirmeyi yaptığına inanıyorum.	4.19	2	Katılma
Muhasebeci / Muhasebe birimince hazırlanan mali tablolar mali analize imkân verecek şekildedir.	4.15	3	Katılma
Muhasebecinin / Muhasebe biriminin işletmenin mali nitelikteki işlemlerini yorumlayarak işletmenin geleceğine ilişkin bilgiler verdiğiğine inanıyorum.	4.06	4	Katılma
Muhasebecinin / Muhasebe biriminin imzalanacak / imzalanan iş sözleşmelerinde bulunması gereken maddeler hakkında gerekli bilgiyi verdiğiğine inanıyorum.	4.06	5	Katılma
Muhasebecinin / Muhasebe biriminin düzenli aralıklarla işletmenin finansal tabloları hakkında ayrıntılı rapor yazdığına inanıyorum.	4.04	6	Katılma
Muhasebecinin / Muhasebe biriminin işletmenin gider analizlerinin yapılarak gerekli görülen giderlerin gözden geçirilmesinde danışmanlık yaptığına inanıyorum.	3.87	7	Katılma
Muhasebeci/Muhasebe birimi işletmede iç denetime yardımcı olmaktadır.	3.83	8	Katılma
Muhasebecinin / Muhasebe biriminin işletmenin mali öngörüsünü iyi bir şekilde planlayarak oluşabilecek riskleri önceden saptayarak gerekli önlemleri aldığına inanıyorum.	3.74	9	Katılma

Muhasebecinin / Muhasebe biriminin işletmenin finansman ihtiyacının belirlenmesi ve finansal borçlanma ile ilgili kararların verilmesinde danışmanlık yaptığına inanıyorum.	3.72	10	Katılma
Muhasebecinin / Muhasebe biriminin işletmenin üretilen mal ve hizmetlerin maliyetlerinin belirlenmesinde danışmanlık yaptığına inanıyorum.	3.68	11	Katılma
Muhasebecinin / Muhasebe biriminin işletmenin bütçenin hazırlanması. Uygulanması, gerekli hallerde revize edilmesinde danışmanlık yaptığına inanıyorum.	3.68	12	Katılma
Muhasebecinin / Muhasebe biriminin işletmenin personele ödenecek ücret politikasının tespit edilmesinde danışmanlık yaptığına inanıyorum.	3.53	13	Katılma
Muhasebecinin / Muhasebe biriminin işletmenin üretilen mal ve hizmetlerin Başa Baş Noktasının belirlenmesinde danışmanlık yaptığına inanıyorum.	3.51	14	Katılma
Muhasebecinin / Muhasebe biriminin işletmenin İş Akdi gerçekleştirilecek personel sayısının tespit edilmesinde danışmanlık yaptığına inanıyorum.	3.51	15	Katılma
Muhasebecinin / Muhasebe biriminin işletmenin makine. teçhizat ve demirbaş alımı ve yenilenmesi ile ilgili kararlarda danışmanlık yaptığına inanıyorum.	3.26	16	Katılma
Muhasebecinin / Muhasebe biriminin İşletmenin işletme yönetiminin alacağı genel yönetim kararlarının tespit edilmesinde danışmanlık yaptığına inanıyorum.	3.17	17	Katılma
Muhasebecinin / Muhasebe biriminin işletmenin gerçekleştireceği yatırım kararlarının tespit edilmesinde danışmanlık yaptığına inanıyorum.	3.09	18	Katılma

Tablo 4 değerlendirildiğinde mermer üretim işletmelerinde muhasebeci veya muhasebe birimleri işletmenin fonksiyonlarına göre yapılan gruplandırmada muhasebe-finance, üretim, insan kaynakları ve yönetim ile alakalı konularda işletme yönetiminin alacağı kararlara katkı sağlamaktadır. Bu durum mermer üretim işletmelerinde muhasebeci veya muhasebe birimlerince üretilen muhasebe bilgilerinin yaygın kullanım alanlarının olduğu şeklinde yorumlanmıştır. Tablo 5'te mermer üretim işletmelerinde muhasebeci/muhasebe birimlerinin işletme yönetiminin alacağı kararlarda kararsız ve katılmama eğilimi gösterdiği önermelere yer verilmiştir.

**Tablo 5. İşletmelerde Muhasebeci veya Muhasebe Birimlerinin İşletmenin Yönetim Kararlarına Katılım Düzeyleri - 2**

Muhasebe Meslek Mensuplarının / Muhasebe Biriminin İşletme Yönetiminin Alacağı Kararlara Katkısı	X	Sıra	Eğilim
Muhasebecinin / Muhasebe biriminin işletmenin Ar – Ge harcamaları için ayrılacak bütçenin tespit edilmesinde danışmanlık yaptığına inanıyorum.	3.00	19	Kararsız
Muhasebecinin / Muhasebe biriminin işletmenin aracı ve tedarikçilerin tespit edilmesi ve satın alma kararlarında danışmanlık yaptığına inanıyorum.	2.98	20	Katılmama
Muhasebecinin / Muhasebe biriminin işletmenin fiyat belirleme ile alakalı kararlarında danışmanlık yaptığına inanıyorum. (İndirim, kampanya vs.)	2.74	21	Katılmama
Muhasebecinin / Muhasebe biriminin işletmenin pazarlama, satış, dağıtım stratejilerinin belirlenmesi ve geliştirilmesi kararlarında danışmanlık yaptığına inanıyorum.	2.51	22	Katılmama
Muhasebecinin / Muhasebe biriminin işletmenin reklam ve tanıtım faaliyetleri ile ilgili kararlarda danışmanlık yaptığına inanıyorum.	2.43	23	Katılmama

Tablo 5 değerlendirildiğinde yöneticilerin muhasebeci veya muhasebe birimlerinin işletmenin Ar-Ge harcamaları için ayrılacak bütçenin tespit edilmesinde danışmanlık yaptığına inanıyorum ifadesine verdikleri cevabın ortalaması 3.00'tür. KOBİ tanımı unsurlarından olan

çalışan sayısı kriterine göre işletmelerin yarıdan fazlasını küçük işletmeler oluşturmaktadır. Küçük işletmelerin gerek organizasyon yapıları, gerek ekonomik büyüklükleri gerekse de istihdam sayılarının azlığı düşünüldüğünde çoğu küçük işletmenin Ar-Ge biriminin olmadığı sonucuna ulaşılabilmektedir. Bu durum eğilimin kararsız olduğu şekilde yorumlanmıştır.

Katılma eğiliminin gösterilmediği önermeler doğrudan işletmelerin pazarlama faaliyetleri ile alakalıdır. İşletmelerin %91.5'inin ihracat yaptığı düşünüldüğünde, her ülkelerin ekonomik koşulları, siyasi koşulları ve pazar koşulları farklılık gösterecektir. İlgili konularda işletmelerin pazarlama birimlerinin bilgi ve tecrübesinin muhasebeci veya muhasebe birimlerinden daha fazla olduğu düşünüldüğünde araştırmaya katılan mermer üretim işletmelerinde pazarlamayla ilgili gerçekleştirilecek faaliyetler, alınacak kararlar gibi işlemler yalnızca pazarlama birimlerinde yapılmaktadır.

#### 4.5.3. Araştırmanın Hipotezleri ve Modeli

Araştırma kapsamında regresyon analizleri için oluşturulan üç model ile ilgili olarak toplam 6 adet hipotez hazırlanmıştır. Bu hipotezlerden **H<sub>1</sub>**, **H<sub>2</sub>**, **H<sub>3</sub>** birinci model, **H<sub>4</sub>**, **H<sub>5</sub>** ikinci model ve **H<sub>6</sub>** üçüncü model için hazırlanmıştır. Araştırmanın hipotezleri şu şekildedir;

**H<sub>1</sub>**: Mermer üretim işletmelerinde muhasebeci veya muhasebe biriminin işletmede üretilen mal ve hizmetlerin BBN belirlenmesinde danışmanlık yapması ile işletmenin mali nitelikteki işlemlerinin yorumlanarak işletmenin geleceğine ilişkin bilgiler vermesi arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki vardır.

**H<sub>2</sub>**: Mermer üretim işletmelerinde yöneticilerin muhasebe bilgilerine istedikleri zaman ulaşabilmesi ile işletmenin mali nitelikteki işlemlerinin yorumlanarak işletmenin geleceğine ilişkin bilgiler vermesi arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki vardır.

**H<sub>3</sub>**: Mermer üretim işletmelerinde muhasebeci veya muhasebe biriminin işletmenin iç denetimine yardımcı olması ile işletmenin mali nitelikteki işlemlerinin yorumlanarak işletmenin geleceğine ilişkin bilgiler vermesi arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki vardır.

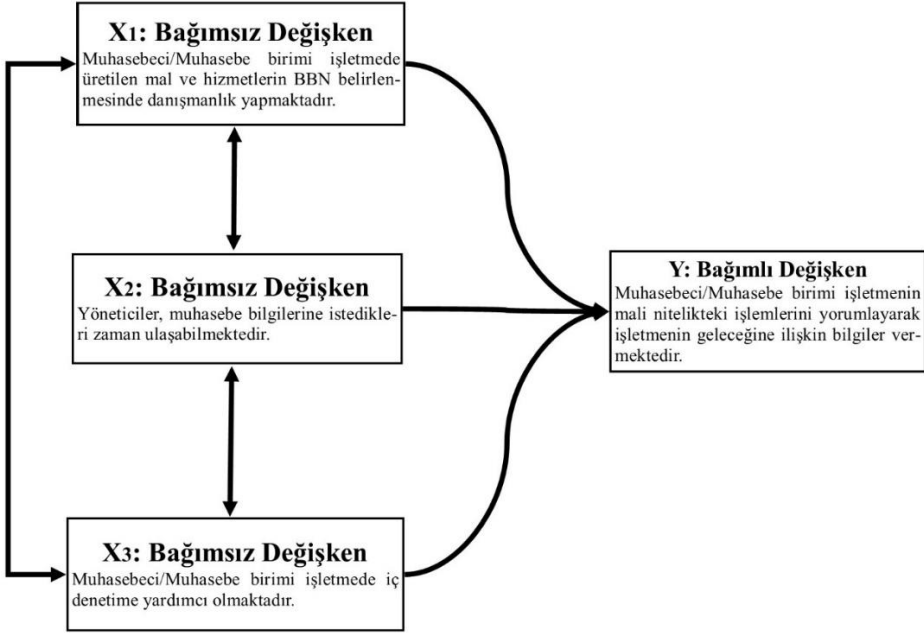
**H<sub>4</sub>**: Mermer üretim işletmelerinde muhasebeci veya muhasebe biriminin imzalanacak / imzalanan iş sözleşmelerinde bulunması gereken maddeler hakkında gerekli bilgiyi vermesi ile vergi ve diğer yasal mevzuattaki değişiklikler hakkında gerekli bilgilendirme ve yönlendirmenin yapılması arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki vardır.

**H<sub>5</sub>**: Mermer üretim işletmelerinde muhasebeci veya muhasebe biriminin işletmenin mali öngörüsünü iyi bir şekilde planlayarak oluşabilecek riskleri önceden saptayarak gerekli önlemleri alması ile vergi ve diğer yasal mevzuattaki değişiklikler hakkında gerekli bilgilendirme ve yönlendirmenin yapılması arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki vardır.

**H<sub>6</sub>**: Mermer üretim işletmelerinde yöneticilerin muhasebe bilgilerine istedikleri zaman ulaşabilmesi ile muhasebeci veya muhasebe birimince hazırlanan tabloların mali analize imkan verecek şekilde olması arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki vardır.

##### 4.5.3.1. Model 1

Birinci regresyon modeli ile ilgili olarak hazırlanan modelin şekli, Şekil 2'de belirtilmiştir.



Şekil 2. Regresyon Modeli 1

Model, bir bağımlı ve üç bağımsız değişkenden oluşmaktadır. (Y) Bağımlı Değişkenini “Muhasebeci/Muhasebe birimi işletmenin mali nitelikteki işlemlerini yorumlayarak işletmenin geleceğine ilişkin bilgiler vermektedir.”, (X1) Bağımsız Değişkenini “Muhasebeci/Muhasebe birimi işletmede üretilen mal ve hizmetlerin BBN belirlenmesinde danışmanlık yapmaktadır.”, (X2) Bağımsız Değişkenini “Yöneticiler, muhasebe bilgilerine istedikleri zaman ulaşabilmektedir.”, (X3) Bağımsız Değişkenini “Muhasebeci/Muhasebe birimi işletmede iç denetime yardımcı olmaktadır.” oluşturmaktadır. Model 1 ile ilgili olarak gerçekleştirilen regresyon analizi sonuçları şu şekildedir.

Tablo 6. Model 1 Regresyon Modeli Özeti

MODEL ÖZETİ					
Model	R	R Kare	Düzeltilmiş R Kare	Tahminin Standart Hatası	Durbin-Watson
1	.712	.508	.473	.554	1.504

Çoklu regresyon modeli analizlerinde modeli oluşturan bağımsız değişkenler arasında otokorelasyon durumunun tespit edilmesi için Durbin-Watson analizinden faydalanılmaktadır. Çoklu regresyon modellerinde temel varsayımlardan birisi modelin hata katsayıları arasında bir ilişkinin olmaması gerektiğidir. Modelde hata terimleri arasında ilişki olması durumu otokorelasyon sorunu şeklinde ifade edilirken bu sorun Durbin Watson katsayısı aracılığıyla test edilir. Literatürde Durbin-Watson analizi sonucunda hesaplanan değer 1.5 – 2.5 puan aralığında olması modelde otokorelasyonun olmadığı şeklinde yorumlanmaktadır (Kalaycı, 2009: 267; Aktaran: Doğan vd., 2016: 22). Tablo 6.'da Model 1

için Durbin-Watson değeri 1.504 olarak hesaplanmıştır. Bu değer modelde otokolerasyon durumunun söz konusu olmadığını göstermektedir.

**Tablo 7. Model 1 Çoklu Regresyon Modelinin Anlamlılık Sonuçları**

Çoklu Regresyon Modelinin Anlamlılık Sonuçları					
ANOVA					
Model 1	Kareler Toplamı	Df (Serbestlik Derecesi)	Ortalama Değeri	F	Sig.
Regresyon	13.607	3	4.536	14.773	.000
Kalıntı (Artık)	13.202	43	.307		
<b>Toplam</b>	<b>26.809</b>	<b>46</b>			

Tablo 7’de çoklu regresyon modelindeki anlamlılık sonucunu gösteren ANOVA sonuçlarına yer verilmiştir. Modelin bir bütün olarak anlamlılığı bağımlı değişkendeki varyansın model tarafından ne kadar iyi açıklandığını belirtmektedir. Tabloda yer alan (Sig.) değeri 0.05’ten ne kadar küçükse, modelin bağımlı değişkendeki varyansı o kadar iyi açıkladığı ve modelin bir bütün olarak anlamlı olduğu anlaşılmaktadır. Bu sonuca göre, regresyon modeli istatistiksel olarak anlamlı bulunmuştur.

**Tablo 8. Model 1 Çoklu Regresyon Modeline Ait Katsayılar**

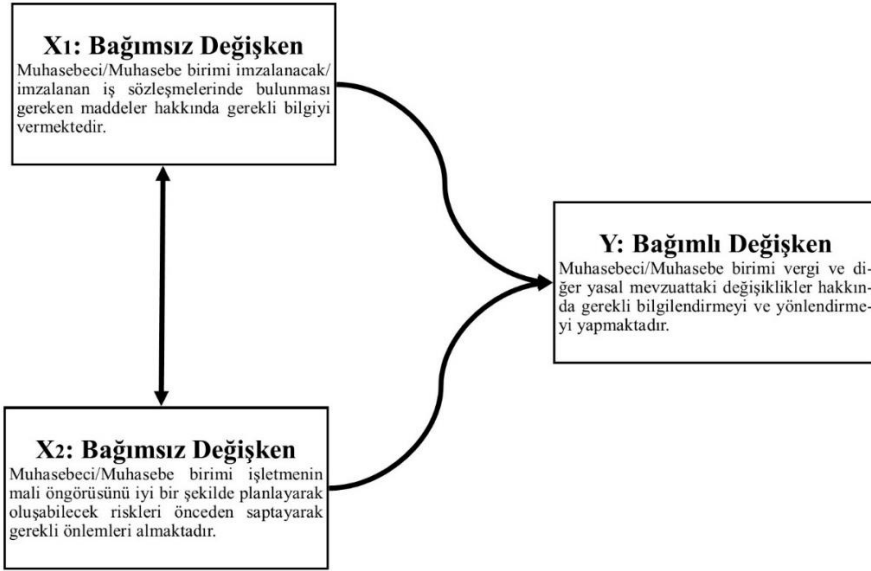
Çoklu Regresyon Modeline Ait Katsayılar							
Katsayılar							
Model 1	Standartlandırılmamış Katsayılar		Standartlandırılmış Katsayılar	t	Sig.	Eşdoğrusallık İstatistikleri	
	B	Standart Hata	Beta			Tolerans	VIF
(Sabit)	.424	.592		.716	.478		
Muhasebecinin / Muhasebe biriminin işletmenin üretilen mal ve hizmetlerin Başa Baş Noktasının belirlenmesinde danışmanlık yaptığına inanıyorum	.172	.084	.253	2.061	.045	.762	1.313
İşletme yönetimi / yöneticileri muhasebe bilgilerine istedikleri zaman ulaşabilmektedir.	.496	.133	.438	3.731	.001	.830	1.206
Muhasebeci / Muhasebe birimi işletmede iç denetime yardımcı olmaktadır.	.241	.112	.250	2.151	.037	.851	1.175

Çoklu regresyon modelinde ikinci temel varsayım bağımsız değişkenler arasında ilişki olmamasıdır. Bu varsayım VIF ve Tolerans değerleri yardımı ile incelenir. Tablo 8.’de çoklu regresyon modeline ait katsayıların yer aldığı tablo verilmiştir. Tablonun son bölümünde yer alan “Tolerans” ve “VIF” değerleri çoklu eş doğrusallık hakkında bilgi vermektedir (Tolerans=1/VIF). Tolerans değerinin (1-R Kare) kritik değerinden küçük olması modelde çoklu eş doğrusallık problemi olduğunu göstermektedir. Analiz sonuçlarına göre kritik değer 988

( $1-0.508=0.492$ )’dir. Tablo 8.’de yer alan sonuçlara bakıldığında tolerans değerlerinin tamamı 0.492’den büyüktür. Bu durum çoklu eş doğrusallık probleminin olmadığı anlamına gelmektedir. Bu durum mermer üretim işletmelerinde muhasebe bilgi sistemlerinin iyi bir şekilde çalıştığı, işletme yönetimi-muhasebe birimi ve muhasebe birimi-muhasebe bilgilerine ihtiyaç duyan diğer işletme birimleri arasında yatay ve dikey iletişim kanallarının iyi bir şekilde çalıştığı şeklinde yorumlanmaktadır.

#### 4.5.3.2. Model 2

İkinci regresyon modeli ile ilgili olarak hazırlanan modelin şekli, Şekil 3.’te belirtilmiştir.



Şekil 3. Regresyon Modeli 2

Model, bir bağımlı ve iki bağımsız değişkenden oluşmaktadır. (Y) Bağımlı Değişkenini “Muhasebeci/Muhasebe birimi vergi ve diğer yasal mevzuattaki değişiklikler hakkında gerekli bilgilendirmeyi ve yönlendirmeyi yapmaktadır.”, (X1) Bağımsız Değişkenini “Muhasebeci/Muhasebe birimi imzalanacak/imzalanmış iş sözleşmelerinde bulunması gereken maddeler hakkında gerekli bilgiyi vermektedir.”, (X2) Bağımsız Değişkenini “Muhasebeci/Muhasebe birimi işletmenin mali öngörüsünü iyi bir şekilde planlayarak oluşabilecek riskleri önceden saptayarak gerekli önlemleri almaktadır.” oluşturmaktadır. Model 2 ile ilgili olarak gerçekleştirilen regresyon analizi sonuçları şu şekildedir.

Tablo 9. Model 2 Regresyon Modeli Özeti

MODEL ÖZETİ					
Model	R	R Kare	Düzeltilmiş R Kare	Tahminin Standart Hatası	Durbin Watson
2	.699	.489	.466	.448	2.709

Model 2 için Durbin-Watson değeri 2.709 olarak hesaplanmıştır. Bu değer normal şartlarda 1.5 – 2.5 aralığı dışında olmasına rağmen beklenen değerle farkın küçük olması modelde kısmi otokorelasyon sorunu olduğunu göstermektedir. Fakat modelin diğer olasılık sonuçları beklenen aralıkta çıktığı için yorumlanmaya devam edilmiştir.

**Tablo 10. Model 2 Çoklu Regresyon Modelinin Anlamlılık Sonuçları**

Çoklu Regresyon Modelinin Anlamlılık Sonuçları					
ANOVA					
Model 2	Kareler Toplamı	df (Serbestlik Derecesi)	Ortalama Değeri	F	Sig.
Regresyon	8.451	2	4.226	21.067	.000
Kalıntı (Artık)	8.825	44	.201		
Toplam	17.277	46			

Tablo 10.'da çoklu regresyon modelindeki anlamlılık sonucunu gösteren ANOVA sonuçlarına yer verilmiştir. Modelin anlamlılığı bağımlı değişkendeki varyansın model tarafından ne kadar iyi açıklandığını belirtmektedir. Tabloda yer alan (Sig.) değeri 0.05'ten ne kadar küçükse, modelin bağımlı değişkendeki varyansı o kadar iyi açıkladığı anlaşılmaktadır. Bu sonuca göre, regresyon modeli istatistiksel olarak anlamlı bulunmuştur.

**Tablo 11. Model 2 Çoklu Regresyon Modeline Ait Katsayılar**

Çoklu Regresyon Modeline Ait Katsayılar							
Katsayılar							
Model 2	Standartlandırılmamış Katsayılar		Standartlandırılmış Katsayılar	t	Sig.	Eşdoğrusallık İstatistikleri	
	B	Standart Hata	Beta			Tolerans	VIF
(Sabit)	1.280	.454		2.821	.007		
Muhasebecinin / Muhasebe biriminin imzalanacak / imzalanan iş sözleşmelerinde bulunması gereken maddeler hakkında gerekli bilgiyi verdiği inaniyorum.	.399	.098	.458	4.076	.000	.920	1.088
Muhasebecinin / Muhasebe biriminin işletmenin mali öngörüsünü iyi bir şekilde planlayarak oluşabilecek riskleri önceden saptayarak gerekli önlemleri aldığı inaniyorum.	.345	.094	.414	3.688	.001	.920	1.088

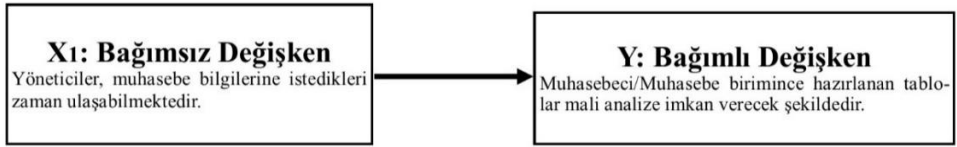
Tablo 11.'de çoklu regresyon modeline ait katsayıların yer aldığı tablo verilmiştir. Tablonun son bölümünde yer alan "Tolerans" ve "VIF" değerleri çoklu eş doğrusallık hakkında bilgi vermektedir (Tolerans=1/VIF). Tolerans değerinin (1-R Kare) kritik değerinden küçük olması



modelde çoklu eş doğrusallık problemi olduğunu göstermektedir. Analiz sonuçlarına göre kritik değer  $(1-0.489=0.511)$ 'dir. Tablo 11.'de yer alan sonuçlara bakıldığında tolerans değerlerinin tamamı 0.511'den büyüktür. Bu durum çoklu eş doğrusallık probleminin olmadığı anlamına gelmektedir. Bu durum, mermer üretim işletmelerinde muhasebeci veya muhasebe birimlerinin yasal mevzuata göre hareket ederek işletme faaliyetlerinde yaşanabilecek maddi ve maddi olmayan kayıpların önlenmesinde yardımcı olduğu şeklinde yorumlanmaktadır. İkinci modelde ulaşılan sonuçlar "Muhasebeci/Muhasebe Biriminin Hatasından Dolayı Karşılaşılabilecek Durumlar" betimleyici istatistiklerinden genel itibarıyla ulaşılan %95'lik "Hayır" cevabını desteklemektedir.

#### 4.5.3.3. Model 3

Üçüncü regresyon modeli ile ilgili olarak hazırlanan modelin şekli, Şekil 4.'te belirtilmiştir.



Şekil 4. Regresyon Modeli 3

Model, bir bağımlı ve bir bağımsız değişkenden oluşmaktadır. (Y) Bağımlı Değişkenini "Muhasebeci/Muhasebe birimince hazırlanan tablolar mali analize imkân verecek şekildedir." , (X1) Bağımsız Değişkenini "Yöneticiler, muhasebe bilgilerine istedikleri zaman ulaşabilmektedir." oluşturmaktadır. Model 3 ile ilgili olarak gerçekleştirilen regresyon analizi sonuçları şu şekildedir.

Tablo 12. Model 3 Regresyon Modeli Özeti

MODEL ÖZETİ				
Model	R	R Kare	Düzeltilmiş R Kare	Tahminin Standart Hatası
3	.744	.554	.544	.445

Tablo 12.'de verilen sonuçlara göre R değeri 0.744'dür. Tabloda yer alan R kare değeri, bağımlı değişkendeki değişimlerin ne kadarının bağımsız değişken tarafından açıklandığını göstermektedir. Bu sonuca göre; muhasebeci veya muhasebe birimince hazırlanan tabloların mali analize imkan verecek şekilde olmasındaki %55.4'lük değişim yöneticilerin muhasebe bilgilerine istedikleri zaman ulaşabilmeleri tarafından açıklanmaktadır. Düzeltilmiş R kare değeri, bağımlı değişkendeki varyansın ne kadarının bağımsız değişken tarafından açıklandığını göstermektedir. Bu sonuca göre, muhasebeci veya muhasebe birimince hazırlanan tabloların mali analize imkan verecek şekilde olmasındaki %54.4'lük varyansın yöneticilerin muhasebe bilgilerine istedikleri zaman ulaşabilmelerine bağlı olduğu söylenebilmektedir.

Tablo 13. Model 3 Basit Regresyon Modelinin Anlamlılık Sonuçları

Basit Regresyon Modelinin Anlamlılık Sonuçları					
ANOVA					
Model 3	Kareler Toplamı	df (Serbestlik Derecesi)	Ortalama Değeri	F	Sig.
Regresyon	11.054	1	11.054	55.869	.000
Kalıntı (Artık)	8.903	45	.198		

<b>Toplam</b>	19.957	46			
---------------	--------	----	--	--	--

Tablo 13.'te basit regresyon modelindeki anlamlılık sonucunu gösteren ANOVA sonuçlarına yer verilmiştir. Modelin anlamlılığı bağımlı değişkendeki varyansın model tarafından ne kadar iyi açıklandığını belirtmektedir. Tabloda yer alan (Sig.) değeri 0.05'ten ne kadar küçükse, modelin bağımlı değişkendeki varyansı o kadar iyi açıkladığı anlaşılmaktadır. Bu sonuca göre, regresyon modeli istatistiksel olarak anlamlı bulunmuştur.

**Tablo 14. Model 3 Basit Regresyon Modeline Ait Katsayılar**

Basit Regresyon Modeline Ait Katsayılar						
Model 3	Katsayılar				t	Sig.
	Standartlandırılmamış Katsayılar		Standartlandırılmış Katsayılar			
	B	Standart Hata	Beta			
(Sabit)	1.057	.419		2.524	.015	
İşletme yönetimi / yöneticileri muhasebe bilgilerine istedikleri zaman ulaşabilmektedir.	.727	.097	.744	7.475	.000	

Tablo 14.'de yer alan bilgilere göre Model 3 için, yöneticilerin muhasebe bilgilerine istedikleri zaman ulaşabilmesindeki 1 birimlik değişim, muhasebeci veya muhasebe birimince hazırlanan tabloların mali analize imkân verecek şekilde olmasında (.727) birimlik değişime neden olmaktadır. Bu durum mermer üretim işletmelerinde muhasebe bilgilerinin; yönetici ihtiyaçlarını karşılayan, doğru zamanda hazırlanmış ve kaliteli bilgileri oluşturduğu şeklinde yorumlanmaktadır. Tablo 15.'te regresyon analizleri için belirlenen hipotezlerin genel bir derlemesine yer verilmiştir.

**Tablo 15. Hipotezlerin Derlemesi**

MODEL 1	HİPOTEZLER	SONUÇ
H <sub>1</sub>	Mermer üretim işletmelerinde muhasebeci veya muhasebe biriminin işletmede üretilen mal ve hizmetlerin BBN belirlenmesinde danışmanlık yapması ile işletmenin mali nitelikteki işlemlerinin yorumlanarak işletmenin geleceğine ilişkin bilgiler vermesi arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki vardır.	KABUL
H <sub>2</sub>	Mermer üretim işletmelerinde yöneticilerin muhasebe bilgilerine istedikleri zaman ulaşabilmesi ile işletmenin mali nitelikteki işlemlerinin yorumlanarak işletmenin geleceğine ilişkin bilgiler vermesi arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki vardır.	KABUL
H <sub>3</sub>	Mermer üretim işletmelerinde muhasebeci veya muhasebe biriminin işletmenin iç denetimine yardımcı olması ile işletmenin mali nitelikteki işlemlerinin yorumlanarak işletmenin geleceğine ilişkin bilgiler vermesi arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki vardır.	KABUL
MODEL 2	HİPOTEZLER	SONUÇ
H <sub>4</sub>	Mermer üretim işletmelerinde muhasebeci veya muhasebe biriminin	KABUL

	imzalanacak / imzalanan iş sözleşmelerinde bulunması gereken maddeler hakkında gerekli bilgiyi vermesi ile vergi ve diğer yasal mevzuattaki değişiklikler hakkında gerekli bilgilendirme ve yönlendirmenin yapılması arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki vardır.	
<b>H<sub>5</sub></b>	Mermer üretim işletmelerinde muhasebeci veya muhasebe biriminin işletmenin mali öngörüsünü iyi bir şekilde planlayarak oluşabilecek riskleri önceden saptayarak gerekli önlemleri alması ile vergi ve diğer yasal mevzuattaki değişiklikler hakkında gerekli bilgilendirme ve yönlendirmenin yapılması arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki vardır.	KABUL
<b>MODEL 3</b>	<b>HİPOTEZLER</b>	<b>SONUÇ</b>
<b>H<sub>6</sub></b>	Mermer üretim işletmelerinde yöneticilerin muhasebe bilgilerine istedikleri zaman ulaşabilmesi ile muhasebeci veya muhasebe birimince hazırlanan tabloların mali analize imkan verecek şekilde olması arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki vardır.	KABUL

## 5. SONUÇ

Küreselleşmenin ülkeler ve tüm dünyada gösterdiği etki, kitle iletişim araçları ve bilgi teknolojilerinin kullanımının yaygınlaşması, internet kullanımının artması, tüketici talep ve gereksinimlerinde yaşanan ani değişimler, rakip işletme sayısındaki artışlar, işletmeler adına rekabetçiliğin ve sürdürülebilirliğin sağlanmasını zorlaştırmıştır. Rekabetçiliğin yoğun olarak yaşandığı günümüz koşullarında işletmelerin başarılı olabilmesi için işletme yönetiminin alacağı kararların önemi büyüktür. Karar alma; anlık bir eylem değil, bir süreçtir. Bu süreçte başarılı sonuçların elde edilebilmesi için yöneticiler; doğru, eksiksiz ve ilgili zamanda oluşturulmuş bilgiye gereksinim duymaktadır. Kültür, bireyin içinde yaşadığı toplumun bir üyesi olmasının sonucunda kazandığı bilgi, inanç, norm, örf, adet, gelenekleri, yetenekleri, alışkanlıklarıdır. Kültür kavramının işletmeler boyutu ise, organizasyonların çalışma yöntemini ve organizasyon faaliyetlerinin sonuçlarını etkileyen, belirli insan toplulukları tarafından oluşturulan inanç, değer, örf, adet, gelenek ile diğer kişiler arasındaki ilişkilerin tamamıdır. Yönetim kültürü; toplum kültürü, örgüt kültürü ve siyasal kültür ile ilişkili ve birbirleriyle etkileşim halindedir. Yöneticilerin yönetim şekli ve uygulamaları ve alınacak kararlara yansyan değerler sistemidir.

Çalışmanın uygulama kısmında muhasebe ve yönetim kültürü arasındaki ilişki, yöneticilerin muhasebeden beklentilerinin neler olduğu, muhasebeci veya muhasebe birimlerinin yönetime katkılarının neler olduğu, işletme yönetimi ile ilgili alınacak kararlarda muhasebenin rolünün neler olduğu incelenmiştir. Anket formunun hazırlanması aşamasında Isparta ilinde faaliyetlerini gerçekleştiren 10 adet A.Ş yöneticisi ile mülakat gerçekleştirilmiştir. Mülakat sonuçları ve literatür çalışmalarından yararlanılarak anket formu hazırlanmıştır. Anket formu, 3 kısımdan oluşmaktadır. Birinci bölümde mermer üretim işletmeleri hakkında bilgiler elde edilmesi için “işletmenin türü, çalışan sayısı, sektördeki faaliyet süresi, işletmenin yönetimi, ihracat faaliyetleri, işletmede muhasebe biriminin olup olmadığı, işletme merkezi ile muhasebe biriminin aynı yerde olup olmadığı, muhasebe sorumlusunun mesleki tecrübe süresi” ile ilgili 8 adet soru yer almaktadır. İkinci bölümde muhasebe biriminin hatasından dolayı karşılaşılabilecek durumların yer aldığı, “Evet-Hayır” seçeneklerinin olduğu 7 adet soru yer almaktadır. Üçüncü bölümde muhasebeci veya muhasebe birimlerinin işletme yönetiminin alacağı kararlara katkısı çerçevesinde değerlendirilen 5’li likert yönteminin kullanıldığı 23 adet önerme yer almaktadır.

Isparta ve Burdur illerinde faaliyetlerini sürdüren mermer üretim işletmeleri yöneticileri ve muhasebe birimi çalışanlarına yönelik olarak anket çalışması yapılmıştır. Isparta ve Burdur illerinde toplam 107 adet mermer işletmesi tespit edilmiştir. Bu işletmelerden mermer ocağı ruhsatlı işletmeler, fason üretim gerçekleştiren işletmeler, atölye tarzında faaliyetlerini sürdüren küçük işletmeler ve faal olarak çalışmayan işletmeler araştırma kapsamı dışında bırakılmıştır. İlgili işletmelerin sayısı düşüldükten sonra basit tesadüf örneği yöntemi ile araştırmaya dahil edilebilecek Isparta ve Burdur illerinde toplam 62 adet mermer işletmesi tespit edilmiştir. Bu işletmelerden 14 adedi araştırmaya katılmak istemediklerini belirterek anket formunu doldurmaktan imtina etmiştir. Bir işletmenin de anket formunu özensiz cevaplaması sonucunda ilgili anket formu araştırmadan çıkartılarak araştırmaya toplamda 47 anket formu dahil edilmiştir. Anket verilerinin analizi, istatistiki analiz programı ile gerçekleştirilmiştir.

Analizlerde ilk olarak anket formunun birinci ve ikinci bölümünde yer alan soruların betimleyici istatistiklerine yer verilmiştir. Daha sonra muhasebeci veya muhasebe birimlerinin işletmenin yönetim kararlarına katkısının ne düzeyde olduğuna yönelik olarak beşli likert tipi ölçeklerin yer aldığı önermelere verilen cevapların ortalamaları alınarak katılım düzeylerine yer verilmiştir. Son olarak regresyon analizleri için anket formunun üçüncü bölümünde yer alan önermelerin ortalamaları alınmıştır. Ortalamalar arasında en yüksek değerleri elde eden önermeler arasından muhasebe ve yönetim kültürü arasındaki ilişkiyi test edecek bağımlı ve bağımsız değişkenler belirlenerek üç adet model kurulmuştur. Kurulan modellerin iki adedini çoklu regresyon modeli, bir adedini basit regresyon modeli oluşturmaktadır. Kurulan modellerle ilgili şekiller hazırlanmış ve hipotezler belirlenmiş ve analiz sonuçları yorumlanmıştır.

Yürekli, Durmuş, ve Solak (2017) mükelleflerin muhasebe meslek mensuplarından beklentilerini inceledikleri çalışmalarında muhasebe meslek mensuplarının iş gereksinimlerini büyük oranda karşıladığı ve işletme faaliyeti sürecine katkı sağladığı sonucuna ulaşmışlardır. Atalay (2019) KOBİ'ler üzerinde MBS'nin etkinliğini ölçme ve karar alma sürecinde kullanım düzeyini tespit etmek amacıyla gerçekleştirdiği çalışmada, MBS'nin etkin bir şekilde çalıştığı ve karar alma sürecinde gereksinim duyulan kaliteli bilgilerin üretildiği sonucuna ulaşmıştır. Bu çalışmada da analiz sonuçları incelendiğinde mermer üretim işletmelerinde muhasebeci veya muhasebe birimlerinin muhasebe fonksiyonlarını eksiksiz bir şekilde yerine getirdikleri, muhasebe bilgilerinin yönetici ihtiyaçlarını karşılayan doğru, ilgili zamanda hazırlanmış bilgilerden oluştuğu ve bu bilgilerin çeşitli yönetim kararlarında kullanıldığı sonucuna ulaşılmıştır. Tespit edilen bu sonuçlar literatürde yer alan ilgili konuda gerçekleştirilmiş diğer çalışma sonuçları ile benzerlik göstermektedir.

Araştırmaya katılan mermer üretim işletmelerinin %91.5'inin ihracat yaptığı düşünüldüğünde muhasebeci veya muhasebe birimince üretilen muhasebe bilgilerinin işletmenin stratejik kararlarının alındığı üst yönetim tarafından kullanılmasının işletmelerin rekabetçilik ve sürdürülebilirliklerini sağlamada yardımcı olacağı sonucuna ulaşılabilmektedir.

Elde edilen sonuçlar değerlendirildiğinde, doğal taş ve madencilik sektöründe faaliyetlerini sürdüren mermer üretim işletmelerinin genellikle kurumsal yönetimden uzak, aile işletmelerinden oluştuğu görülmektedir. İşletmelerin kurumsallaşma yolunda atacakları adımlar, gerçekleştirecekleri iş ve işlemler yönetim anlayışı, örgüt kültürü ve yönetim kültürlerinde değişme yaratarak başarılı olacakları sonucuna varılabilir.

Doğal taş ve madencilik sektöründe üretim işletmeleri genellikle maden ocaklarına yakın yerlere kurulmaktadır. Bu durum genellikle işletme merkezleri ile muhasebe birimlerinin farklı yerlerde olması sonucunu doğurmaktadır. İşletme merkezi ve muhasebe birimlerinin aynı yerde olması ve muhasebe sistemi tarafından üretilen finansal bilgilerin işletmenin diğer birim yöneticileri ve üst yönetim tarafından etkin bir şekilde kullanılması doğru, hızlı, ilgili zamanda kararların alınmasını sağlayarak işletmenin rekabetçiliğine katkı sağlanmasında faydalı olacaktır.

## KAYNAKÇA

- AKGÜN, İ. A. ve KILIÇ, S. (2013). “Muhasebe Bilgi Sisteminin İşletme Yönetiminin Etkinliği Üzerindeki Etkisi, Yönetim ve Ekonomi Dergisi”, 20(2): 21-36.
- ALAGÖZ, A., ÖGE, S. ve KOÇYİĞİT, N., (2013). “Muhasebe Bilgi Sistemi ve Karar Destek Sistemleri İlişkisinin Yönetimsel Karar Alma Faaliyetlerine Etkisi”, Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 30: 27-40.
- ALTUNTAŞ, G. (2014). İşletme Yönetimi E-Kitap, İstanbul Üniversitesi Açık ve Uzaktan Eğitim Fakültesi, İstanbul.
- ATALAY, A. (2019). KOBİ’lerde Karar Alma Süreçlerinde Muhasebe Bilgi Sisteminin Etkinliği Üzerine Bir Araştırma: Sivas OSB Örneği, Yüksek Lisans Tezi, Sivas Cumhuriyet Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Sivas.
- BAYRAKTAROĞLU, H., SARITAŞ, A. ve KALKAN, A. (2015). “KOBİ’lerde Yöneticilerin Muhasebe Bilgi Sistemini Kullanım Düzeylerinin Araştırılması: Burdur İlinde Bir Uygulama”, Finans Politik & Ekonomik Yorumlar, 52(606): 9-21.
- ÇİDEM, İ. (2013). Muhasebe Bilgi Sisteminin Etkinliği: Küçük ve Orta Büyüklükte İşletmeler Üzerine Bir Araştırma, Yüksek Lisans Tezi, Erciyes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Kayseri.
- DEMİR, Ö. ve GÜL, M. (2015). “Üretim yapan KOBİ’lerde Karar Sürecine Muhasebe Bilgi Sisteminin Etkileri: TRB1 Bölgesinde Yapılan Bir Araştırma”, Fırat Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 25(2): 171-191.
- DOĞAN, M., AĞCA, V. ve KARAYEL, M. (2016). “Türkiye’de CEO Değişimine Etki Eden Faktörler ve Değişiminin Finansal Performans Üzerindeki Etkisi”, Business and Economics Research Journal, 7(2): 15-27, DOI: 10.20409/berj.2016217493.
- EMHAN, A. (2007). “Karar Verme Süreci Ve Bu Süreçte Bilişim Sistemlerinin Kullanılması”, Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi, 6(21): 212-224, ISSN: 1304-0278.
- ERCAN, C. (2017). “KOBİ’lerde Yöneticilerin Muhasebe Bilgi Düzeylerinin Araştırılması: Kilis organize Sanayi Bölgesi Örneği”, Manisa Celal Bayar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 15(2): 309-328, DOI: 10.18026/cbayarsos.324136
- ERKENEKLİ, M. (2013). “Toplumsal Kültür Araştırmaları İçin Değer Merkezli Bütünleşik Bir Kültür Modeli Önerisi”, Savunma Bilimleri Dergisi, 12(1): 147-172, ISSN: 1303-6831.

- EROL, M. (2007). “Muhasebe Meslek Elemanlarının Sundukları Hizmetlerin Mükellefleri Tatmin Eden Özelliklerini Belirlemeye Yönelik Ampirik Bir Çalışma”, Selçuk Üniversitesi Karaman İktisadi Ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 12: 244-252.
- ESMERAY, A. ve BULUŞ DAĞLI, Ö. (2017). “Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerde (KOBİ) Muhasebe Bilgi Sistemi: Kayseri’de Faaliyet Gösteren İşletmeler Üzerine Bir Araştırma”, İşletme Araştırmaları Dergisi, 9(4): 748-769, DOI: 10.20491/isarder.2017.356
- FIRAT, H. (2012). İnovasyon Yönelimli Yönetim Kültürü Tasarımı; Türkiye Kalkınma Ajansları İçin Model Önerisi, Doktora Tezi, Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Çanakkale.
- GENÇ, N. (2013). Meslek Yüksek Okulları İçin Yönetim ve Organizasyon, Seçkin Yayıncılık, 3. Baskı, Ankara.
- HATUNOĞLU, Z., AKPINAR, Y. ve ÇELİK, A. (2013). “KOBİ’lerin Yönetiminde Muhasebe Bilgi Sisteminin Önemi: Gaziantep ve Kahramanmaraş Örneği”, Niğde Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 6(2): 307-322.
- Isparta Ticaret ve Sanayi Odası (ITSO). <http://www.itso.org/uploads/attachments/a68188cb8aa404480de18f57215371df.pdf>, (Erişim Tarihi: 04.03.2020).
- İSKENDER, V. H. (2019). Yeni Kamu Yönetimi Anlayışının İçişleri Bakanlığı Taşra Teşkilatı Yönetim Kültürüne Etkisi, Yüksek Lisans Tezi, Karabük Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Karabük.
- İstanbul Maden İhracatçıları Birliği (İMİB). <http://www.imib.org.tr/tr/raporlar/ihracat-istatistikleri>, (Erişim Tarihi: 03.03.2020).
- KALMIŞ, H. ve DALGIN, B. (2010). “Muhasebe Bilgilerinin Karar Almada Kullanımının Önemi ve Çanakkale’de Faaliyet Gösteren Sanayi İşletmelerinde Bir Uygulama”, Muhasebe ve Finansman Dergisi, 46: 112-128.
- KAYGUSUZÖĞLU, M. ve ULUYOL, O. (2011). “İşletme Yöneticilerinin Muhasebe Bilgilerini Kullanım Düzeyinin Araştırılması ve Adıyaman Uygulaması”, Yönetim Bilimleri Dergisi, 9(2): 297-320.
- KURT, N. (2002). Türkiye’de Yönetim Kültürü ve Mahalli İdarelerin Gelişimine Etkisi, Doktora Tezi, Sakarya Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Sakarya.
- Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Tanımı, Nitelikleri ve Sınıflandırılması Hakkında Yönetmelik, Yayınlandığı Resmi Gazete Tarihi: 18.11.2005, No: 25997.
- MİZRAHİ, R. (2011). “KOBİ’lerde Muhasebe Bilgi Sisteminin Etkin kullanımı Üzerine Bir Araştırma”, Organizasyon ve Yönetim Bilimleri Dergisi, 3(2), ISSN: 1309-8039.
- NAKTİYOK, A. (2003). “Yönetici Değerleri ve Pazar Yönlülük Bir Uygulama”, Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 20: 95-116.

- ÖZ, Y. ve YAVUZ, H. (2015). İşletme Yönetiminin Aldığı Kararlarda Muhasebe Bilgi Sisteminin Önemi ve Etkisi: Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerde Bir Araştırma, Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi Ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 16(1): 227-246.
- ÖZMEN, A. (2012). Yeni Kamu Yönetimi Anlayışının Türkiye’de Yönetim Kültürüne Etkisini Ölçmeye Yönelik Bir Alan Araştırması, Doktora Tezi, Sakarya Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Sakarya.
- SAVSAR, C. (2005). Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerde (KOBİLER) Muhasebe Bilgi Sistemlerinin Yeri ve Önemi, Çorum İlindeki Kobi’lerde Tanımlayıcı Bir Araştırma, Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- ŞENEL, F. (2008). Şirket Birleşmeleri ve Satın Almalarda Bir Yönetim Sorunu: Kültürel Entegrasyon Üzerine Bir Uygulama, Yüksek Lisans Tezi, Selçuk Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü, Konya.
- TANER, B., DALGEÇ KORUKOĞLU, A. ve SUSMUŞ, T. (2001). Muhasebe Mesleğinin Müşterileri Durumunda Bulunan Kesimlerin Muhasebe Mesleğinden Beklentileri: İzmir İli Uygulaması, Yirmibirinci Yüzyılda Türk Muhasebe Mesleğinin Vizyonu ve Misyonu (V. Türkiye Muhasebe Denetimi Sempozyumu), 169-182.
- TAŞ, K. (2005). Üniversite Gençliğinin Dindarlık Kriterleri, Alter Yayıncılık, Ankara.
- TC Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı. <https://www.enerji.gov.tr/tr-TR/Sayfalar/Dogal-Taslar>, (Erişim Tarihi: 03.03.2020).
- Türk Dil Kurumu Sözlükleri (TDK). <https://sozluk.gov.tr/> (Erişim Tarihi: 02.01.2020).
- TÜRK, D., AYGİN, F. ve YILDIZ, Ş. (2009). “Muhasebe Departmanlarında Bilgi Yönetimi Sakarya Örneği”, Muhasebe ve Finansman Dergisi, 44: 236-250.
- Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM). <https://tim.org.tr/> (Erişim Tarihi: 04.03.2020).
- USTAAHMETOĞLU, E., AYGÜN, D. ve SAVCI, M. (2013). “Muhasebe Bürolarında Sunulan Hizmetin Kalitesinin Müşteriler Tarafından Değerlendirilmesine Yönelik Bir Uygulama”, Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi, 9(18): 239-254.
- VURGUN, L. ve ÖZTOP, S. (2011). “Yönetim ve Örgüt Kültüründe Değerlerin Önemi”, Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 16(3): 217-230.
- YARDIMCIOĞLU, M. (2006). “Muhasebe Departmanından Elde Edilen Bilgilerin İşlevi ve Önemi: Kahramanmaraş Tekstil Sektöründe Bir Araştırma”, Muhasebe ve Denetime Bakış Dergisi, Ekim: 71-108.
- YAVUZ, H. (2014). Muhasebe Bilgi Sisteminin İşletme Yönetim Kararları Üzerinde Etkileri: Bartın İlindeki KOBİ’ler Üzerinde Bir Araştırma, Yüksek Lisans Tezi, Bartın Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Bartın.
- YAZICI, N. (2010). “Bir Bilgi Sistemi Olarak Muhasebenin KOBİ’lerin Yönetim Kararlarına Etkisi: Erzurum Araştırması”, Muhasebe ve Finansman Dergisi, 47: 202-212.

- YEŞİL, S. ve ERŞAHAN, E. (2011). “Konaklama İşletmelerinde Stratejik Karar Alma İle Yöneticilerin Demografik Özellikleri Ve İşletmelerin Özellikleri İlişkisi”, *Organizasyon ve Yönetim Bilimleri Dergisi*, 3(2): 317-329, ISSN: 1309 -8039.
- YEŞİL, S. (2013). “Kültür ve Kültürel Farklılıklar: Liderlik Açısından Teorik Bir Değerlendirme”, *Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi*, 12(44): 52-81, ISSN:1304-0278.
- YILDIZ, D. ve UZUNSAKAL, E. (2018). “Alan Araştırmalarında Güvenilirlik Testlerinin Karşılaştırılması ve Tarımsal Veriler Üzerine Bir Uygulama”, *Uygulamalı Sosyal Bilimler Dergisi*, Sayı 1: 14-28.
- YILMAZER, Ö. (2010). Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin(KOBİ) Yönetiminde Muhasebe Bilgi Sisteminin Yeri ve Önemi (Ankara Tekstil İşletmeleri Örneği), Yüksek Lisans Tezi, Gazi Üniversitesi Eğitim Bilimleri Enstitüsü, Ankara.
- YÖRÜK KARAKILIÇ, N. ve BARIN, E. N. (2019). “Yönetim Kültürünün Güvenlik İklimi Üzerine Etkileri: Mermer Sektöründe Bir Uygulama”, *İş'te Davranış Dergisi*, 4(2): 88-97.
- YÜREKLİ, E., DURMUŞ, F. A. ve SOLAK, B. (2017). “Mükelleflerin(İşletmelerin) Muhasebe Meslek Mensuplarından Aldıkları Hizmetler ve Beklentilerinin İncelenmesi: Denizli İli Örneği”, *International Journal of Academic Value Studies*, 3(10): 97-105, ISSN: 2149-8598.



# Muş Devlet Hastanesi Servis Etkinliklerinin Veri Zarflama Analizi ile Değerlendirilmesi<sup>1,2</sup>

(Araştırma Makalesi)

*Evaluation of Mus State Hospital's Service Efficiencies with Data Envelopment Analysis*

Doi: 10.29023/alanyaakademik.872062

**Özgür YEŞİLYURT**

Dr. Öğretim Üyesi, Muş Alparslan Üniversitesi, Sağlık Bilimleri Fakültesi, Sosyal Hizmet Bölümü, [o.yesilyurt@alparslan.edu.tr](mailto:o.yesilyurt@alparslan.edu.tr)

Orcid No: 0000-0001-9252-3375

**Fuad SELAMZADE**

Dr. Öğretim Üyesi, Muş Alparslan Üniversitesi, Sağlık Bilimleri Fakültesi, Sağlık Yönetimi Bölümü, [f.salamov@alparslan.edu.tr](mailto:f.salamov@alparslan.edu.tr)

Orcid No: 0000-0002-2436-8948

**Bu makaleye atıfta bulunmak için:** Yeşilyurt, Ö. & Selamzade, F. (2021). "Muş Devlet Hastanesi Servis Etkinliklerinin Veri Zarflama Analizi ile Değerlendirilmesi". *Alanya Akademik Bakış*, 5(2), Sayfa No.999-1014.

## ÖZET

### Anahtar kelimeler:

Muş Devlet Hastanesi, Veri Zarflama Analizi, Hastane Etkinlik

Makale Geliş Tarihi:

18.02.2021

Kabul Tarihi:

05.05.2021

Çalışmanın amacı; Muş Devlet Hastanesindeki 23 servisin 2014-2019 yılları için etkinliklerinin analiz edilmesidir. Çalışma parametrik olmayan Veri Zarflama Analizi (VZA) kullanılarak yapılmıştır. Sonrasında ilgili yıllar için üçer yılı kapsayan dört pencereden oluşan pencere analizleri ile servislerin etkinlikleri ölçülmüş, servislerin yıllara göre etkinlik değişimleri ve Malmquist İndeksi Toplam Faktör Verimlilikleri hesaplanmıştır. CCR ve BCC hesaplamalarına göre sırasıyla 2014'te 8 ve 12; 2015'te 8 ve 13; 2016'da 7 ve 13; 2017'de 8 ve 14; 2018'de 7 ve 12; 2019'da 4 ve 14 servis etkin çıkmıştır. Muş Devlet Hastanesi'nin servislerin birçoğunun son üç yılda diğer yıllara göre daha etkin olduğu sonucuna varılmıştır. Buna ek olarak; etkin olmayan servislerin ise etkin olması için personel sayısı ve yatak kapasitelerinin dağılımları ile ilgili düzenlemeye ihtiyaç duyulmaktadır.

## ABSTRACT

The purpose of study is to analyse the efficiencies of 23 services in Muş State hospital for 2014-2019 years. In the study, the analysis of non-parametric Data Envelopment Analysis (DEA) was performed. Then, the efficiency of the services was measured with window analyses consisting of four windows

<sup>1</sup> Bu çalışma, Muş Alparslan Üniversitesi Bilimsel Araştırma ve Yayın Etiği Kurulu'nun 28.02.2019 tarih ve 01/11 sayılı kararınca "Etik Kurul Onayı" alınarak ve katılımcılara araştırma hakkında gerekli bilgilendirmeler yapılarak tamamlanmıştır.

<sup>2</sup> Bu çalışma, 22-23 Ekim tarihlerinde II. Uluslararası Muş Sempozyum'unda "Muş Devlet Hastanesi Servislerinde Etkinlik Analizi" isminde sözlü bildiri olarak sunulmuş olan çalışmanın geliştirilmiş ve revize edilmiş halidir.

**Keywords:**

*Muş State Hospital,  
Data Envelopment  
Analysis,  
Hospital Efficiency*

*covering three years each for the relevant years. After that, efficiency changes of the services by years and Malmquist Index Total Factor Productivities were calculated. According to the CCR and BCC method of DEA calculations respectively, 8 and 12 services in 2014; 8 and 13 services in 2015; 7 and 13 services in 2016; 8 and 14 services in 2017; 7 and 12 services in 2018; 4 and 14 services in 2019 were efficient. It was concluded that most of the services of Muş State Hospital were more efficient in the last three years compared to the other years. In addition to this, there is a need for regulation regarding the number of staff and the distribution of bed capacities to make inefficient services efficient.*

**1.GİRİŞ**

Hastaneler, birden çok hizmetten oluşan karmaşık yapılardır. Hastanelerin temel amacı; zamanında, eşitlikçi, hasta merkezli, güvenli, verimli ve etkili ikinci basamak sağlık hizmetleri sunmaktır. Hastane tarafından sağlanan hizmetlerin kalitesi ne kadar yüksekse, etkinliği, hastaların memnuniyeti ve sağlık durumu dahil olmak üzere nihai sonuçları da o kadar iyi olacaktır. Bu nedenle, sunulan sağlık hizmetlerinin kalitesi etkinlik ile ilgilidir. Bununla birlikte, performans sadece bir kalite meselesi değil, aynı zamanda kaynak tüketimi ve sağlanan hizmetlerin verimliliğinin miktarının da bir fonksiyonudur (Chen vd., 2010: 341). Yani, hastaneler (diğer sağlık hizmet sunucuları gibi) genellikle hizmetlerinin kalitesini en üst düzeye çıkarma sorunuyla mücadele etmekte, aynı zamanda maliyetleri kontrol altına almaya çalışmakta ve bekleme sürelerini azaltmak için sunulan hizmetlerin çeşitliliğini ve sayısını artırmaktadırlar. Hastaneler hizmet üretirken kaliteden ödün vermeden performanslarını ve verimliliklerini artırmayı hedeflemektedirler. Diğer bir ifadeyle; hizmet üreten işletmelerin performans analizinde kaliteyi göz ardı etmemeleri gerekmektedir. Çünkü görünüşte verimli olan işletmelerin maliyet tasarrufları, kaliteden ve/veya etkinlikten ödün verdiklerinde ortaya çıkabilmektedir. Kaynak kullanımının verimliliğini hesaba katmayan işletmeler performans analizlerini yaparken sağlık sisteminin mali sürdürülebilirliğini tehlikeye atabilmektedirler.

Sağlık hizmeti sunumunda bazı bölgelerde zorluklar bulunmaktadır. Özellikle Doğu Anadolu Bölge'sinde personel sayısı ve yatak doluluk oranları ile ilgili bazı dönemlerde hasta sayılarındaki mevsimsel dalgalanmalardan da kaynaklı olarak sorunlar ortaya çıkabilmektedir. Bu sorunların ortadan kaldırılması yönünde sağlık yöneticileri tarafından çözüm önerilerinin geliştirilmesi ve özellikle kurumda etkin çalışmayan birimlerin belirlenerek gerekli önlemlerin alınabilmesinde bu çalışmanın yardımcı olması beklenmektedir. Ayrıca Doğu Anadolu'daki hastaneler için böyle bir çalışmanın literatürde yer alması bu çalışmanın özgün değerini artırmaktadır.

Bu çalışmanın sağlık hizmetleri üretiminde kullanılan girdilerle en fazla çıktının elde edilmesi konusunda hastane yönetimine özellikle etkin çalışmayan birimlerle ilgili fikir vermesi hedeflenmektedir. Etkin çalışmayan birimlerin girdi miktarını düşürmek ve çıktı miktarını artırmak suretiyle etkin ve verimli çalışan birimler içerisinde yer almaları mümkün olacaktır. Etkin çalışmayan birimlerin karşılaşılabilecek sorunlardan biri de aksaklığa uğramayan sağlık hizmeti sunumu konusudur. Etkin çalışmayan birimlerin hastane kaynaklarını etkin kullanmamasından dolayı finansal sıkıntıya girmesi kaçınılmaz olacaktır. Hastanelerde verimlilik konusunu ön plana çıkaran durumlardan biri de hizmet üretiminde kullanılan kıt

kaynakların üretim süreçlerinde etkin bir şekilde kullanmalarının sağlanmasıdır. Bu durum hastane performansını ve karlılığını artırmaktadır.

Çalışmada kullanılmış olan analizler Veri Zarflama Analizi, Pencere Analizi ve Malmquist İndeksi Toplam Faktör Verimlilik (TFV) analizidir. Çalışmanın amacı Muş Devlet Hastanesi'nde 23 servisin etkinliğinin 2014-2019 yıllarına ait veriler kullanılarak hesaplanmasıdır. Çalışmada kullanılan girdiler; doktor ve hastane yatak sayısı, çıktılar ise; polikliniklerde yapılan muayene sayısı, servislerde yatan sayısı ve hastanenin yıllık yatak doluluk oranıdır.

## 2. LİTERATÜR TARAMASI

Sağlık alanında verimlik ve etkinlik konularını içeren birçok çalışma bulunmaktadır. Bu çalışmaları birden çok hastanenin etkinlik durumlarını ortaya koyan çalışmalar ve bir hastane üzerinden yapılan hastanedeki birimlerin etkinlik durumlarını ortaya koyan çalışmalar olmak üzere iki ayrı çerçevede değerlendirmek gerekmektedir.

Birden fazla hastane üzerinden yapılan ve birden çok hastanenin etkinlik durumunu ortaya koyan çalışmalardan bazıları aşağıdaki gibidir:

Ayanoğlu, Atan ve Beylik'in (2010) 2007 yılı verilerini kullanarak Sağlık Bakanlığı'na bağlı 16 hastane için 5 finansal girdi (ilk madde ve malzeme giderleri, personel ücret ve giderleri, dışarıdan sağlanan fayda ve hizmetler, diğer çeşitli giderler, amortisman ve tükenme payları) ve 1 finansal çıktı (hizmet gelirleri) kullanarak hastanelerin etkinlik ve karlılık durumlarını değerlendirmişlerdir. Yapılan analizler sonucunda hastanelerde %13.43 oranında atıl harcama yapıldığı sonucuna varılmıştır.

Gülsevin ve Türkan'ın (2012), 2011 yılı verilerini kullanarak, Afyonkarahisar'daki hastanelerin etkinlik durumunu analiz etmiştir. Çalışmada 3 girdi (uzman hekim sayısı, hemşire sayısı ve toplam yatak sayısı) 4 çıktı (toplam ayaktan muayene sayısı, toplam yatan hasta sayısı, toplam taburcu olan hasta sayısı ve toplam ameliyat sayısı) değişkeni kullanılmıştır. Çalışmada 8 hastane %100 etkin çıkmıştır.

Kawaguchi, Tone ve Tsutsui'nin (2014), 2007-2009 dönemi için, Japonya'daki belediye hastanelerinin etkinliğini analiz ettiği oldukları çalışmada 2 farklı model kullanılmıştır. 1. modelde idari personel sayısı, bakım görevlisi sayısı, yıllık faiz maliyeti, belediye sübvansiyonu ve tıbbi giderler girdi olarak kullanılmıştır. Çıktı olarak ise; sağlık gelirleri kullanılmıştır. 2. modelde doktor sayısı, hemşire sayısı, yardımcı hemşire sayısı, tıbbi teknoloji uzmanı sayısı girdi olarak kullanılmıştır. Çıktı olarak ise; ameliyat günü başına yatak hasta sayısı ve ameliyat günü başına ayaktan hasta sayısı ve acil servi yatak sayısı çıktı olarak kullanılmıştır. Çalışmada Japonya'daki reform politikalarının etkinlik üzerinde olumlu bir etkisinin olmadığı sonucuna varılmıştır.

Çalışkan ve Girginer'in (2016) Türkiye'deki hastanelerin performans durumlarını ortaya koymak için yapmış oldukları çalışma 4 girdi (uzman hekim sayısı, hemşire sayısı, diğer sağlık personeli sayısı ve yatak sayısı) ve 3 çıktı (ameliyat sayısı, yatak doluluk oranı ve yatan hasta sayısı) kullanılarak yapılmıştır. 81 ildeki hastaneler ait 2014 yılı verileri kullanılarak yapılan çalışmada 11 ildeki hastaneler etkin çıkmıştır.

Karadayı, Ekinci, Akkan ve Ülengin'in (2017) İstanbul ilindeki 7 hastanenin acil servis birim etkinliklerinin ölçmek için yapmış oldukları çalışmada 3 girdi (hekim sayısı, hemşire sayısı

ve yatak sayısı) 2 çıktı (ortalama kaynak kullanım yüzdesi ve ortalama hasta bekleme süresi) kullanılmıştır. Çalışma sonucunda etkinlik skorları göz önünde bulundurulduğunda acil servis birimlerinin etkin olmadığı sonucuna varılmıştır.

Bir hastane üzerinden yapılan ve hastanedeki birimlerin etkinlik durumunu ortaya koyan çalışmalardan bazıları aşağıdaki gibidir:

Al-Shayea'nın (2011) Suudi Arabistan'da bulunan King Khalid Üniversitesi Hastanesi klinikleri için yaptıkları çalışmada etkinlik hesaplamasında 2 girdi (doktorların toplam maaşları ve hemşirelerin toplam maaşları) ve 3 çıktı (hizmet verilen hasta sayısı, yatak verimliliği ve ortalama devir aralığı) değişkeni kullanmışlardır. 9 departmandan 2'si 12 aylık periyotların tamamında %100 etkin çıkmıştır.

Yiğit (2016) bir üniversite hastanesinin tıbbi birimlerinin verimlilik durumlarını ölçmek için yapmış olduğu çalışmada 4 girdi (hekim sayısı, asistan sayısı, yatak sayısı, personel ve nöbet giderleri uzman hekim sayısı, pratisyen hekim sayısı ve yatak sayısı) ve 5 çıktı (poliklinik sayısı, yatan hasta sayısı, yatak doluluk oranı (%) ve sağlık hizmeti geliri) değişkeni kullanmıştır. Çalışma sonucunda hastane tıbbi birimlerinin %45'inin verimli çalıştığı sonucuna varılmıştır. Buna ek olarak tıbbi birimlerin verimlilik ortalamaları %86.2 (CCR) ve %93.4 (BCC) olarak bulunmuştur.

### 3. YÖNTEM ve ARAŞTIRMA MODELİ

Bu çalışmada yer alan değişkenler, literatürde hastanelerin verimlilik ve etkinliklerini analiz eden çalışmalar kullanılarak oluşturulmuştur. Bu kapsamda bu çalışmada kullanılan girdi değişkenleri doktor ve hastane yatak sayısı; çıktı değişkenleri ise polikliniklerde yapılan muayene sayısı, servislerde yatan sayısı ve hastanenin yıllık yatak doluluk oranı olarak belirlenmiştir.

Çalışmada Veri Zarflama Analizi, Pencere Analizi ve Malmquist İndeksi Toplam Faktör Verimlilik (TFV) analizleri kullanılmıştır. Çalışmada kullanılan analizlerle ilgili genel bilgiler aşağıda verilmiştir.

Etkinliğin ölçülmesi konusunda literatürde yer alan öncü isimler olan Debreu (1951), Koopmans (1951) ve Farrell (1957) teknik etkinliği; üretilmesi gereken tüm çıktıların ortaya konulması varsayımına dayanarak üretim sürecinde kullanılan tüm girdilerin maksimum düzeyde azaltılması olarak tanımlamışlardır. Öncü olan çalışmalar genel çerçevede mal ve hizmet üretimi ve maliyet minimizasyonu fonksiyonlarını dikkate alarak işlem yapmaktadırlar. Etkinlik konusunda ilk ampirik çalışmalar Debreu ve Koopmans tarafından ortaya konulmuştur (Murillo-Zamorano ve Vega-Cervera, 2000).

Bu çalışmada etkinlik analizleri için Veri Zarflama Analizinin ölçeğe göre sabit getirili Charnes-Cooper-Rhodes (CCR) ve ölçeğe göre değişken getirili Banker-Charnes-Rhodes (BCC) yöntemleri kullanılmıştır. Ayrıca, yıl ve karar verici birim bazında servislerin etkinliklerin ölçülmesi için Pencere Analizi yapılmıştır. Bu analizlere ek olarak yıllara göre etkinlik değerlerinde meydana gelen değişimler, Malmquist İndeksi Toplam Faktör Verimlilik Analizi kullanılarak test edilmiştir.

Charnes, Cooper ve Rhodes (1978)'in ortaya koymuş olduğu Veri Zarflama Analizi (VZA) etkinlik hesaplamaları için temel olarak kabul edilmektedir. Bu yaklaşımda birimin üretmiş olduğu çıktısının (u ağırlığı ile), üretim süreçleri içerisinde kullanılan x girdisine (v ağırlığı

ile) bölünmesi ile denklem (1) yazılmaktadır (Charnes, Cooper ve Rhodes, 1978; Cooper, Seiford ve Zhu, 2011).

$$\theta = \frac{\sum_{r=1}^s u_r y_{ro}}{\sum_{i=1}^m v_i x_{io}} \quad (1)$$

Girdi yönelimli bir doğrusal programlama denklemi oluşması için etkinlik analizlerinin hesaplanmasında, kesirli fonksiyonda yer alan amaç fonksiyonunun paydası 1'e eşitlenir. Çıktı yönelimli bir doğrusal programlama denklemi oluşması için etkinlik analizlerinin hesaplanmasında amaç fonksiyonunun payı 1'e eşitlenir. Bu eşitliğin anlamı girdilerin ağırlıklı toplamının 1 ile sınırlandırılmasıdır. Buna ek olarak ağırlıklar için uygun değerler seçilerek birimlerin ağırlıklı çıktı toplamının maksimize edilmesini ve etkinlik değerinin 1'i aşmamasını sağlamaktadır (2) (3) (Charnes, Cooper ve Rhodes, 1978: 431).

$$\text{Max } \theta = \sum_{r=1}^s u_r y_{ro} ; \quad \sum_{i=1}^m v_i x_{io} = 1 \quad (2)$$

$$\text{Kısıtlar: } \frac{\sum_{r=1}^s u_r y_{rj}}{\sum_{i=1}^m v_i x_{ij}} \leq 1 \quad (j = 1, 2, \dots, n); \quad \sum_{i=1}^m v_i x_{ij} = 1; \quad u_r > 0 ; \quad v_i > 0$$

$$\text{Min } \theta = \sum_{i=1}^m v_i x_{io} ; \quad \sum_{r=1}^s u_r y_{ro} = 1 \quad (3)$$

$$\text{Kısıtlar: } \frac{\sum_{r=1}^s u_r y_{rj}}{\sum_{i=1}^m v_i x_{ij}} \leq 1 \quad (j = 1, 2, \dots, n); \quad u_r > 0 ; \quad v_i > 0$$

Literatürde sabit ölçek getirili CCR modeli olarak adlandırılan bu modele Banker, Charnes ve Cooper'ın bir kısıt ( $e\lambda = \sum_{j=1}^n \lambda_j = 1$ ) eklemesiyle değişken ölçekli BCC modeli ortaya çıkmıştır. Bu kısıt  $\lambda_j \geq 0$  n adet Karar Verici Birimin (KVB) farklı kombinasyonlarda iç bükey bir üst sınır çizgisi kapsamında oluşmasını sağlamaktadır (Banker, Charnes ve Cooper, 1984: 1086).

CCR ve BCC yöntemleri ile yapılan analizlerde KVB'lerin almış oldukları skorlarda 1 değeri tam etkinlik skorunu ifade etmektedir. KVB'nin CCR etkinlik skorunun BCC etkinlik skoruna bölünmesi ile ölçek etkinlik skoru bulunmaktadır (Kutlar ve Babacan, 2008: 154). 7

Veri Zarflama Analizi'nde karar verici birim sayılarının girdi ve çıktı değişken sayıları ile sınırlı olması durumunda zaman serbestliğinin düşük olması nedeniyle panel veri alınarak, parametrik olmayan yaklaşımlardan biri olan pencere analizi yapılmaktadır (Kutlar, Kabasakal ve Babacan, 2015: 78). T dönem içerisinde s kadar çıktının üretilmesi için N adet karar verici birim için NxT gözlem ortaya çıkmaktadır. t döneminde n adet karar verici birimin r boyutlu girdi vektörü  $x_i^n = (x_{1i}^n, x_{2i}^n, \dots, x_{ri}^n)$ , s boyutlu çıktı vektörü ise  $y_i^n = (y_{1i}^n, y_{2i}^n, \dots, y_{si}^n)$  şeklinde ifade edilmektedir. Girdi yönelimli olarak ifade edilen pencere analizinin formülü (4) ölçeğe göre sabit getiri varsayımı gözönünde bulundularak aşağıdaki gibi yazılabilmektedir (Asmild, Paradi, Aggarwall ve Schaffnit, 2004: 70):

$$\theta_{kwt} = \min_{\theta, \lambda} \theta \quad (4)$$

$$\text{Kısıtlar: } -X_{kw}\lambda + \theta x_i' \geq 0; \quad Y_{kw}\lambda - y_i' \geq 0; \quad \lambda_n \geq 0 \quad (n=1, 2, \dots, N)$$

Caves, Christensen ve Diewert (1982) tarafından geliştirilen Malmquist Toplam Faktör Verimlilik İndeksi (TFV) (1953); üretimdeki değişmeyi baz almaktadır. Üretimdeki değişme, çok girdili ve çok çıktılı teknolojilerin temsil edildiği fark fonksiyonları ile modele dahil edilmiştir. Fiyatların belirlenmediği veya ilgili kurumdan alınmadığı durumlarda özellikle kamu kurum ve kuruluşlarında etkinliğin ölçülmesinde kullanılan bir yöntem olarak

karşımıza çıkmaktadır. Ayrıca bu yöntem; üretim etkinliğini ve teknik etkinliği ayrı ayrı hesaplama imkânı vermektedir (Estache, De la Fe ve Trujillo, 2004). Buna ek olarak bu yöntemin hesaplanmasında Veri Zarflama Analizi kullanılarak teknik değişimin ve teknik etkinlikte orya çıkan değişimin ifade edildiği iki fonksiyon ortaya çıkmaktadır (Liu ve Wang, 2008).

Çıktı yönelimli Malmquist TFV değişim indeksinin s (baz dönemi) ve t dönemleri için aşağıdaki gibi (5) yazılması mümkün olacaktır. Buna ek olarak; s dönemi referans olarak ele alındığında hesaplama aşağıdaki gibi (6) farklılık gösterecektir (Coelli, Rao, O'Donnell ve Battese, 1998: 291):

$$m_0^t(y_s, x_s, y_t, x_t) = \frac{d_0^t(y_t, x_t)}{d_0^t(y_s, x_s)} \quad (5)$$

$$m_0^s(y_s, x_s, y_t, x_t) = \frac{d_0^s(y_t, x_t)}{d_0^s(y_s, x_s)} \quad (6)$$

(5) ve (6) numaralı denklemlerde görüldüğü gibi  $d_0^s(y_t, x_t)$  notasyonu t döneminden s dönemine kadar olan üretime konu olan unsurları göstermektedir.

Etkinlikteki değişimin anlamı; t dönemi içerisinde teknik etkinlik durumunun, s dönemindeki teknik etkinliğe oranıdır (7) (Candemir ve Deliktaş, 2006: 4).

$$\text{Etkinlikteki Değişme (ED)} = \frac{d_0^t(y_t, x_t)}{d_0^s(y_s, x_s)} \quad (7)$$

(7) numaralı denklemde etkinlik durumundaki değişim sabit getiri durumunda teknik etkinlikteki değişim indeksini ifade etmektedir. Bu indeks de s ve t dönemleri içerisinde en iyi üretim sınırını yakalamak anlamına gelmektedir. Teknolojik değişim indeksi teknik etkinlik sınırında meydana gelen değişimi ifade etmektedir (8).

$$\text{Teknolojik Değişme (TED)} = \left[ \frac{d_0^s(y_t, x_t)}{d_0^t(y_t, x_t)} \times \frac{d_0^s(y_s, x_s)}{d_0^t(y_s, x_s)} \right]^{1/2} \quad (8)$$

TFV'deki değişim teknik etkinlikteki değişim işle teknolojik değişiminin çarpılması ile bulunmaktadır (9).

$$M_{TFV}^{s,t} = ED \times TED \quad (9)$$

TFV'deki değişim indeksinin 1'in üzerinde olması; TFV'nin s döneminden t dönemine kadar arttığını göstermektedir. TFV'deki değişim indeksinin 1'in altında olması ise TFV'nin azaldığını göstermektedir.

#### 4. VERİLERİN TOPLANMASI ve ANALİZİ

Çalışmada Muş Devlet Hastanesi'nden elde edilmiş veriler kullanılmıştır. Çalışmanın evrenini 2014-2019 yılları oluşturmaktadır. Muş Devlet Hastanesi'nin 23 servisinin etkinlik analizinin yapılması için girdi olarak; doktor ve hastane yatak sayısı, çıktı olarak; polikliniklerde yapılan muayene sayısı, servislerde yatan sayısı ve hastanenin yıllık yatak doluluk oranı kullanılmıştır. Çalışmada etik kurul kararı gerektiren klinik ve deneysel insan ve hayvanlar üzerindeki çalışmalar yapılmamış ve bu nedenle etik kurul kararı gerekmemektedir. Tablo 1'de çalışmada kullanılan girdi ve çıktı değişkenlerine ait istatistikler sunulmuştur.

**Tablo 1. Girdi ve Çıktı Değişkenlerine ait Tanımlayıcı İstatistikler**

Gösterge	Girdiler		Çıktılar		
	Doktor	Yatak	Muayene	Yatan	Doluluk
<b>2014</b>					
Max	7	60	75816	7761	87.49
Min	1	1	333	38	25.53
Ort.	2.70	18.39	25310.20	1172.30	51.04
Std. S	1.52	16.14	21306.20	1658.90	14.73
<b>2015</b>					
Max	5	56	73295	8205	149.57
Min	1	2	406	33	26.73
Ort.	2.97	15.87	26392.20	1165	77.20
Std. S	1.40	14.60	20719.80	1747.90	34.90
<b>2016</b>					
Max	8	64	83913	8862	112.69
Min	1	2	240	26	22.46
Ort.	3.26	17.04	27009	1124.30	61.85
Std. S	2.11	17.52	23352.90	1923.50	23.62
<b>2017</b>					
Max	8	64	96374	9267	124.85
Min	1	2	324	25	13.24
Ort.	3.61	16.22	31057.40	1176.10	57.80
Std. S	2.34	16.61	25912.80	1953.50	24.80
<b>2018</b>					
Max	8	64	94997	8749	188.52
Min	1	2	1039	33	18.26
Ort.	3.17	16.22	32168.80	1233.20	70.50
Std. S	1.71	16.61	25499.70	1868.20	40.10
<b>2019</b>					
Max	9	64	68729	9282	161.45
Min	1	3	862	20	12.42
Ort.	3.26	15.83	28173.30	1330.80	71.20
Std. S	1.98	16.22	21076.20	1961.40	38.80

Muş Devlet Hastanesi'nden elde edilmiş istatistiklerine göre, 2014-2019 yıllarında en fazla Doktor ve Yatak sayısına sahip olan birim Çocuk Sağlığı ve Hastalıkları servisi olmuştur. 2014-2019 yıllarında en az Doktor sayısına sahip olan birim Endokrinoloji ve Metabolizma Hastalıkları ve Nefroloji servisleri, Yatak sayısında ise Deri ve Zührevi Hastalıkları ve Göğüs Cerrahisi servisleri olmuştur.

İstatistiklere göre çıktı değişkenleri 2014, 2017-2019 yıllarında en fazla Poliklinik muayene sayısı gerçekleşmiş birim Çocuk Sağlığı ve Hastalıkları servisi, 2015 ve 2016 yıllarında ise İç Hastalıkları servisi olmuştur. 2014-2019 yıllarında en fazla Yatan hasta sayısına sahip olan birim Kadın Hastalıkları ve Doğum servisi, Yatak Doluluk Oranı en fazla olan birimler 2014 ve 2016 yıllarında Kulak, Burun, Boğaz Hastalıkları, 2015 yılında Enfeksiyon Hastalıkları ve Klinik Mikrobiyoloji ve 2017-2019 yıllarında Plastik, Rekonstrüktif ve Estetik Cerrahi servisleri olmuştur. Poliklinik muayene sayısı en az olan birimler 2014-2018 yıllarında Göğüs Cerrahisi, 2019 yılında Nefroloji servisi olmuştur. 2014-2019 yıllarında en az Yatan Hasta

sayısı Deri ve Zührevi Hastalıkları servisinde, en az Yatak Doluluk oranı Deri ve Zührevi Hastalıkları servislerinde olmuştur.

## 5. BULGULAR

Çalışmada Muş Devlet Hastanesi'nde yer alan yataklı servislerin etkinlik düzeyleri Veri Zarflama Analizi ile analiz edilmiştir. Çalışmada girdi yönelimli ölçeğe göre sabit getirili CCR ve ölçeğe göre değişken getirili BCC yöntemleri kullanılmıştır. Tablo 2'de analiz sonuçları yer almaktadır.

Tablo 2'de verilen ölçeğe göre sabit getirili CCR yöntemi ile yapılmış etkinlik analizi sonuçlarına göre 2014, 2015 ve 2017 yıllarında 8, 2016 ve 2018 yılında 7, 2019 yılında ise 4 servisin etkin olduğu görülmektedir. Deri ve Zührevi Hastalıkları birimi tüm yıllarda, Plastik, Rekonstrüktif ve Estetik Cerrahi 2014 ve 2016-2019, Kadın Hastalıkları ve Doğum 2014-2018, Göğüs Cerrahisi 2014, 2017-2019, Kulak Burun Boğaz Hastalıkları 2015, 2016 ve 2018, Göz Hastalıkları 2014, 2017 ve 2018, Endokrinoloji ve Metabolizma Hastalıkları 2015-2017 yıllarında etkin olmuşlardır. Tam etkinliğe en yakın skoru alan servisler; 2014, yılında Nefroloji (0.928), 2015 yılında İç Hastalıkları (0.827), 2016 ve 2018 yıllarında Çocuk Cerrahisi (0.955; 0.913), 2017 ve 2019 yıllarında Kulak Burun Boğaz Hastalıkları (0.988 ve 0.980) olmuştur.

Servislerin etkinlik analizleri sonucunda göre 2014 yılında Kalp ve Damar Cerrahisi (0.398), 2015 yılında Göğüs Hastalıkları (0.303), 2016 yılında Ruh Sağlığı ve Hastalıkları (0.340), 2017 ve 2018 yıllarında Enfeksiyon Hastalıkları ve Klinik Mikrobiyoloji (0.380 ve 0.355) ve 2019 yılında Endokrinoloji ve Metabolizma hastalıkları (0.139) en düşük etkinlik skoru almış servisler olmuştur. 2014-2019 dönemi için CCR yöntemi kullanılarak elde edilen etkinlik skorları incelendiğinde ortalama etkinlik skorlarının 0.703-0.787 aralığında değiştiği görülmektedir. Bununla birlikte tam etkinliğe sahip servis sayısı yıldan yıla azalmaktadır. 2014 yılında tam etkinliğe sahip olan birim sayısı 8 iken, 2019 yılında 4 olmuştur.

Tablo 2'de verilen ölçeğe göre değişken getirili BCC analiz sonuçları incelendiğinde 2014 ve 2018 yıllarında 12, 2015 ve 2016 yılında 13, 2017 ve 2019 yıllarında 14, 2019 yılında 9 servisin etkin olduğu görülmektedir. Çocuk sağlığı ve hastalıkları, Deri ve Zührevi Hastalıklar, Endokrinoloji ve Metabolizma, Göğüs Cerrahisi, Göz Hastalıkları, İç Hastalıkları, Kadın Hastalıkları ve Doğum, Kulak Burun Boğaz Hastalıkları, Nefroloji ve Plastik, Rekonstrüktif ve Estetik Cerrahisi birimleri tüm yıllarda, Çocuk Cerrahisi 2014 ve 2016-2018, Enfeksiyon Hastalıkları 2015, Fiziksel Tıp ve Rehabilitasyon 2015-2017, Gastroenteroloji 2015-2019, Göğüs Hastalıkları 2014 ve 2017, Kalp Damar Cerrahisi 2019, Kardiyoloji 2015, Nöroloji 2019 ve Üroloji birimleri 2019 yıllarında etkin olmuşlardır. BCC yöntemi ile yapılmış analizlerde en düşük etkinlik skorunu almış birimler; 2014 yılında Kalp ve Damar Cerrahisi (0.424), 2015 yılında Göğüs Hastalıkları (0.391), 2016 yılında Ruh Sağlığı ve Hastalıkları (0.375), 2017 yılında Ortopedi ve Travmatoloji (503), 2018 ve 2019 yıllarında Genel Cerrahi (0.591 ve 0.482) birimleri olmuştur. BCC yöntemi ile elde edilmiş ortalama etkinlik skorları 2014-2019 yıllarında 0.813-0.869 aralığında değişmektedir.

**Tablo 2. Servislerin CCR ve BCC Yöntemleri ile Elde Edilmiş Etkinlik Skorları**

Birim	2014			2015			2016		
	CCR Skoru	BCC Skoru	Ölçek	CCR Skoru	BCC Skoru	Ölçek	CCR Skoru	BCC Skoru	Ölçek



Beyin ve Sinir Cer.	.62	.83	I	.54	.57	I	.71	.76	I
Çocuk Cer.	1.00	1.00	C	.62	.72	C	.96	1.00	D
Çocuk Sağ. ve Hast.	.92	1.00	D	.78	1.00	D	.83	1.00	D
Deri ve Zührevi Hast.	1.00	1.00	C	1.00	1.00	C	1.00	1.00	C
Endokrinoloji ve Metab.	.85	1.00	I	1.00	1.00	C	1.00	1.00	C
Enfeksiyon hast.	.40	.53	I	1.00	1.00	C	.49	.52	I
Fiziksel Tıp ve Rehab.	.69	.71	D	1.00	1.00	C	1.00	1.00	C
Gastroenteroloji	.61	.64	I	1.00	1.00	C	1.00	1.00	C
Genel Cer.	.67	.68	D	.43	.43	I	.89	.96	D
Göğüs Cer.	1.00	1.00	C	.30	1.00	C	.45	1.00	I
Göğüs Hast.	1.00	1.00	C	.30	.39	C	.64	.71	I
Göz Hast.	1.00	1.00	C	.62	1.00	D	.89	1.00	D
İç Hast.	1.00	1.00	C	.83	1.00	D	.59	1.00	D
Kadın Hast. ve Doğum	1.00	1.00	C	1.00	1.00	C	1.00	1.00	C
Kalp ve Damar Cer.	.40	.42	I	.59	.63	C	.37	.43	I
Kardiyoloji	.73	.76	D	1.00	1.00	C	.48	.48	I
Kulak Burun Boğaz Hast.	.77	1.00	D	1.00	1.00	C	1.00	1.00	C
Nefroloji	.93	1.00	I	.50	1.00	C	.70	1.00	I
Nöroloji	.85	.99	D	.58	.59	I	.67	.73	D
Ortopedi ve Travm.	.51	.52	D	.59	.60	D	.56	.57	D
Plastik Cer.	1.00	1.00	C	.51	.69	C	1.00	1.00	C
Ruh Sağ. ve hast.	.53	.71	I	.33	.42	I	.34	.38	I
Üroloji	.57	.58	I	.66	.66	D	.56	.61	I
Ortalama	.79	.84		.70	.81		.74	.84	

Birim	2017			2018			2019		
	CCR Skoru	BCC Skoru	Ölçek	CCR Skoru	BCC Skoru	Ölçek	CCR Skoru	BCC Skoru	Ölçek
Beyin ve Sinir Cer.	.75	.76	I	.59	.66	I	.59	.62	I
Çocuk Cer.	1.00	1.00	C	.91	1.00	I	.53	.59	I
Çocuk Sağ. ve Hast.	.92	1.00	D	.76	1.00	D	.84	1.00	D
Deri ve Zührevi Hast.	1.00	1.00	C	1.00	1.00	C	1.00	1.00	C
Endokrinoloji ve Metab.	1.00	1.00	C	.66	1.00	I	.14	1.00	D
Enfeksiyon hast.	.38	.57	I	.36	.71	I	.56	.81	I
Fiziksel Tıp ve Rehab.	.82	1.00	D	.87	.87	I	.85	.88	D
Gastroenteroloji	.85	1.00	I	.77	1.00	I	.83	1.00	I
Genel Cer.	.57	.58	C	.55	.59	I	.48	.48	D
Göğüs Cer.	1.00	1.00	C	1.00	1.00	C	1.00	1.00	C
Göğüs Hast.	1.00	1.00	C	.57	.60	I	.70	.71	D
Göz Hast.	1.00	1.00	C	1.00	1.00	C	.93	1.00	D

İç Hast.	.65	1.00	D	1.00	1.00	C	.55	1.00	D
Kadın Hast. ve Doğum	1.00	1.00	C	1.00	1.00	C	.87	1.00	D
Kalp ve Damar Cer.	.47	.61	C	.69	.87	I	.80	1.00	I
Kardiyoloji	.49	.52	I	.58	.62	I	.49	.50	D
Kulak Burun Boğaz Hast.	.99	1.00	D	1.00	1.00	C	.98	1.00	D
Nefroloji	.66	1.00	I	.51	1.00	I	.54	1.00	I
Nöroloji	.81	.81	I	.57	.64	I	1.00	1.00	C
Ortopedi ve Travm.	.50	.50	C	.70	.73	I	.76	.78	D
Plastik Cer.	1.00	1.00	C	1.00	1.00	C	1.00	1.00	C
Ruh Sağ. ve hast.	.58	.68	C	.51	.67	I	.49	.61	I
Üroloji	.67	.67	D	.84	.85	I	.86	1.00	D
Ortalama	.79	.86		.76	.86		.73	.87	

I – Artan, C- Sabit, D – Azalan

Tablo 3'te Muş Devlet Hastanesi servisleri için hesaplanmış Pencere Analizi sonuçlarına yer verilmiştir. Literatürde yer alan çalışmalarda pencere analizleri yaygın olarak üçer yıllık dönemler dikkate alınarak yapılmaktadır. Bu bağlamda bu çalışmada da pencere analizleri üçer yıllık dönemler itibariyle yapılmıştır. CCR yöntemi ile yapılmış Pencere Analizi incelendiğinde yalnız 4. pencerede, yani 2017, 2018 ve 2019 yıllarında etkin olan tek servisin Deri ve Zührevi Hastalıkları birimi olduğu görülmektedir. Diğer birimler farklı yıllarda etkin olmuş olsalar bile, üç yıl art-arda etkin olmadığı için pencere analizlerinde etkin olarak görülmemişlerdir. Şöyle ki, 1. ve 2. pencerelerde (2014-2015-2016 ve 2015-2016-2017) Deri ve Zührevi Hastalıkları (0.978 ve 0.926), 3. pencerede (2016, 2017, 2018) Kadın Hastalıkları ve Doğum (0.980) birimleri en yüksek etkinlik skorları almışlardır. 4. Pencerede Göz hastalıkları birimi 0.955 etkinlik skoru ile tam etkinliğe en yakın skoru almıştır. CCR yöntemi ile yapılmış Pencere Analizi sonuçlarına göre, 1. ve 2. Pencerelerde Ruh Sağlığı ve Hastalıkları (0.336 ve 0.315) 3. ve 4. Pencerelerde ise Enfeksiyon Hastalıkları ve Klinik Mikrobiyoloji (0.288 ve 0.361) birimleri en düşük etkinlik skoru almış birimler olmuştur. CCR yöntemi ile yapılmış Pencere Analizi sonucunda pencerelerin etkinlik skoru ortalaması 0.625-0.663 arasında gerçekleşmiştir.

**Tablo 3. Servislerin CCR ve BCC Yöntemleri ile Elde Edilmiş Pencere Analizi Etkinlik Skorları**

Birimler	1. Pencere		2. Pencere		3. Pencere		4. Pencere	
	2014-2015-2016		2015-2016-2017		2016-2017-2018		2017-2018-2019	
	CCR Skoru	BCC Skoru	CCR Skoru	BCC Skoru	CCR Skoru	BCC Skoru	CCR Skoru	BCC Skoru
Beyin ve Sinir Cer.	.56	.64	.54	.59	.57	.59	.57	.63
Çocuk Cer.	.66	.72	.75	.81	.74	.89	.50	.85
Çocuk Sağ. ve Hast.	.72	.93	.69	.98	.75	1.00	.68	.91
Deri ve Zührevi Hast.	.98	.98	.93	1.00	.87	.99	1.00	1.00
Endokrinoloji ve Metab.	.78	1.00	.90	1.00	.86	1.00	.53	1.00
Enfeksiyon hast.	.52	.67	.52	.67	.29	.50	.36	.61
Fiziksel Tıp ve Rehab.	.74	.75	.78	.80	.84	.87	.72	.74
Gastroenteroloji	.69	.84	.78	1.00	.74	1.00	.72	1.00

Genel Cer.	.52	.55	.51	.52	.56	.59	.42	.43
Göğüs Cer.	.41	1.00	.42	1.00	.68	1.00	.89	1.00
Göğüs Hast.	.56	.62	.48	.62	.70	.72	.64	.70
Göz Hast.	.79	.80	.72	.86	.83	.94	.96	1.00
İç Hast.	.76	.96	.60	1.00	.69	.99	.71	.93
Kadın Hast. ve Doğum	.83	.91	.85	.99	.98	1.00	.76	1.00
Kalp ve Damar Cer.	.35	.42	.37	.50	.37	.52	.60	.78
Kardiyoloji	.64	.65	.60	.60	.42	.43	.48	.49
K.B.B. Hast.	.81	.89	.83	1.00	.73	.99	.89	.96
Nefroloji	.52	1.00	.48	1.00	.50	1.00	.49	1.00
Nöroloji	.64	.65	.56	.57	.55	.55	.68	.73
Ortopedi ve Travm.	.49	.49	.47	.48	.51	.52	.58	.59
Plastik Cer.	.73	.88	.77	.88	.84	.95	.92	.94
Ruh Sağ. ve hast.	.34	.44	.32	.40	.34	.43	.47	.59
Üroloji	.50	.54	.52	.54	.50	.57	.68	.75
Ortalama	.63	.75	.63	.77	.65	.78	.66	.81

Tablo 3'te BCC yöntemi ile yapılmış Pencere Analizi sonucuna göre tüm pencerelerde yani tüm yıllarda etkin olan birimler; Endokrinoloji ve Metabolizma Hastalıkları, Göğüs Cerrahisi ve Nefroloji birimleri olmuştur. Ayrıca, Gastroenteroloji birimi 2., 3. ve 4., Deri ve Zührevi Hastalıkları 2. ve 4., Kadın Hastalıkları ve Doğum 3. ve 4., İç Hastalıkları ve Kulak Burun Boğaz Hastalıkları 2. ve Çocuk Sağlığı ve Hastalıkları 3. Pencerelerde tam etkinlik skoru almışlardır. Şöyle ki, 1. Pencerede 3., 2. Pencerede 7, 3. ve 4. Pencerelerde 6, birim etkin olmuştur. En düşük etkinlik skoru almış birimler; 1. pencerede Kalp ve Damar Cerrahisi (0.423), 2. ve 3. pencerelerde Ruh Sağlığı ve Hastalıkları (0.401 ve 0.425) ve 4. pencerede Genel Cerrahi (0.429) birimleri olmuştur. BCC yöntemi ile yapılmış Pencere Analizi sonucunda pencerelerin etkinlik skoru ortalaması 0.753-0.810 arasında olmuştur.

Tablo 4'te servislerin yıllara göre Toplam Faktör Verimliliği (TFV) ortalama skorları sunulmuştur. Tüm Malmquist İndeksi ortalamalarının geometrik ortalamalar skorlarının 1'in altında olması etkinliğin azalmasını, 1'e eşit olması etkinlikte değişimin olmamasını, skorların 1'in üzerinde olması ise etkinliğin artmasını gösterir. Servislerin yılların ortalamasına göre elde edilen etkinlik değişiminin (effch) 2015-2016 (1.077) ve 2016-2017 (1.072) yıllarında arttığı, diğer yıllarda ise 1'in altında gerçekleştiği görülmüştür. Etkinlik değişiminin tüm yıllara göre ortalaması 0.979 olarak gerçekleşmiştir.

Servislerin yılların ortalamasına göre elde edilen teknik değişiminin (techch) 2014-2015 yılında %37.6, 2017-2018 yılında %21.0 ve 2018-2019 yılında %0.3 oranında arttığı, 2015-2016 yılında %22.5, 2016-2017 yılında %9.8 oranında azaldığı tespit edilmiştir. Teknik değişim ortalaması 1.031 olarak gerçekleşmiştir. Servislerin etkinlik değişiminin yüksek olduğu yıllarda teknik değişiminin düşük, etkinlik değişiminin düşük olduğu yıllarda ise teknik değişiminin yüksek olduğu tespit edilmiştir.

Etkinlik değişimi ve teknik değişimin çarpımından elde edilen toplam TFV skorları (tfpch) 2014-2015 yılında %19.3, 2017-2018 yıllarında %16.8 oranında artmış, 2015-2016 yılında %16.5, 2016-2017 yılında %6.3 2018-2019 yıllarında ise %7.5 oranında azalmıştır. 2014-2019 yılları TFV ortalamasının hemen hiç değişmediği (1.010) yaklaşık %1 oranında arttığı görülmektedir.

Muş Devlet Hastanesi servislerinin yılların ortalamasına göre elde edilmiş saf etkinlik değişimi (pech) yalnız 2014-2015 yıllarında %4.9 oranında düşmüş, diğer yıllarda ise artarak, 1.026, 1.047, 1.014 ve 1.001 değerleri almıştır. Saf etkinlik değişimin en yüksek olduğu dönem %4.7'lik değişim ile 2016-2017 yılları olmuştur.

Servislerin yıllara göre ölçek etkinlik değişim (sech) ortalaması incelendiğinde görülüyor ki, 2015-2016 ve 2016-2017 yıllarında artma, diğer yıllarda azalma olmuştur.

**Tablo 4. Servislerin Malmquist İndeksi (Yılların Ortalamasına Göre)**

Servisler	effch	techch	pech	sech	tfpch
2014-2015	.87	1.38	.95	.91	1.19
2015-2016	1.08	.78	1.03	1.05	.84
2016-2017	1.07	.90	1.05	1.02	.97
2017-2018	.97	1.21	1.01	.95	1.17
2018-2019	.93	1.00	1.00	.93	.94
Ortalama	.98	1.03	1.01	.97	1.01

Tablo 5'te Muş Devlet Hastanesi servislerinin etkinlik değişimi ortalamaları, Malmquist İndeksi Toplam Faktör Verimliliği skorları verilmiştir. Tabloda sunulan veriler birimlerin 2014-2019 yıllarındaki değişimlerin geometrik ortalamasından elde edilmiştir.

Tablo 5'te görüldüğü üzere servislerin 2014-2019 yıllarının Toplam Faktör Verimliliği ortalamasına göre Kalp ve Damar Cerrahisi (%24.5), Plastik Cerrahi (%19.6), Üroloji (%15.8), Gastroenteroloji (%13.5), Enfeksiyon Hastalıkları (%13.3), Göğüs Cerrahisi (%12.6), Kadın Hastalıkları ve Doğum (%8.3), Kulak Burun Boğaz Hastalıkları (%7.1), Ortopedi ve Travmatoloji (%5.9), Çocuk Cerrahisi, (%5.6), Fiziksel Tıp ve Rehabilitasyon (%2.2) ve Nefroloji (%0.7) birimleri 1'in üzerinde değer aldığı tespit edilmiştir. Nöroloji aldığı 0.999 TFV skoru ile 1'e en yakın skoru almıştır ve bu skorla Nöroloji biriminin TFV'de değişiklik olmadığı söylenebilmektedir.

**Tablo 5. Servislerin Malmquist İndeksi (Birimlerin Ortalamasına Göre)**

Servisler	effch	techch	pech	sech	tfpch
Beyin ve Sinir Cer.	.99	.98	.94	1.05	.97
Çocuk Cer.	.88	1.20	.90	.98	1.06
Çocuk Sağ. ve Hast.	.98	.99	1.00	.98	.97
Deri ve Zührevi Hast.	1.00	.88	1.00	1.00	.88
Endokrinoloji ve Metab.	.70	1.09	1.00	.70	.76
Enfeksiyon hast.	1.07	1.06	1.09	.98	1.13
Fiziksel Tıp ve Rehab.	1.04	.98	1.04	1.00	1.02
Gastroenteroloji	1.06	1.07	1.09	.97	1.14
Genel Cer.	.93	1.04	.93	1.00	.97
Göğüs Cer.	1.00	1.13	1.00	1.00	1.13
Göğüs Hast.	.93	.98	.93	1.00	.91
Göz Hast.	.99	.95	1.00	.99	.93
İç Hast.	.89	.92	1.00	.89	.82

Kadın Hast. ve Doğum	.97	1.11	1.00	.97	1.08
Kalp ve Damar Cer.	1.15	1.08	1.19	.97	1.25
Kardiyoloji	.92	1.03	.92	1.01	.95
Kulak Burun Boğaz Hast.	1.05	1.02	1.00	1.05	1.07
Nefroloji	.90	1.12	1.00	.90	1.01
Nöroloji	1.03	.97	1.00	1.03	1.00
Ortopedi ve Travm.	1.08	.98	1.08	1.00	1.06
Plastik Cer.	1.00	1.20	1.00	1.00	1.20
Ruh Sağ. ve hast.	.98	.95	.97	1.02	.94
Üroloji	1.08	1.07	1.12	.97	1.16
Ortalama	.98	1.03	1.01	.97	1.01

Endokrinoloji ve Metabolizma Hastalıkları, Genel Cerrahi ve Kardiyoloji servislerinin teknik değişimi l'in üzerinde olmasına rağmen etkinlik değişim değerlerinin l'in altında gerçekleşmesi nedeni ile Toplam Faktör Verimliliği endeksleri l'in altında olduğu ortaya çıkmıştır. Beyin ve Sinir Cerrahisi, Çocuk Cerrahisi, Göğüs Hastalıkları, Göz Hastalıkları, İç Hastalıkları ve Ruh Sağlığı ve Hastalıkları servislerinin hem etkinlik değişimi hem de teknik değişiminde azalma olmuştur ve dolayısı ile TFV değerleri de l'in altında gerçekleşmiştir. Deri ve Zührevi hastalıkları biriminin etkinlik değişiminde değişme gerçekleşmemesine rağmen teknik değişimi 0.882 değeri aldığı için TFV değeri 0.832 olmuştur. Kalp ve Damar Cerrahisi 1.245 ile en fazla, Endokrinoloji ve Metabolizma Hastalıkları ise 0.760 ile en az TFV skoru almış servisler olmuştur.

## 6. TARTIŞMA ve SONUÇ

Muş Devlet Hastanesi'nin servislerinin 2014-2019 verileri ile etkinlik durumlarının analiz edilmesi ve etkin olmayan birimlerin belirlenmesi bu etkin olmama durumlarının ortadan kaldırılması konusunda sağlık yöneticilerine çözüm önerilerinin sunulması bu çalışma ile amaçlanmaktadır. Bu bağlamda etkinlik analizlerinin hesaplanması için parametrik olmayan veri zarflama analizinin girdi yönelimli ölçeğe göre sabit getirili CCR, ölçeğe göre değişken getirili BCC, Pencere analizleri ve Malmquist İndeksi Toplam Faktör Verimliliği analizleri kullanılmıştır.

Analiz sonuçlarına göre ölçeğe göre sabit getirili CCR yöntemi ile yapılmış analizlerde 2014, 2015 ve 2017 yıllarında 8, 2016 ve 2018 yılında 7, 2019 yılında ise 4 servis etkin olmuştur. Deri ve Zührevi Hastalıkları birimi tüm yıllarda, Plastik, Rekonstrüktif ve Estetik Cerrahi 2014 ve 2016-2019, Kadın Hastalıkları ve Doğum 2014-2018, Göğüs Cerrahisi 2014, 2017-2019, Kulak Burun Boğaz Hastalıkları 2015, 2016 ve 2018, Göz Hastalıkları 2014, 2017 ve 2018, Endokrinoloji ve Metabolizma Hastalıkları 2015-2017 yıllarında etkin olmuşlardır. Ölçeğe göre değişken getirili BCC yöntemi ile elde edilmiş etkinlik analizi sonuçlarına göre 2014 ve 2018 yıllarında 12, 2015 ve 2016 yılında 13, 2017 ve 2019 yıllarında 14, 2019 yılında 9 servisin etkin olduğu görülmektedir. Çocuk sağlığı ve hastalıkları, Deri ve Zührevi Hastalıklar, Endokrinoloji ve Metabolizma, Göğüs Cerrahisi, Göz Hastalıkları, İç Hastalıkları, Kadın Hastalıkları ve Doğum, Kulak Burun Boğaz Hastalıkları, Nefroloji ve Plastik, Rekonstrüktif ve Estetik Cerrahisi birimleri tüm yıllarda, Çocuk Cerrahisi 2014 ve 2016-2018, Enfeksiyon Hastalıkları 2015, Fiziksel Tıp ve Rehabilitasyon 2015-2017,

Gastroenteroloji 2015-2019, Göğüs Hastalıkları 2014 ve 2017, Kalp Damar Cerrahisi 2019, Kardiyoloji 2015, Nöroloji 2019 ve Üroloji birimleri 2019 yıllarında etkin olmuşlardır.

CCR yöntemi ile yapılmış Pencere Analizi incelendiğinde yalnız 4. pencerede, yani 2017, 2018 ve 2019 yıllarında etkin olan tek servisin Deri ve Zührevi Hastalıkları birimi olduğu görülmektedir. Diğer birimler farklı yıllarda etkin olmuş olsalar bile, üç yıl art-arda etkin olmadığı için pencere analizlerinde etkin olarak görülmemişlerdir. Şöyle ki, 1. ve 2. pencerelerde (2014-2015-2016 ve 2015-2016-2017) Deri ve Zührevi Hastalıkları, 3. pencerede (2016, 2017, 2018) Kadın Hastalıkları ve Doğum birimleri en yüksek etkinlik skorları almışlardır. BCC yöntemi ile yapılmış Pencere Analizi sonucuna göre tüm pencerelerde yani tüm yıllarda etkin olan birimler; Endokrinoloji ve Metabolizma Hastalıkları, Göğüs Cerrahisi ve Nefroloji birimleri olmuştur. Ayrıca, Gastroenteroloji birimi 2., 3. ve 4., Deri ve Zührevi Hastalıkları 2. ve 4., Kadın Hastalıkları ve Doğum 3. ve 4., İç Hastalıkları ve Kulak Burun Boğaz Hastalıkları 2. ve Çocuk Sağlığı ve Hastalıkları 3. Pencerelerde tam etkinlik skoru almışlardır. Şöyle ki, 1. Pencerede 3., 2. Pencerede 7, 3. ve 4. Pencerelerde 6, birim etkin olmuştur.

Toplam Faktör Verimliliği ortalamalarına göre Kalp ve Damar Cerrahisi, Plastik Cerrahi, Üroloji, Gastroenteroloji, Enfeksiyon Hastalıkları, Göğüs Cerrahisi, Kadın Hastalıkları ve Doğum, Kulak Burun Boğaz Hastalıkları, Ortopedi ve Travmatoloji, Çocuk Cerrahisi, Fiziksel Tıp ve Rehabilitasyon ve Nefroloji birimleri 1'in üzerinde değer aldığı tespit edilmiştir. Nöroloji aldığı 0.999 TFV skoru ile 1'e en yakın skoru almıştır ve bu skorla Nöroloji biriminin TFV'de değişiklik olmadığı söylenebilmektedir.

Bu çalışma bir hastanedeki servislerin etkinliklerini ortaya koyduğu için literatürde yer alan birden fazla hastanenin karşılaştırmalı etkinliklerini içeren çalışmalarla karşılaştırılmamış olup bir hastanenin servislerinde etkinliğin ölçüldüğü çalışmalarla karşılaştırmalar yapılmıştır. Bu bağlamda yapılan karşılaştırmalar aşağıdaki gibidir:

Yiğit'in (2016) bir üniversite hastanesinin tıbbi birimlerinin etkinlik ve verimlilik durumlarını ölçmek için yapmış olduğu çalışmada hekim sayısı, asistan sayısı, yatak sayısı, personel ve nöbet giderleri, uzman hekim sayısı, pratisyen hekim sayısı ve yatak sayısı olmak üzere 4 girdi değişkeni kullanılarak analizler yapılmıştır. Buna ek olarak çalışmada poliklinik sayısı, yatan hasta sayısı, yatak doluluk oranı (%) ve sağlık hizmeti geliri olmak üzere 5 çıktı değişkeni kullanılarak analizler yapılmıştır. Çalışmada CCR modeline göre 9 birim (B2, B4, B8, B10, B12, B14, B15, B18, B20) etkin çıkmıştır. Çalışmada BCC modeline göre 14 birim (B2, B4, B6, B7, B8, B9, B10, B11, B12, B14, B15, B16, B18, B20) etkin çıkmıştır. Tarafımızdan yapılan çalışmayla kıyaslandığında CCR modeline göre etkin çıkan servis sayıları 2014, 2015 ve 2017 yıllarında 8, 2016 ve 2018 yılında 7, 2019 yılında ise 4 servisin etkin olduğu; BCC modeline göre etkin çıkan servis sayıları ise 2014 ve 2018 yıllarında 12, 2015 ve 2016 yılında 13, 2017 ve 2019 yıllarında 14, 2019 yılında 9 servis şeklinde çıkmıştır. Yiğit (2016) çalışmasında etkin çıkan ve çıkmayan birimler verilmediği için etkin çıkan veya çıkmayan birimlerle ilgili bilgi verilememiştir.

Al-Shayea'nın (2011) bir üniversite hastanesi klinik etkinliklerini ölçmek için yapmış oldukları çalışmada doktorların toplam maaşları ve hemşirelerin toplam maaşları olmak üzere 2 girdi değişkeni kullanılarak analizler yapılmıştır. Buna ek olarak hizmet verilen hasta sayısı, yatak verimliliği ve ortalama devir aralığı olmak üzere 3 çıktı değişkeni kullanılarak analizler yapılmıştır. Çalışmada 9 departmandan 2 si etkin çıkmıştır. Tarafımızdan yapılan çalışmada

ise; 2019 yılı için CCR yöntemiyle yapılan analizde 23 birimden 2'si; BCC yöntemi ile yapılan analizde 23 servisten 14'ü etkin çıkmıştır.

Etkinlik analizi sonucunda CCR ve BCC yöntemleri ile yapılan analizlerde tam etkin olan servisin ölçeye göre sabit özellik gösterdiği görülmüştür. Yıllara göre ölçeye göre artan ve ölçeye göre azalan etki gösteren birimler yıllara göre eşit dağıldığı gözlemlenmiştir. Ölçeye göre sabit getiriye sahip olan birimler literatürde verilen tanım gereği görece ölçek etkin olmuş birimlerdir. Ölçeye göre azalan getiri özelliği gösteren birimlerinin bir takım dışsal faktörlerin etkisinden dolayı ölçeye göre azalan getiri özelliği göstermişlerdir. Bu durumun çözülmesi için birimlerin kapasitelerini düşürmeleri ve kaynaklarını daha etkin kullanmaları, gerekirse girdileri azaltmaları gerekmektedir. Ölçeye göre artan getiri özelliği gösteren birimler benzer girdiler ile daha fazla çıktı üretebilecekleri durumunda iken kapasitelerinin altında çıktı ürettikleri söylenebilmektedir. Ölçeye göre artan özelliği gösteren birimler, kaynaklarını tam kapasitede kullanarak görece etkin hale gelebilecekleri söylenebilir.

## KAYNAKÇA

- AL-SHAYEA, M. A., (2011). "Measuring hospital's units efficiency: A data envelopment analysis approach". *International Journal of Engineering & Technology IJET - IJENS* 11(06): 7-14.
- ASMILD, M., PARADI, J. C., AGGARWALL, V. and SCHAFFNIT, C. (2004). "Combining DEA window analysis with the Malmquist index approach in a study of the Canadian banking industry". *Journal of Productivity Analysis*, 21: 67-89.
- AYANOĞLU, Y., ATAN, M. ve BEYLİK, U. (2010). "Hastanelerde veri zarflama analizi (VZA) yöntemiyle finansal performans ölçümü ve değerlendirilmesi". *Sağlıkta Performans ve Kalite Dergisi*, 2(2): 40-62.
- BANKER, R. D., CHARNES, A. and COOPER, W.W. (1984). "Some models for estimating technical and scale inefficiencies in data envelopment analysis". *Management Science*, 30(9): 1078-1092.
- CANDEMİR, M. ve DELİKTAŞ, E. (2006). *TİGEM işletmelerinde teknik etkinlik, ölçek etkinliği, teknik ilerleme, etkinlikteki değişme ve verimlilik analizi: 1999-2003*, Ankara: TİGEM Yayın 141.
- CAVES, D., CHRISTIENSEN, L. R. and DIEWERT, W. E., (1982), "The economic theory of indeks numbers and the mesurement of input, output and productivity". *Econometrica*, 50: 1393-1414.
- CHARNES, A., COOPER, W.W. and RHODES, E. (1978). "Measuring the efficiency of decision making units". North-Holland Publishing Company *European Journal of Operational Research*. 2: 429-444.
- CHEN, L, ASHIK, K, GUTERMAN, S, RIDGWAY, A, ORAV, E., and EPSTEIN A. (2010), Hospital cost of care, quality of care, and readmission rates: penny wise and pound foolish? *JAMA Intern Med*, 170(4),340-6. DOI:10.1001/archinternmed.2009.511
- COELLI, T. J., RAO, D.S.P., O'DONNELL, C. J. and BATTESE, G. E. (1998). *An introduction to efficiency and productivity analysis*. Second Edition. New York: Springer.

- COOPER, W. W., SEIFORD, L. M. and ZHU, J. (2011). Handbook on data envelopment analysis. Second Edition, New York: Springer.
- ÇALIŞKAN, S. ve GİRĞİNER, N. (2016). Türkiye'deki hastanelerin performanslarının veri zarflama analizi ile değerlendirilmesi. EconWorld2016@ImperialCollege Proceedings. London, 1-11.
- DEBREU, G. (1951). "The coefficient of resource utilization". *Econometrica*, 19(3): 273-292.
- ESTACHE, A., DE La FE, B. T. and TRUJILLO, L. (2004), "Sources of efficiency gains in port reform: a DEA decomposition of a Malmquist TFP indeks for Mexico", *Utilities Policy*, 12: 221-230.
- FARREL, M. J. (1957). "The measurement of productive efficiency". *Journal of the Royal Statistical Society. Series A (General)*, 120(3): 253-290.
- GÜLSEVİN, G., ve TÜRKAN, A. H. (2012). "Afyonkarahisar hastanelerinin etkinliklerinin veri zarflama analizi ile değerlendirilmesi". *Afyon Kocatepe Üniversitesi Fen ve Mühendislik Bilimleri Dergisi*, 12(2): 1-8.
- KARADAYI, M. A., EKİNCİ, Y., AKKAN, C. ve ÜLENGİN, F. (2017). "İstanbul için acil servis birimlerinin etkinliğinin kategorik veri zarflama analizi ile değerlendirilmesi". *Journal of Yaşar University*, 12: 31-39.
- KAWAGUCHI, H., TONE, K. and TSUTSUI, M. (2014). "Estimation of the efficiency of Japanese hospitals using a dynamic and network data envelopment analysis model". *Health Care Manag Sci*, 17: 101-112.
- KOOPMANS, T. C. (1951). *Activity analysis of production and allocation*. New York: John Wiley and Sons Inc.
- KUTLAR, A., KABASAKAL, A. ve BABACAN, A. (2015). "Dynamic efficiency analysis of Turkish banks: a DEA-window and Malmquist index analysis for the 2003-2012 period". *Sosyoekonomi*, 24: 71-97.
- LIU, F. F. and WANG, P. H. (2008). "DEA Malmquist productivity measure: Taiwanese semiconductor companies". *International Journal of Production Economic*, 112: 367-379.
- MALMQUIST, S., (1953), "İndeks number and indifferences surfaces". *Trabajos De Estadística*, 4: 209-242.
- MURILLO-ZAMORANO, L. R. and VEGA-CERVERA, J. (2000). The use of parametric and non parametric frontier methods to measure the productive efficiency in the industrial sector. A comparative study. Department of Economics and Related Studies University of York. Discussion Papers in Economics. 17.
- YİĞİT, V. (2016). "Bir üniversite hastanesinin tıbbi bölümlerinin teknik verimlilik analizi". *Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, (23): 199-214.



# Narsisizm Bağlamında Lüks Tüketim<sup>1</sup> (Araştırma Makalesi)

*Luxury Consumption in the Context of Narcissism*  
Doi: 10.29023/alanyaakademik.829565

**Yelda ÜLKER**

Araştırma Görevlisi, Marmara Üniversitesi, İletişim Fakültesi

[yeldaulker@hotmail.com](mailto:yeldaulker@hotmail.com)

Orcid No: 0000-0001-8105-2686

**Bu makaleye atıfta bulunmak için:** Ülker, Y. (2021). "Narsisizm Bağlamında Lüks Tüketim". *Alanya Akademik Bakış*, 5(2), Sayfa No.1015-1030.

## ÖZET

### Anahtar kelimeler:

Narsisizm,  
Lüks Tüketim,  
Lüks Markalar,  
Tüketici Davranışları

Makale Geliş Tarihi:  
21.10.2020  
Kabul Tarihi:  
23.03.2021

Günümüzde narsist kişilik özelliklerine sahip bireylerin sayısında artış gözükmemektedir (Wallace ve Baumeister, 2002: 819). Gösterişe önem veren ve teşhirci davranışlar sergileyen narsist kişilerin maddiyatçı bir tutum sergiledikleri görülmektedir. Bu bağlamda başkalarına kendilerini beğendirme ve onay alma ihtiyacı hisseden narsist kişilerin, genellikle gösterişçi ve lüks markalara yöneldikleri söylenebilir. Bunun en büyük sebebi narsist kişilerin ihtiyacı olan farklı olma, özgün olma, yüksek statüye sahip olma gibi arzu ve isteklerin, lüks markalar tarafından karşılanmasıdır. Bu bağlamda araştırmada narsist kişilik özellikleriyle, lüks tüketimleri arasında bir ilişkinin olup olmadığının irdelenmektedir. Bu amaç doğrultusunda yapılan çalışmada elde edilen verilere göre, narsist kişilik özellikleriyle, lüks tüketimleri arasında anlamlı bir ilişkinin olduğu görülmektedir. Ayrıca narsist kişilik özelliklerinin alt boyutları olan "hayranlık" ve "rekabet" unsurlarının da lüks tüketimleri arasında anlamlı bir ilişkinin olduğu belirlenmiştir.

## ABSTRACT

### Keywords:

Narcissism,  
Luxury Consumption,  
Luxury Brands,  
Consumer Behavior

Today, there seems to be an increase in the number of individuals with narcissistic personality traits. It is seen that narcissists who attach importance to show-off and exhibit exhibitionistic behaviors have a materialistic attitude. In this context, it can be said that narcissist people who feel the need to appreciate and get approval from others generally turn to ostentatious and luxurious brands. The biggest reason for this is that the desires and desires of narcissists such as being different, being unique and having high status are met by luxury brands. In this context, the research examines whether there is a relationship between narcissistic personality traits and their luxury consumption. According to the data obtained in the study conducted for this purpose, it is seen that there is a significant relationship between narcissistic personality traits and luxury consumption.

<sup>1</sup>Bu makale Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Araştırma Etik Kurulu'nun 19.11.2020 tarihli ve 2020/28 sayılı kararı ile etik olarak uygun bulunmuştur.

## 1.GİRİŞ

Günümüzde ruh sağlığı uzmanları, adını Mitolojideki Narkissos'un hikayesinden alan narsisizmin arttığını ve insanlarda daha sık görülmeye başladığını belirtmektedir (BBC NEWS, 2019; Wallace ve Baumeister, 2002: 819). Kendilerini diğer insanlardan önemli ve üstün gören narsist kişiler, kendilerini diğer insanlara gösterme çabası içinde olup, negatif yönlü eleştiriye katlanamamaktadır. Fakat bu bireyler genellikle kendilerine başkalarını küçümseme, eleştirme ve sömürme hakkını bulmaktadır. Kendilerine ve hayatlarına odaklı yaşayan narsist kişiliğe sahip bireyler, çıkarıcı tutum ve davranışlar göstermekte, kibirli davranmakta ve diğer insanlar içinde baskın bir karakter olarak kendisini göstermektedir. Tüm bu özelliklerine rağmen narsist kişiliğine sahip bireyler, başka insanların ilgisine, beğenisine ve onaylamasına ihtiyaç duymaktadır.

Kendisini sevme ve başkalarından üstün görme olarak kabul edilen ve bir kişilik bozukluğu olan narsisizm, bireylerin yaşam tarzlarına, davranışlarına, çevreleriyle olan ilişkilerine ve tüketim tutumlarına yansımaktadır. Bu bağlamda narsist bireyler olmak istedikleri veya oldukları kişilik özellikleri yansıtmak için seçtikleri markalar, gittikleri mekanlar gibi şeyleri başkalarına da gösterme ihtiyacı hissetmektedir. Diğer bir deyişle, narsisizme sahip bireylerin, gösterişe önem vermesi ve teşhirci davranışlar sergilemesinden dolayı, maddiyatçı bir tutum içinde oldukları varsayılabilir. Bu bağlamda narsist bireylerin, gösterişçi ve lüks markalara yönedikleri söylenebilir. Çünkü lüks markalar, tüketicilerin farklılaşmasına, başkalarından daha yüksek bir statüye sahip olmasına ve kendilerine diğerlerinden daha farklı bir anlam yüklemelerine sebep olmaktadır. Özellikle lüks markaların sınırlı sayıda olması, her yerde satılmaması, fiyatının yüksek olması gibi özellikler lüks markaya sahip olan kişilerin güçlü bir haz duymasına sebep olmaktadır. Bununla birlikte lüks markalar ulaşılır olma durumları açısından “giriş”, “orta”, “üst” ve “elit” seviye olarak kendi içlerinde ayrılmaktadır (Heine, 2012). Örneğin Mercedes, giriş seviyede, Dolce & Gabbana orta seviyede, Armiani üst seviyede ve Puiforcat adlı marka ise elit seviyede değerlendirilmektedir (Tosun, vd., 2018: 633). Bir markanın bulunması ne kadar zor ve fiyatı ne kadar yüksekse, tüketiciler o lüks markayı kullanarak duydukları hazın seviyesi de o kadar yüksek, tatmin olması o kadar fazladır denilebilir. Bu şekilde lükse yönelerek kendilerine sembolik değerler yükleyen tüketicilerin, narsist duygularının güçlendiği söylenebilir. Bu bağlamda narsist kişilik özelliğine sahip bireylerin gösterişçi, lüks, özgün ve farklılık niteliklerini barındıran markalara yönediği varsayılabilir.

Bu çerçevede araştırma kapsamında bireylerin narsist kişilik özellikleriyle, lüks tüketimleri arasında bir ilişkinin olup olmadığının belirlenmesi amaçlanmaktadır. Ayrıca araştırma bağlamında narsist kişilik özelliğinin alt boyutları olan “hayranlık” ve “rekabet” unsurlarının lüks tüketimle arasında bir ilişkisinin olup olmadığı da irdelenmiştir. Ayrıca çalışmada narsisizmin alt boyutlarından olan “hayranlık” ve “rekabet” faktörlerinin, lüks tüketim eğiliminin alt boyutları olan “ürün benzersizliği”, “pahalılık”, “sembolik anlam”, “keyfi arzu” ve “mühazır bir azınlığa ait olmak” faktörleri arasında bir ilişkinin olup olmadığı da incelenmiştir. İlgili literatür incelendiğinde tüketicilerin spesifik kişisel özellikleriyle ilgili yeterli araştırmaya rastlanmamıştır. Bu durum da ileride tüketicilerin farklı kişisel özellikleriyle ilgili yapılabilecek çalışmalara yol gösterici olacağına inanılmaktadır. Ayrıca araştırmanın sonuçlarının lüks markaların iletişim stratejilerini belirlemesine de yardımcı olacağı düşünülmektedir.

## 2. KAVRAMSAL ÇERÇEVE

### 2.1. Narsisizm Kavramı

Kökeni, Yunan mitolojisinde suya yansıyan aksini görüp, kendisine hayran kalarak, âşık olan ve hayatını asla ulaşamayacağı sudaki sevgiliyi izleyerek geçiren Narkissos'dan gelen narsisizm kavramı (Wallace ve Baumeister, 2002: 819), günümüzde kendini beğenen, teşhircilik yapan ve kendilerini başkalarından üstün gören bireyler için kullanılmaktadır (Cisek vd, 2014: 1). Diğer bir deyişle narsist eğilimler gösteren kişilerde kibir, diğer insanlara karşı üstünlük kurma, kendini mükemmel görme ve görkemlilik gibi davranışlar bulunmaktadır (Kubarych, Deary ve Austin, 2004). Narsisizm ile ilgili çalışmalar klinik gözlemlere dayanıyor olsa da kavramla ilgili kuramsal ve ampirik çalışmalar özellikle son yıllarda artarak devam etmektedir (Aydın ve Akgün, 2014: 46). Narsizm kavramı ilk olarak Havelock Ellis (1898) tarafından tanımlansa da bu kavram Freud (1914) tarafından önemli ölçüde geliştirilmiştir. Günümüzde narsisizm kişilik özelliklerine sahip bireyler, kendilerini diğer insanlardan önemli ve üstün görmektedir. Bu sebeple kendilerini gösterme çabası içinde olup, eleştiriye katlanamamakta ve başkalarını sömürme hakkını kendilerinde bulmaktadır. Kendine odaklı bir hayat yaşayan, baskın karakterli, kibirli davranan narsist kişiliğe sahip bireyler, diğer insanların aşırı ilgisine ve onaylamasına muhtaçtırlar. Bu bilgiler ışığında narsisizmin kişilik bozukluğu olduğu söylenebilir (Kubarych, Deary ve Austin, 2004; Cisek vd, 2014). Salmivalli de (2001) narsist kişiliğe sahip bireylerde, empati eksikliği, başkalarına kıyasla bazı ayrıcalıklara sahip olduğu düşüncesi ve diğerlerini sömürme gibi ortak özelliklerin bulunduğunu belirtmektedir. Özkaya'nın (2018) yaptığı çalışmada narsisizm kavramı narsist kişiliğe sahip bireylerin cinsiyet ve yaş değişkenleri arasında anlamlı bir fark bulunmamaktadır. Fakat bu kişiliğine sahip bireylerin sosyal medyaya karşı bağımlı olduğu görülmektedir (Buffardi ve Campbell, 2008: 1303-1305; Mehdizadeh, 2010: 357-358). Bunun sebebi narsist bireylerin, kendilerini yansıtan şeyleri başkalarına gösterme ihtiyacı hissetmeleridir (Ünlü, 2018: 168). Çevresindeki kişilerle sürekli çatışma halinde olan, karşısındaki insanları rakip olarak gören narsist kişiler, bu çatışmalardan dolayı mutsuz olmaktadır (Demirci ve Ekşi, 2017: 54). Kernberg'de (1988) bu tarz kişilerde, kıskançlık, teşhir ve sadece kendisiyle ilgilenme gibi davranışların olduğunu belirtmektedir. Narsist kişiler, kendileri için aşırı zaman ve enerji harcamanın yanı sıra, diğer insanların dikkatini çekmek ve iyi görünmek de istemektedir (Avcılar ve Atalar, 2019: 1376). Çünkü narsist bireyler, sahip olduklarını başkalarına göstermek istemektedir (Buss ve Chiodo, 1991: 213). Bu bağlamda, narsist kişiler, üstün ve görkemli imajlarını başkalarına göstermek için lüks, özel ve gösterişçi tüketim eğilimindedirler (Cisek vd, 2014: 1). Böylece narsist bireyler, kişiliklerinden dolayı lüks ve gösterişçi markalar tüketmekte, tükettikçe de narsist kişilikleri güçlenmektedir (Sedikides vd, 2007/2013).

### 2.2. Narsisizm ile Lüks Tüketim İlişkisi

Kökeni Latince "luxuria" kelimesine dayanan; "aşırı", "fazlalık" ve "ekstra" anlamlarında kullanılan lüks kavramının (Danziger, 2004) tanımı konusunda hala fikir birliği bulunmamaktadır. Bunun yanı sıra kavram genellikle yaşam gereksinimlerinin ötesinde nadir, deneyimler ve hedonik duygular anlamına gelmektedir (Kapferer, Klippert ve Leproux, 2013: 2). Heine (2012) ise bu kavramı yüksek fiyatlı, nadir bulunan, statü sağlayan, arzu edilen ve sıradan olmayan olarak tanımlarken (46-62), lüks literatür çalışmalarında göreceli olarak kabul edilmektedir (Oransay, 2017: 43; Dogan vd, 2020; Kapferer, Klippert ve Leproux, 2013: 2). Ayrıca lüks kavramı, sadece kişiden kişiye değil, kültürden kültüre de değişiklik

göstermektedir. Hatta tüketicilerin lüks markaları satın alma sebeplerinde de kültürün etkisi bulunmaktadır. Örneğin Wong ve Ahuvia'nın (1998) yapmış olduğu çalışmaya göre, bireysel kültüre sahip bireyler lüks markaları kendilerini ifade etmek için, kolektif kültüre sahip bireyler ise sosyal ihtiyaçlarından dolayı satın almaktadır.

Lüks markalar, olağanüstü kalite, işçilik, benzersizlik, el yapımı, nadirlik, prestij ve asil gibi yönlerini vurgulamaktadır. Bu sebeple tüketiciler de münhasırlık, hedonizm, nadir kaliteye erişim, özgünlük ve deneyimlerden dolayı lüks markalara yönelmektedir (Yeoman, 2011: 48; Kapferer, Klippert ve Leproux, 2013: 3; Oransay, 2017). Diğer bir deyişle tüketiciler, kendilerine yüklemek istedikleri anlamlardan ve farklılaşabilme isteğinden dolayı lüks markaları kullanmakta (Hürmeriç ve Baban, 2012: 91) ve marka ne kadar nadirse tüketici o kadar çok satın alma davranışı göstermektedir. Bu bağlamda marka, nadirliği ve benzersizliğiyle ilgili imajını kaybettikçe, tüketicinin ilgisini de kaybedeceği söylenebilir. Zhan ve He'nin (2012) araştırmasına göre de diğerlerinden farklı olmak isteyen tüketiciler lüks markalar hakkında fazla bilgi edindikçe, o marka hakkında olumsuz duygular beslemekte ve satın almayı tercih etmemektedir. Bu sebeple tüketicilerin rasyonel özelliğinden ziyade, yaşattığı pozitif duygular için lüks markaları tercih ettikleri söylenebilir. Ayrıca lüks markaların statü ve prestij sağladığı da bilinmektedir (Kapferer, 2010). Lüks markaların tüketicilere güçlü sembolik değerler yüklemesinin sebebi olarak ürünlerin fiyatının yüksek olması, ürünlerin her yerde satılmaması ve sınırlı sayıda bulunması da gösterilebilir. Çünkü tüketici sınırlı sayıda olan, ulaşılmaması zor olan lüks markaların ürünlerini kullanarak kendisini özel ve ayrıcalıklı hissetmektedir (Maden, 2014: 21-31; Tıgılı ve Akyazgan, 2003). Amaldoss ve Jain'in (2005) yapmış olduğu çalışmaya göre, benzersiz olmak isteyen tüketiciler, bir ürünün fiyatı arttıkça daha çok satın alma davranışı sergilemektedir. Diğer bir deyişle tüketiciler lüks markalarla ilişki kurarak elde edecekleri psikolojik faydalara önem vermektedir. Tüketiciler, lüks markaların imajlarını kendi imajları için kullanabilmekte ve kendileri için oluşturdukları imajları başkalarına sunabilmektedir (Escalas ve Bettman, 2003).

Yukarıdaki bilgiler ışığında narsist kişilik özelliğine sahip bireylerin, lüks marka tüketimleri arasında ilişki olabileceği düşünülmektedir. Bunun sebebi narsist olan ve olmayan bireylerin markalara olan yönelimleri incelendiğinde, narsist bireylerin daha bireyselci olduğu görülmektedir. Ayrıca narsist kişiler, olmayanlara oranla daha fazla yüksek statüye sahip markalara yönelmektedir. Bu bağlamda narsisizm ile tüketim arasında bir bağlantı olduğu söylenebilir (Lambert ve Desmond, 2013). Ayrıca tüketime önem veren bireylerin, lüks markalar aracılığıyla sosyal kimliklerini yansıtır, göstermek istedikleri de bilinmektedir. Çünkü maddiyata önem veren bireyler, lüks markaları imajlarının önemli bir parçası olarak görmekte ve böylece markayı kullanmak için motive olmaktadır (Belk, 1984). Diğer bir deyişle aşırı, fazla tüketim, lüks tüketim, gösterişçi tüketim ve yüksek materyalizm ile kişilerdeki narsisizmle ilgili bir ilişkinin olduğu görülmektedir (McDonald, Wearing ve Ponting, 2007; Cisek vd, 2014). Bunlara ek olarak başkalarıyla benzer olduklarının algılanmasından korkan ve bu durumu kendi kimliklerine yönelik bir tehdit olarak algılayan bireyler (Snyder ve Fromkin, 1977), kendilerini diğerlerinden ayırmak için benzersiz ürünler edinme çabasına girmektedir (Snyder, 1992). Bu durum da bireyleri lüks markalara yönlendirmektedir. Bu bilgilere ek olarak narsist kişilik özelliklerine sahip bireylerin başkalarından tavsiye almadıkları, eşsiz ürünler satın almak istedikleri ve savurganca davranıp, plansız satın alma davranışı sergiledikleri bilinmektedir (Aytaç, 2019: 117-118). Kang ve Park'nın (2016) narsisizm ile lüks tüketim arasındaki ilişkiye dair yapmış oldukları çalışmaya göre de gizli narsist kişilik özelliklerine sahip olan bireyler büyük logolu ürünleri

satın alırken, açık narsist kişiliğine sahip bireyler ise kişiye özel, özgün ürünleri tercih etmektedir. Bu bağlamda, haz arayışında olan ve tüketerek mutlu olacağını düşünen bireylerde narsistlik eğiliminin fazla olduğu söylenebilir. Bunun sebebi zevkine düşkün, haz arayışındaki tüketicilerin bencil davranışlar sergiledikleri görülmektedir (Dal, 2017: 16). Bu bilgiler ışığında narsist kişilik özelliklerine sahip bireylerin lüks markalara olan eğilimlerinin yüksek oldukları varsayımı yapılabilir.

### 3. ARAŞTIRMANIN YÖNTEMİ

#### 3.1. Araştırmanın Amacı, Kısıtları, Türü ve Hipotezleri

Kişilerde bencil davranışlar, gösterişçi tutumlar, üstünlük anlayışının oluşmasına sebep olan narsisizm; insanların yaşamlarını, çevresindekilerle olan ilişkilerini etkilemenin yanı sıra tüketim davranışlarında da büyük rol oynamaktadır. Çevresindekilere kendilerini göstermek ve üstün olmak isteyen narsist kişiler, kullandıkları ürünlerde de benzer tutumlar göstermektedir. Bu bağlamda çalışmanın amacı; narsist eğilim gösteren kişilerle, lüks tüketim eğilimleri arasında bir ilişkinin olup olmadığının irdelenmesidir. Ayrıca çalışmada, narsist eğilimin alt boyutu olan hayranlık ve rekabet ile tüketicilerin lüks tüketim eğilimleri arasında bir ilişki olup olmadığı incelenmektedir.

Aşağıda yer alan hipotezler Cisek ve arkadaşlarının (2014), Audrin vd. (2017), Karaaziz ve Atak'ın (2013), Kang ve Park'ın (2016), Dogan ve arkadaşlarının (2020), Harnis ve Bridges'ın (2015), Demirci ve Ekşi'nin (2017) ve Yazıcı'nın (2019) çalışmalarından yararlanılarak hazırlanmıştır:

**Hipotez 1:** Katılımcıların narsisizmi ile lüks tüketim eğilimleri arasında anlamlı bir ilişki vardır.

**Hipotez 1a:** Katılımcıların narsisizmin alt boyutu olan hayranlık ile lüks tüketim eğilimleri arasında anlamlı bir ilişki vardır.

**Hipotez 1b:** Katılımcıların narsisizmin alt boyutu olan rekabet ile lüks tüketim eğilimleri arasında anlamlı bir ilişki vardır.

#### 3.2. Araştırma Metodolojisi

Araştırmada, bilgi ve verilerin kolay toplanabilmesinden dolayı, “kolayda örnekleme” yöntemi (Kurtuluş, 2010: 63) tercih edilmektedir. Bu bağlamda araştırmanın ana kütlelerini, zaman ve maliyet kısıtlamasından dolayı sadece İstanbul’da bulunan Marmara Üniversitesi öğrencileri oluşturmaktadır. Ayrıca katılımcıların narsisizmini belirlemek için kullanılan Demir ve Ekşi'nin (2017) ölçeğinin de Marmara Üniversitesi’nde geliştirilmiş olması, çalışmanın bu üniversitede yapılmasını belirleyen bir diğer etkidir. Araştırmanın sadece Marmara Üniversitesi öğrencileriyle gerçekleştirilmesinden dolayı, çalışmanın sonuçlarının Türkiye çapında genellemesi yapılamaz. Ayrıca bu araştırmadaki gibi problem çözümüne yönelik yapılan çalışmalarda genellikle örnek hacminin 300’le 500 kişi arasında gerçekleşmesi (Naresh ve Birks, 2000: 351) gerektiği için çalışmada 430 kişiye anket uygulanmıştır. Fakat yapılan anketler sonucunda güvenilir bulunmayan 93 kişi elenmiş olup, çalışmada 337 kişilik bir örneklem hacmine ulaşılmıştır.

Araştırmanın amacı katılımcıların narsist kişilikleri ile lüks tüketim eğilimleri arasındaki ilişkiyi incelemektedir. Bu bağlamda araştırmada veri toplama amacıyla uygulanan anket formu üç bölümden oluşmaktadır. Bu bölümlerden ilkinde katılımcıların narsisizm eğilimlerini irdelenmekteyken, formun ikinci bölümde ise ankete katılanların lüks tüketim eğilimleri incelenmektedir. Araştırmanın son bölümünde ise katılımcıların demografik özelliklerine ve değerlendirmelerine ilişkin sorular bulunmaktadır. Araştırmada tüketicilerin narsisizm eğilimlerini ölçmek için Demirci ve Ekşi'nin (2017) "Narsistik Hayranlık ve Rekabet Ölçeği'nin" Türkçeye uyarlayıp daha sonra psikometrik özelliklerini inceledikleri "Büyükleme narsisizmin iki farklı yüzü: hayranlık ve rekabetin mutlulukla ilişkisi" adlı çalışmasından yararlanılmıştır. Bununla birlikte katılımcıların lüks tüketim eğilimlerini irdelenmek amacıyla Dogan, Ozkara ve Dogan'ın (2020) çalışması kullanılmıştır. Böylece katılımcıların narsist kişilikleri ve narsist kişiliğin alt boyutu olan hayranlık ve rekabet faktörünün, lüks tüketim eğilimleri arasında ilişki olup olmadığı irdelenmiştir. Bu bağlamda, ölçekte yer alan her bir kategori beşli skala üzerinden değerlendirilmiştir.

### 3.3. Verilerin İstatistiksel Analizi

Araştırmada katılımcılardan elde edilen veriler amaca uygun istatistik paket programı aracılığıyla analiz edilmiştir. Araştırmada tanımlayıcı istatistiksel yöntemleri olarak "sayı", "yüzde", "ortalama" ve "standart sapma" kullanılarak veriler değerlendirilmiştir. Sürekli değişkenler arasında ise "Pearson Korelasyon" ve "Regresyon" analizler uygulanmıştır. Ölçeklerin güvenilirliğini de ölçülmüş olup, narsisizm ölçeğinin Cronbach's Alpha'sı 0.799 ve lüks tüketim eğilimi ölçeğinin Cronbach's Alpha'sı 0.897 olarak ikisi de yüksek bulunmuştur.

### 3.4. Bulgular ve Yorumlar

Araştırmada bulunan verilerin analizleri ve bu analizlerin yorumları yer almaktadır. Tablo 1'de katılımcıların demografik özelliklerine dair bilgiler yer almaktadır.

**Tablo 1. Katılımcıların Tanımlayıcı Özellikleri**

Gruplar	Frekans(n)	Yüzde (%)
<b>Cinsiyet</b>		
Erkek	208	61.7
Kadın	129	38.3
<b>Yaş</b>		
25 ve altı	247	73.3
25 ve üzeri	90	26.7
<b>Eğitim Durumu</b>		
Ön lisans	29	8.6
Lisans	196	58.2
Lisansüstü	112	33.2
<b>Medeni Durum</b>		
Evli	50	14.8
Bekar	287	85.2
<b>Çalışma Durumu</b>		
Evet	127	37.7
Hayır	210	62.3
<b>Aylık Gelir</b>		

1000 TL ve altı	163	48.4
1001-2000 TL	78	23.1
2000TL ve üzeri	96	28.5
<b>Aile Toplam Aylık Gelir</b>		
5000 TL ve altı	161	47.8
5001-10000TL	127	37.7
10000TL ve üzeri	49	14.5

Katılımcılar cinsiyetlerine göre 208'i (%61.7) erkek ve 129'u (%38.3) kadın olarak dağılmaktadır. Yaş değişkenleri incelendiğinde ise katılımcıların 247'si (%73.3) 25 ve altı, 90'ı (%26.7) ise 25 ve üzeri olduğu tespit edilmiştir. Katılımcıların öğretim seviyesi irdelendiğinde ise 29'u (%8.6) ön lisans, 196'sı (%58.2) lisans, 112'si (%33.2) ise lisansüstü eğitimi görmektedir. Ayrıca katılımcıların medeni durumları da incelenmiş ve 50'sinin (%14.8) evli, 287'sinin (%85.2) ise bekar olduğu tespit edilmiştir. Katılımcıların aktif iş yaşamında olup olmadığı da sorulmuş, katılımcıların 127'sinin (%37.7) çalıştığı, 210'unun (%62.3) ise çalışmadığı görülmektedir. Bunun yanı sıra katılımcıların gelir durumları incelendiğinde 163'ü (%48.4) 1000 TL ve altı, 78'i (%23.1) 1001-2000 TL arasında ve 96'sı (%28.5) 2000 TL ve üzeri olarak dağılmaktadır. Ayrıca katılımcılar aile toplam aylık gelir göre 161'i (%47.8) 5000TL ve altı, 127'si (%37.7) 5001-10000TL, 49'u (%14.5) 10000TL ve üzeri olarak dağılmaktadır.

**Tablo 2. Narsisizm İle Lüks Tüketim Eğilimi Puan Ortalamaları**

	N	Ort	Ss	Min.	Max.
Büyükleme	337	2.876	0.846	1.000	5.000
Benzersizlik	337	3.252	0.870	1.000	5.000
Cazibe	337	3.046	0.841	1.000	5.000
Saldırganlık	337	2.335	0.860	1.000	5.000
Üstünlük	337	1.998	0.936	1.000	5.000
Değersizleştirme	337	1.629	0.731	1.000	5.000
<b>Narsisizm Genel</b>	337	2.523	0.536	1.170	4.280
Hayranlık	337	3.058	0.681	1.220	5.000
Rekabet	337	1.988	0.627	1.000	4.440
Ürün Benzersizliği	337	3.114	1.036	1.000	5.000
Pahalılık	337	2.119	0.801	1.000	4.750
Sembolik Anlam	337	2.170	0.929	1.000	4.750
Keyfi Arzu	337	2.239	1.067	1.000	5.000
Münhazır Bir Azınlığa Ait Olmak	337	2.219	1.111	1.000	5.000
<b>Lüks Tüketim Eğilimi Genel</b>	337	2.388	0.726	1.110	4.440

Araştırmada kullanılan narsisizm ölçeği "hayranlık" ve "rekabet" adlı altında iki faktöre ayrılmaktadır. Bu iki faktör de kendi içinde alt boyutlara sahiptir. Hayranlık adlı faktör "büyükleme", "benzersizlik" ve "cazibe" adlı boyutlara; rekabet ise "saldırganlık", "üstünlük" ve "değersizleştirme" adı altında ayrılmaktadır. Ayrıca araştırmada kullanılan lüks tüketim eğilim ölçeği ise "ürün benzersizliği", "pahalılık", "sembolik anlam", "keyfi arzu" ve "münhazır bir azınlığa ait olmak" adlı beş alt boyuta sahiptir. Elde edilen verilere göre katılımcıların "büyükleme" ortalaması orta  $2.876 \pm 0.846$  (Min=1; Maks=5), "benzersizlik"

ortalaması orta 3.252±0.870 (Min=1; Maks=5), “cazibe” ortalaması orta 3.046±0.841 (Min=1; Maks=5), “saldırganlık” ortalaması zayıf 2.335±0.860 (Min=1; Maks=5), “üstünlük” ortalaması zayıf 1.998±0.936 (Min=1; Maks=5), “değersizleştirme” ortalaması çok zayıf 1.629±0.731 (Min=1; Maks=5), “narsisizm genel” ortalaması zayıf 2.523±0.536 (Min=1.17; Maks=4.28), “hayranlık” ortalaması orta 3.058±0.681 (Min=1.22; Maks=5), “rekabet” ortalaması zayıf 1.988±0.627 (Min=1; Maks=4.44), “ürün benzersizliği” ortalaması orta 3.114±1.036 (Min=1; Maks=5), “pahalılık” ortalaması zayıf 2.119±0.801 (Min=1; Maks=4.75), “sembolik anlam” ortalaması zayıf 2.170±0.929 (Min=1; Maks=4.75), “keyfi arzu” ortalaması zayıf 2.239±1.067 (Min=1; Maks=5), “münhazır bir azınlığa ait olmak” ortalaması zayıf 2.219±1.111 (Min=1; Maks=5), “lüks tüketim eğilimi genel” ortalaması zayıf 2.388±0.726 (Min=1.11; Maks=4.44), olarak saptanmıştır.

**Tablo 3. Narsisizm İle Lüks Tüketim Eğilimi Puanları Arasında Korelasyon Analizi**

	Büyüklenme	Benzersizlik	Cazibe	Saldırganlık	Üstünlük	Değersizleştirme	Narsisizm Genel	Hayranlık	Rekabet
	p 0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
Ürün	r 0.113*	0.225**	0.143**	0.212**	0.257**	0.146**	0.292**	0.202**	0.281**
Benzersizliği	p 0.038	0.000	0.009	0.000	0.000	0.007	0.000	0.000	0.000
Pahalılık	r 0.090	0.149**	0.084	0.097	0.039	0.205**	0.170**	0.135*	0.143**
	p 0.100	0.006	0.126	0.075	0.472	0.000	0.002	0.013	0.008
Sembolik	r 0.201**	0.247**	0.169**	0.306**	0.175**	0.190**	0.340**	0.258**	0.301**
Anlam	p 0.000	0.000	0.002	0.000	0.001	0.000	0.000	0.000	0.000
Keyfi Arzu	r 0.244**	0.216**	0.157**	0.219**	0.113*	0.178**	0.296**	0.258**	0.225**
	p 0.000	0.000	0.004	0.000	0.038	0.001	0.000	0.000	0.000
Münhazır	r 0.142**	0.176**	0.080	0.276**	0.360**	0.325**	0.358**	0.166**	0.432**
Bir Azınlığa	p 0.009	0.001	0.143	0.000	0.000	0.000	0.000	0.002	0.000
Ait Olmak									
Lüks	r 0.211**	0.276**	0.173**	0.302**	0.260**	0.277**	0.395**	0.276**	0.375**
Tüketim									
Eğilimi	p 0.000	0.000	0.001	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
Genel									

Katılımcıların “narsisizm” ile “lüks tüketim eğilimi” arasında pozitif korelasyonlar olduğu görülmektedir. Diğer bir deyişle, yukarıdaki korelasyon analizi tablosuna göre, narsisizm ve lüks tüketim eğilimi ve değişkenlerin alt boyutları arasında ilişki olduğu saptanmıştır. Tablodaki verilere göre ürün benzersizliği ile büyüklenme arasında r=0.113 pozitif (p=0.000<0.05), ürün benzersizliği ile benzersizlik arasında r=0.225 pozitif (p=0.000<0.05), ürün benzersizliği ile cazibe arasında r=0.143 pozitif (p=0.000<0.05), ürün benzersizliği ile saldırganlık arasında r=0.212 pozitif (p=0.000<0.05), ürün benzersizliği ile üstünlük arasında r=0.257 pozitif (p=0.000<0.05), ürün benzersizliği ile değersizleştirme arasında r=0.146 pozitif (p=0.000<0.05), ürün benzersizliği ile narsisizm arasında r=0.292 pozitif (p=0.000<0.05), ürün benzersizliği ile hayranlık arasında r=0.202 pozitif (p=0.000<0.05),



ürün benzersizliği ile rekabet arasında  $r=0.281$  pozitif ( $p=0.000<0.05$ )’dir. Pahalılık ile benzersizlik arasında  $r=0.149$  pozitif ( $p=0.000<0.05$ ), pahalılık ile değersizleştirme arasında  $r=0.205$  pozitif ( $p=0.000<0.05$ ), pahalılık ile narisisizm arasında  $r=0.170$  pozitif ( $p=0.000<0.05$ ), pahalılık ile hayranlık arasında  $r=0.135$  pozitif ( $p=0.000<0.05$ ), pahalılık ile rekabet arasında  $r=0.143$  pozitif ( $p=0.000<0.05$ )’dir. Sembolik anlam ile büyülenme arasında  $r=0.201$  pozitif ( $p=0.000<0.05$ ), sembolik anlam ile benzersizlik arasında  $r=0.247$  pozitif ( $p=0.000<0.05$ ), sembolik anlam ile cazibe arasında  $r=0.169$  pozitif ( $p=0.000<0.05$ ), sembolik anlam ile saldırganlık arasında  $r=0.306$  pozitif ( $p=0.000<0.05$ ), sembolik anlam ile üstünlük arasında  $r=0.175$  pozitif ( $p=0.000<0.05$ ), sembolik anlam ile değersizleştirme arasında  $r=0.190$  pozitif ( $p=0.000<0.05$ ), sembolik anlam ile narisisizm arasında  $r=0.340$  pozitif ( $p=0.000<0.05$ ), sembolik anlam ile hayranlık arasında  $r=0.258$  pozitif ( $p=0.000<0.05$ ), sembolik anlam ile rekabet arasında  $r=0.301$  pozitif ( $p=0.000<0.05$ )’dir. Keyfi arzu ile büyülenme arasında  $r=0.244$  pozitif ( $p=0.000<0.05$ ), keyfi aruz ile benzersizlik arasında  $r=0.216$  pozitif ( $p=0.000<0.05$ ), keyfi arzu ile cazibe arasında  $r=0.157$  pozitif ( $p=0.000<0.05$ ), keyfi arzu ile saldırganlık arasında  $r=0.219$  pozitif ( $p=0.000<0.05$ ), keyfi arzu ile üstünlük arasında  $r=0.113$  pozitif ( $p=0.000<0.05$ ), keyfi aruz ile değersizleştirme arasında  $r=0.178$  pozitif ( $p=0.000<0.05$ ), keyfi arzu ile narisisizm arasında  $r=0.296$  pozitif ( $p=0.000<0.05$ ), keyfi arzu ile hayranlık arasında  $r=0.258$  pozitif ( $p=0.000<0.05$ ), keyfi arzu ile rekabet arasında  $r=0.225$  pozitif ( $p=0.000<0.05$ )’dir. Münhazır bir azınlığa ait olmak ile büyülenme arasında  $r=0.142$  pozitif ( $p=0.000<0.05$ ), münhazır bir azınlığa ait olmak ile benzersizlik arasında  $r=0.176$  pozitif ( $p=0.000<0.05$ ), münhazır bir azınlığa ait olmak ile saldırganlık arasında  $r=0.276$  pozitif ( $p=0.000<0.05$ ), münhazır bir azınlığa ait olmak ile üstünlük arasında  $r=0.360$  pozitif ( $p=0.000<0.05$ ), münhazır bir azınlığa ait olmak ile değersizleştirme arasında  $r=0.325$  pozitif ( $p=0.000<0.05$ ), münhazır bir azınlığa ait olmak ile narisisizm arasında  $r=0.358$  pozitif ( $p=0.000<0.05$ ), münhazır bir azınlığa ait olmak ile hayranlık arasında  $r=0.166$  pozitif ( $p=0.000<0.05$ ), münhazır bir azınlığa ait olmak ile rekabet arasında  $r=0.432$  pozitif ( $p=0.000<0.05$ )’dir. Lüks tüketim eğilimi genel ile büyülenme arasında  $r=0.211$  pozitif ( $p=0.000<0.05$ ), lüks tüketim eğilimi genel ile benzersizlik arasında  $r=0.276$  pozitif ( $p=0.000<0.05$ ), lüks tüketim eğilimi genel ile cazibe arasında  $r=0.173$  pozitif ( $p=0.000<0.05$ ), lüks tüketim eğilimi genel ile saldırganlık arasında  $r=0.302$  pozitif ( $p=0.000<0.05$ ), lüks tüketim eğilimi genel ile üstünlük arasında  $r=0.260$  pozitif ( $p=0.000<0.05$ ), lüks tüketim eğilimi genel ile değersizleştirme arasında  $r=0.277$  pozitif ( $p=0.000<0.05$ ), lüks tüketim eğilimi genel ile narisisizm arasında  $r=0.395$  pozitif ( $p=0.000<0.05$ ), lüks tüketim eğilimi genel ile hayranlık arasında  $r=0.276$  pozitif ( $p=0.000<0.05$ ), lüks tüketim eğilimi genel ile rekabet arasında  $r=0.375$  pozitif ( $p=0.000<0.05$ )’dir.

**Tablo 4. Narsisizm İle Lüks Tüketim Eğilimi İlişkisi**

Bağımlı Değişken	Bağımsız Değişken	$\beta$	t	p	F	Mode l (p)	R <sup>2</sup>																								
Lüks tüketim eğilimi genel	Sabit	1.040	5.931	0.000	61.806	0.000	0.153																								
	Narsisizm Genel	0.534	7.862	0.000				Lüks tüketim eğilimi genel	Sabit	1.112	6.232	0.000	33.081	0.000	0.160	Hayranlık	0.178	3.138	0.002	Rekabet	0.368	5.972	0.000	Lüks tüketim eğilimi genel	Sabit	1.017	5.561	0.000	12.632	0.000	0.172
Lüks tüketim eğilimi genel	Sabit	1.112	6.232	0.000	33.081	0.000	0.160																								
	Hayranlık	0.178	3.138	0.002																											
	Rekabet	0.368	5.972	0.000																											
Lüks tüketim eğilimi genel	Sabit	1.017	5.561	0.000	12.632	0.000	0.172																								
	Büyükleme	-0.028	-0.473	<b>0.637</b>																											

	Benzersizlik	0.175	3.105	0.002			
	Cazibe	0.028	0.588	<b>0.557</b>			
	Saldırganlık	0.141	2.832	0.005			
	Üstünlük	0.056	1.230	<b>0.220</b>			
	Değersizleştirme	0.219	4.160	0.000			
Ürün benzersizliği	Sabit	1.771	6.666	0.000			
	Hayranlık	0.181	2.148	0.032	16.835	0.000	0.086
	Rekabet	0.397	4.326	0.000			
Pahalılık	Sabit	1.490	7.013	0.000			
	Hayranlık	0.114	1.691	<b>0.092</b>	4.970	0.007	0.023
	Rekabet	0.141	2.155	0.046			
Sembolik anlam	Sabit	0.728	3.101	0.002			
	Hayranlık	0.240	3.211	0.001	22.290	0.000	0.112
	Rekabet	0.357	4.396	0.000			
Keyfi arzu	Sabit	0.734	2.680	0.008			
	Hayranlık	0.320	3.676	0.000	16.061	0.000	0.082
	Rekabet	0.264	2.790	0.006			
Münhazır bir azınlığa ait olmak	Sabit	0.620	2.301	0.022			
	Hayranlık	0.034	0.395	<b>0.693</b>	38.311	0.000	0.182
	Rekabet	0.752	8.078	0.000			

Araştırmada narsisizm genel puanı ile lüks tüketim eğilimi genel puanı arasındaki neden ve sonuç ilişkisini bulmak için gerçekleştirilen regresyon adlı analizin sonucu anlamlı çıkmıştır ( $F=61.806$ ;  $p=0.000<0.05$ ). Bu bağlamda lüks tüketim eğilimi düzeyindeki toplam değişim %15.3 oranında narsisizm genel puanı tarafından açıklanmaktadır ( $R^2=0.153$ ). Bu durumunda narsisizm genel puanı, lüks tüketim eğilimini arttırdığı görülmektedir ( $\beta=0.534$ ). Diğer bir deyişle, katılımcıların sahip olduğu narsist kişilik özelliklerinin, lüks tüketime eğilim göstermelerinde etkili olduğu varsayılmaktadır. Bu bağlamda elde edilen bulgular; **hipotez 1'i desteklenmektedir**. Çalışmada narsisizmin alt boyutlarından olan “hayranlık” ve “rekabet” faktörü ile lüks tüketim eğilimi genel arasındaki neden ve sonuç ilişkisini bulmak için gerçekleştirilen regresyon adlı analizin sonucu anlamlı çıkmıştır ( $F=33.081$ ;  $p=0.000<0.05$ ). Lüks tüketim eğilimi genel düzeyindeki toplam değişim %16 oranında hayranlık ve rekabet faktörleri tarafından açıklanmaktadır ( $R^2=0.160$ ). Elde edilen bulgulara göre narsisizmin alt boyutlarından olan hayranlık faktörü, lüks tüketim eğilimi genel düzeyini arttırmaktadır ( $\beta=0.178$ ). Bu bağlamda, katılımcıların “narsisizminin alt boyutu olan hayranlık ile lüks tüketim eğilimleri arasında anlamlı bir ilişki vardır” **hipotez 1a'sı desteklenmektedir**. Ayrıca elde edilen bulgular ışığında narsisizminin alt boyutu olan rekabet faktörünün de katılımcıların lüks tüketim eğilimini arttırdığı görülmektedir ( $\beta=0.368$ ). Bu sebeple katılımcıların “narsisizminin alt boyutu olan rekabet faktörü ile lüks tüketim eğilimleri arasında anlamlı bir ilişki vardır” **hipotezi 1b'si desteklenmektedir**.

Araştırmada kullanılan ölçekte narsisizmin alt boyutlarından olan hayranlık faktörünün; “büyüklenme”, “benzersizlik” ve “cazibe” adlı alt boyutları bulunmaktadır. Ayrıca narsisizmin diğer alt boyutu olan rekabet faktörünün de “saldırganlık”, “üstünlük” ve “değersizleştirme” adlı boyutları vardır. Bu bağlamda yapılan araştırmalarda elde edilen veriler ışığında; büyüklenme, benzersizlik, cazibe, saldırganlık, üstünlük, değersizleştirme ile

lüks tüketim eğilimi genel arasındaki neden ve sonuç ilişkisini bulmak için gerçekleştirilen regresyon adlı analizin sonucu anlamlı çıkmıştır ( $F=12.632$ ;  $p=0.000<0.05$ ). Lüks tüketim eğilimi genel düzeyindeki toplam değişim %17.2 oranında büyümeye, benzersizlik, cazibe, saldırganlık, üstünlük, değersizleştirme tarafından açıklanmaktadır ( $R^2=0.172$ ). Fakat elde edilen bulgulara göre araştırmada kullanılan ölçeğin büyüme adlı boyutu, katılımcıların lüks tüketim eğilim düzeyini etkilememektedir ( $p=0.637>0.05$ ). Diğer bir deyişle narsisizmin alt boyutlarından olan hayranlık faktörünün alt boyutu olan büyümenin, katılımcıların lüks tüketim eğilimlerini etkilemediği söylenebilir. Ancak yapılan araştırmalara göre, hayranlık faktörünün alt boyutu olan benzersizlik, katılımcıların lüks tüketim eğilim düzeylerini arttırmaktadır ( $\beta=0.175$ ). Diğer bir deyişle çalışmanın benzersizlik boyutu ile katılımcıların lüks tüketim eğilimleri arasında anlamlı bir ilişkinin olduğu varsayılmaktadır. Çalışmada elde edilen veriler ışığında hayranlık faktörünün alt boyutu olan cazibe, lüks tüketim eğilimleri genel puan düzeyini etkilemediği görülmektedir ( $p=0.557>0.05$ ). Bunun yanı sıra çalışmada narsisizmin alt boyutu olan rekabet faktörünün altı olan saldırganlık, lüks tüketim eğilimi genel düzeyini arttırdığı görülürken ( $\beta=0.141$ ), üstünlük boyutu etkilememektedir ( $p=0.220>0.05$ ). Bu bilginin tersine rekabet faktörünün alt boyutu olan değersizleştirme ise katılımcıların lüks tüketim eğilimini arttırmaktadır ( $\beta=0.219$ ).

Ayrıca araştırmada narsisizmin alt boyutlarından olan “hayranlık” ve “rekabet” faktörlerinin, lüks tüketim eğilim ölçeğinin alt boyutları olan “ürün benzersizliği”, “pahalılık”, “sembolik anlam”, “keyfi arzu” ve “münhazır bir azınlığa ait olmak” faktörleri arasındaki ilişki de incelenmiştir. Bu bağlamda narsisizmin alt boyutlarından olan hayranlık ve rekabet faktörleriyle, lüks tüketim eğilim alt boyutu olan ürün benzersizliği arasındaki neden ve sonuç ilişkisini bulmak için gerçekleştirilen regresyon adlı analizin sonucu anlamlı çıkmıştır ( $F=16.835$ ;  $p=0.000<0.05$ ). Elde edilen veriler ışığında ürün benzersizliği düzeyindeki toplam değişim %8.6 oranında hayranlık ve rekabet tarafından açıklanmaktadır ( $R^2=0.086$ ). Diğer bir deyişle, narsisizmin alt boyutu olan hayranlık, lüks tüketim eğilimi alt boyutlarından olan ürün benzersizliği düzeyini arttırmaktadır ( $\beta=0.181$ ). Ayrıca narsisizmin alt boyutu olan rekabet boyutu da lüks tüketim eğilimi alt boyutu olan ürün benzersizliği düzeyini de arttırmaktadır ( $\beta=0.397$ ). Araştırmada elde edilen veriler ışığında narsisizmin alt boyutlarından olan hayranlık ve rekabet faktörüyle, pahalılık arasındaki neden ve sonuç ilişkisini bulmak için gerçekleştirilen regresyon adlı analizin sonucu anlamlı çıkmıştır ( $F=4.970$ ;  $p=0.007<0.05$ ). Çalışmada lüks tüketim eğilim alt boyutlarından olan pahalılık düzeyindeki toplam değişim %2.3 oranında hayranlık ve rekabet tarafından açıklanmaktadır ( $R^2=0.023$ ). Bu bağlamda narsisizmin alt boyutlarından olan hayranlık boyutunun lüks tüketim eğilimi alt boyutu olan pahalılık düzeyini etkilemediği görülmektedir ( $p=0.092>0.05$ ). Ayrıca, rekabet alt boyutunun, lüks tüketim alt boyutu olan pahalılık düzeyini arttırdığı söylenebilir ( $\beta=0.141$ ). Araştırmada narsisizmin alt boyutlarından olan hayranlık ve rekabet faktörü ile lüks tüketim eğilimi olan sembolik anlam boyutu arasındaki neden ve sonuç ilişkisini bulmak için gerçekleştirilen regresyon adlı analizin sonucu anlamlı çıkmıştır ( $F=22.290$ ;  $p=0.000<0.05$ ). Elde edilen bulgular, lüks tüketim alt boyutu olan sembolik anlam düzeyindeki toplam değişim %11.2 oranında hayranlık ve rekabet faktörleri tarafından açıklanmaktadır ( $R^2=0.112$ ). Hayranlık boyutu, lüks tüketim alt boyutu olan sembolik anlam düzeyini arttırmaktadır ( $\beta=0.240$ ). Ayrıca, rekabet boyutu lüks tüketim eğilim alt boyutu olan sembolik anlam düzeyini arttırmaktadır ( $\beta=0.357$ ). Çalışmada, hayranlık ve rekabet boyutu ile lüks tüketim eğilimi alt boyutu olan keyfi arzu arasındaki neden ve sonuç ilişkisini bulmak için gerçekleştirilen regresyon adlı analizin sonucu anlamlı

çıkıştır (F=16.061; p=0.000<0.05). Elde edilen verilere göre keyfi arzu düzeyindeki toplam değişim %8.2 oranında hayranlık, rekabet tarafından açıklanmaktadır ( $R^2=0.082$ ). Narsisizmin boyutu olan hayranlık, lüks tüketim eğilimi alt boyutu olan keyfi arzu düzeyini arttırmaktadır ( $\beta=0.320$ ). Ayrıca rekabet boyutu, lüks tüketim eğilimi alt boyutu olan keyfi arzu düzeyini arttırmaktadır ( $\beta=0.264$ ). Çalışmada, narsisizminin alt boyutlarından olan hayranlık ve rekabet ile lüks tüketim eğilimi alt boyutu olan münhazır bir azınlığa ait olmak arasındaki neden ve sonuç ilişkisini bulmak için gerçekleştirilen regresyon adlı analizin sonucu anlamlı çıkmıştır (F=38.311; p=0.000<0.05). Yapılan araştırmalar sonucunda münhazır bir azınlığa ait olmak düzeyindeki toplam değişim %18.2 oranında hayranlık, rekabet tarafından açıklanmaktadır ( $R^2=0.182$ ). Hayranlık alt boyutu, lüks tüketim eğilimi alt boyutu olan münhazır bir azınlığa ait olmak düzeyini etkilememektedir (p=0.693>0.05). Rekabet boyutu ise, lüks tüketim alt boyutu olan münhazır bir azınlığa ait olmak düzeyini arttırmaktadır ( $\beta=0.752$ ).

#### 4. SONUÇ

Kökeni sudaki aksine aşık olan Narkisso'ya dayanan ve insanın kendisini aşırı beğenip, üstün görmesi anlamına gelen narsisizm, günümüzde dikkat çeken bir kavramdır. Narsisizm kavramı ile ilgili yapılan araştırmalar, bu eğilime sahip bireylerin kendilerini diğerlerinden daha üstün gördüğünü, teşhirci davranışlar gösterdiklerini ve gösterişçi bir tutum sergilediklerini ortaya koymaktadır. Bireylerdeki bu narsist davranışlar, marka seçimlerine ve satın alma davranışlarına da yansımaktadır. Diğer bir deyişle gösteriş seven, kendisini başkasından üstün gören ve teşhir etmeyi seven narsist kişiler, marka tercihlerinde de pahalı, nadir bulunan ürünlere yönelmektedir. Bunun sebebi olarak narsisizm ile lüks tüketim arasındaki ilişki gösterilebilir.

Aşırı, fazlalık ve ekstra anlamlarına gelen lüks kavramı, kişilerin ihtiyaç duymadığı şeyler olarak tanımlanmaktadır. Fakat lüks kavramı göreceli olup, kişiden kişiye değişmektedir. Diğer bir deyişle, latince 'luxuria' kelimesinden gelen lüks kavramı için yüksek fiyatlı, nadir olan, statü sağlayan ve sıra dışı olarak tanımlanmakta olup, lüks algısı herkes için farklıdır. Tüketiciler genellikle insanlardan farklılaşmak, güçlü bir statüye sahip olmak için lüks tüketime yönelmektedir. Bu bağlamda lüks tüketim yapan tüketiciler haz, prestij, mutluluk ve keyif almaktadır. Lüks tüketim ile yaşanan duyguların kişilerin narsisizmini güçlendirdiği söylenebilir. Çünkü tüketiciler ulaşılması zor, sınırlı sayıda olan, herkesin alamadığı, yüksek fiyatlı lüks markaların ürünlerini kullanarak kendisini özel ve ayrıcalıklı hissetmektedir. Bu durumda kişilerin başkalarına karşı üstün hissetmesine ve statü kazanmasına sebep olmaktadır. Araştırmada ilgili literatür incelendiğinde tüketicilerin lüks markaların ürünlerini kullanarak kendilerini özel ve ayrıcalıklı hissettiği, haz duyduğu görülmektedir (Maden, 2014: 21-31; Tıgılı ve Akyazgan, 2003; Amaldoss ve Jain, 2005). Sezgin'in (2021) araştırmasında tüketici kibrine sahip bireylerin lüks tüketim eğilimleri incelemiştir. Elde edilen bulgulara göre fiziksel görünüm ve başarı kaygısı yaşayan, tüketici kibri yüksek bireylerin, lüks tüketim eğilimlerinin arttığı görülmektedir. Fakat ilgili literatür incelendiğinde tüketicilerin spesifik kişisel özellikleriyle ilgili yeterli araştırmaya rastlanmamaktadır.

Yukarıdaki bilgiler ışığında araştırmanın amacını narsist bireylerin lüks tüketime olan eğilimleri arasında anlamlı bir ilişkinin olup olmadığını incelemek oluşturmaktadır. Bu amaç doğrultusunda kolayda örneklem yöntemiyle seçilen Marmara Üniversitesi öğrencilerine anket uygulanmıştır. Elde edilen bulgular doğrultusunda katılımcıların narsisizmi ile lüks

tüketim eğilimleri arasında anlamlı bir ilişkinin olduğu söylenebilir. Ayrıca çalışmada narsisizmin alt boyutları olan hayranlık ve rekabet faktörünün de katılımcıların lüks tüketim eğilimleri arasındaki ilişki incelenmiştir. Bu bağlamda elde edilen bilgiler doğrultusunda katılımcıların narsisizmin alt boyutu olan hayranlık ile lüks tüketim eğilimleri arasında anlamlı bir ilişki bulunmaktadır. Bunun yanı sıra katılımcıların narsisizmin diğer alt boyutu olan rekabet ile de lüks tüketim eğilimleri arasında bir ilişkinin olduğu görülmektedir. Bu bilgilerin yanı sıra araştırmada lüks tüketim eğilimlerinin alt boyutları da incelenmiş olup, narsisizmin alt boyutları arasında bir ilişkinin olup olmadığı irdelenmiştir. Bu çalışmalar sonucunda narsisizmin alt boyutu olan hayranlık boyutu ile katılımcıların lüks tüketim eğilimlerinin alt boyutu olan pahalılıkla da ilişkisinin olduğu görülmektedir. Ayrıca elde edilen diğer verilere göre, narsisizmin alt boyutu olan hayranlık ile katılımcıların lüks tüketim eğilimlerinin alt boyutu olan münhazır bir azınlığa ait olma arasında da ilişki bulunmaktadır. Fakat çalışmada, narsisizmin hayranlık ve rekabet alt boyutu ile lüks tüketim eğilimlerinin alt boyutları olan ürün benzersizliği, sembolik anlam ve keyfi arzuda bir ilişkiye rastlanmamaktadır. Katılımcıların narsisizmin özellikleri ile lüks tüketime olan eğilimleri arasında anlamlı bir ilişkinin olup olmadığını araştırdığı bu çalışmanın marka yöneticilerin, stratejilerini belirlemede yol gösterici olacağına inanılmaktadır. Ayrıca araştırma farklı demografik özelliklere sahip bireylerle ileride yapılabilecek daha kapsamlı çalışmalara yol gösterici olabileceği düşünülmektedir.

Bu çalışmanın temel amacı, tüketicilerin narsist bireylerin lüks tüketime olan eğilimleri arasında bir ilişkinin olup olmadığının incelenmesidir. Araştırmadan elde edilen veriler doğrultusunda markalar, hedef kitesinin psikolojik özelliklerini, tutum ve davranışlarını daha iyi anlamlandırabilmektedir. Bu sayede markalar, hedef kitlelerine ulaşmak, imajlarını kuvvetlendirmek ve tüketicilerinde tutum oluşturmak veya var olan tutumu güçlendirmek amacıyla stratejilerini belirlerken bu çalışmanın sonuçlarından yararlanabilir. Ayrıca yapılan bu araştırma ileride belli markaların seçilmesi veya farklı psikolojik unsurların belirlenmesi gibi, daha kapsamlı araştırmalara da yol gösterici olabileceğine inanılmaktadır. Bu durum da araştırmanın önemini arttırmaktadır.

## KAYNAKÇA

- AMALDOSS, W. ve JAIN, S. (2005). "Pricing Of Conspicuous Goods: A Competitive Analysis Of Social Effects". *Journal Of Marketing Research*, 42(1): 30-42.
- AUDRIN, C., BROSCHE, T., CHANAL, J. ve SANDER, D. (2017). "When Symbolism Overtakes Quality: Materialists Consumers Disregard Product Quality When Faced With Luxury Brands". *Journal of Economic Psychology*, 61: 115-123.
- AYTAÇ, M. B. (2019). *Tüketicilerin Narsisizm Üzerinden Markaya Yönelik Tutum ve Davranışlarının İncelenmesi*, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Aksaray.
- BBC NEWS, Narsisizm Nedir ve Görülme Sıklığı Neden Artıyor? <https://www.bbc.com/turkce/haberler-47662973> adresinden 10.11.2020 tarihinde alınmıştır.
- BELK, R. (1984). "Three Scales To Measure Constructs Related To Materialism: Reliability, Validity, And Relationships To Measures Of Happiness". *Advances In Consumer Research*, 11: 291-297.

- BUFFARDI, L. E. ve CAMPBELL, W. K. (2008). "Narcissism and Social Networking Web Sites". *Personality and Social Psychology Bulletin*, 34: 1303-1314.
- BUSS, D. M. ve CHIODO, L. M. (1991). "Narcissistic Acts in Everyday Life". *Journal of Personality*, 59(2): 179- 215.
- CAMPBELL, K. W. ve FOSTER, J. D. (2007). "The Narcissistik Self: Background, an Extended Agency Model, and Ongoing Controversies". S. Constantine ve S. J. Spencer içinde, *The Self* (s. 115-138). Psychology Press Taylor & Francis Group. New York.
- CISEK, S. Z., SEDIKIDES, C., HART, C. M., GODWIN, H. J., BENSON, V. ve LIVERSEDGE, S. P. (2014). Narcissism and Consumer Behaviour: A Review and Preliminary Findings. *Frontiers in Psychology*, 5(232): 1-9.
- DAL, N. E. (2017). "Tüketim Toplumu ve Tüketim Toplumuna Yöneltilen Eleştiriler Üzerine Bir Tartışma". Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 9 (19):1-21.
- DANZIGER, P. (2004). *Let Them Eat Cake: Marketing Luxury to the Masses As Well As the Classes*. USA, Dearborn Trade Publishing.
- DEMİRCİ, İ. ve EKŞİ, F. (2017). "Büyükleme Narsizmin İki Farklı Yüzü: Narsistik Hayranlık ve Rekabetin Mutlulukla İlişkisi". Marmara Üniversitesi Atatürk Eğitim Fakültesi Eğitim Bilimleri Dergisi, 46:37-58.
- DOĞAN, V., OZKARA, B., Y. ve DOĞAN, M. (2020). Luxury Consumption Tendency: Conceptualization, Scale Development and Validation, *Current Psychology*, 39: 934-952.
- ELLIS, H. (1898). "Auto-erotism: A Psychological Study". *Alienist and Neurologist*, 19(2): 260-299.
- ESCALAS, J. E. ve BETTMAN, J. R. (2003). "You are What They Eat: The Influence of Reference Groups on Consumers' Connections to Brand". *Journal of Consumer Psychology*, 13:339–348.
- FREUD, S. (1914). "On Narcissism. The Standard Edition of the Complete Psychological Works of Sigmund Freud". Volume XIV (1914-1916): *On the History of the Psycho-Analytic Movement, Papers on Metapsychology and Other Works*, 67-102.
- HARNISH, R. J. ve BRIDGES, K. R. (2015). Compulsive Buying: The Role of Irrational Beliefs, Materialism, and Narcissism. *Journal of Rational-Emotive & Cognitive-Behavior Therapy*, 33(1):1-16.
- HEINE, K. (2012). *The Concept of Luxury Brands*, 2nd Edition, [www.conceptofluxurybrands.com](http://www.conceptofluxurybrands.com).
- HÜRMERİÇ, P. ve BABAN, E. (2012). "Simmel, Veblen ve Sombart'ın Penceresinden Hedonik Tüketim Ütopya'da Negotium ve Otium". *Global Media Journal: Turkish Edition*, 2 (4): 87-101.

- KANG, Y-J. ve PARK, S-Y. (2016). “The Perfection of The Narcissistic Self: A Qualitative Study on Luxury Consumption and Customer Equity”. *Journal of Business Research*, 1-7.
- KAPFERER, J. N. (2010, 04 19). The Luxury Strategy: Break The Rules of Marketing to Build Luxury Brands. Brand Management: <http://www.brand-management.usi.ch/Keynotes/kapferer-Luxury.pdf> adresinden 10.11.2020 tarihinde alınmıştır.
- KAPFERER, J.-N., KLIPPERT, C. ve LEPROUX, L. (2013). “Does Luxury Have A Minimum Price? An Exploratory Study into Consumers’ Psychology of Luxury Prices”. *Journal of Revenue and Pricing Management*, 13 (1): 2-11.
- KARAAZİZ, M. ve ATAĞ, İ. E. (2013). “Narsisizm ve Narsisizmle İlgili Araştırma Üzerine Bir Gözden Geçirme”, *Nesne*, 1(2): 44-59.
- KERNBERG, O. F. (1998). “Pathological Narcissism And Narcissistic Personality Disorder: Theoretical Background And Diagnostic Classification”. In E. F. Ronningstam (Ed.), *Disorders Of Narcissism: Diagnostic, Clinical, And Empirical Implications* (Pp. 29-51). Northvale, NJ: Jason Aronson.
- KUBARYCH, T. S., DEARY, I. J. ve AUSTIN, E. J. (2004). “The Narcissistic Personality Inventory: Factor Structure In A Non-Clinical Sample”. *Personality And Individual Differences*, 36(4): 857-872.
- KURTULUŞ, K. (2010). *Araştırma Yöntemleri*, Türkmen Kitabevi, İstanbul.
- LAMBERT, A. ve DESMOND, J. (2013). “Loyal Now, but Not Forever! A Study of Narcissism and Male Consumer–Brand Relationships”. *Psychology and Marketing*, 30(8): 690-706.
- MCDONALD, M., WEARING, S. ve PONTING, J. (2007). “Narcissism and Neo-Liberalism: Work, Leisure, and Alienation in an Era of Consumption”. *Loisir et Société / Society and Leisure*, 30(2): 489-510.
- MEHDIZADEH, S. (2010). “Self-Presentation 2.0: Narcissism and Self-Esteem on Facebook”. *Cyberpsychology, Behavior, And Social Networking*, 13(4), 357- 364.
- NARESH, K. M. ve BIRKS, D. F. (2000). *Marketing Research an Applied Approach*, Prentice Hall.
- ORANSAY, E. (2017). *Lüks Ürün Reklamlarındaki Göstergeler: Kişisel Lüks Ürün Reklam Afişleri Üzerine Göstergibilimsel Bir İnceleme*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İzmir.
- ÖZKAYA, S. (2018). *Sosyal Medyayı Çok Kullanan Gençlerde Narsistik Kişilik Yapılanması*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul.
- SALMIVALLI, C. (2001). “Feeling Good About Oneself, Being Bad To Others? Remarks On Self-Esteem, Hostility, And Aggressive Behavior”. *Aggression And Violent Behavior*, 6(4): 375-393.
- SEDIKIDES, C., GREGG, A. P., CISEK, S. ve HART, C. M. (2007). “The I That Buys: Narcissists As Consumers”. *Journal of Consumer Psychology*, 17: 254–257.

- SEDIKIDES, C., HART, C. M., CISEK, S. Z. ve ROUTLEDGE, C. (2013). Finding Meaning In The Mirror: The Existential Pursuits Of Narcissists. In J. A. Hicks ve C. Routledge (Eds.), *The Experience Of Meaning In Life* (pp. 189–200). New York, NY: Springer.
- SEZGİN, K., N. (2021). Tüketici Kibri, Tüketici Sosyalleşmesi ve Popülerite İhtiyacının Lüks Tüketim Üzerindeki Etkilerinin İncelenmesi: Genç Yetişkinler Üzerinde Bir Araştırma. Yayınlanmamış Doktora Tezi, Karabük.
- SNYDER, C. R. (1992). “Product Scarcity by Need for Uniqueness Interaction: A Consumer Catch-22 Carousel?”. *Basic and Applied Social Psychology*, 13(1): 9-24.
- SNYDER, C. R. ve FROMKIN, H. L. (1977). “Abnormality As a Positive Characteristic: The Development and Validation of a Scale Measuring Need for Uniqueness”. *Journal of Abnormal Psychology*, 86(5): 518-527.
- TIĞLI, M. ve AKYAZGAN, M. A. (2003). “Özellikli (Lüks) Tüketim Ürünlerinde Enderlik Prensibi ve Bir Uygulama”. *Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 5 (1): 21-37.
- TOSUN, N., URALTAŞ, N.T., NAS, A., ÖZKAYA, B., GÜDÜM, S., ERTÜRK, B., DÖNMEZ, M., ÇERÇİ, M, ÜLKER, Y., CESUR, D. K., VAROL, E. ve KİÇİR, İ. (2018). *Reklam Yönetimi*, Beta Yayın Dağıtım A.Ş., İstanbul.
- ÜNLÜ, F. (2018). “Orta Yaş Üstü Bireylerde Sosyal Medya Bağımlılığı ve Sosyal İzolasyon”. *PESA Uluslararası Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 4(1):161-172.
- WALLACE, H. M. ve BAUMEISTER, R. F. (2002). “The Performance of Narcissists Rises and Falls With Perceived Opportunity for Glory”. *Journal of Personality and Social Psychology*, 82(5): 819-834.
- WONG, N. Y. ve AHUVIA, A. C. (1998). “Personal Taste and Family Face: Luxury Consumption in Confucian and Western Societies”. *Psychology & Marketing*, 15(5): 423-441.
- YAZICI, B. (2019). Yeni Lüks Kavramı Bağlamında Y Kuşağı İle Evrilen Tüketim ve Y Kuşağının Lüks Kavramına Bakışı. Yayınlanmamış Doktora Tezi, İstanbul.
- YEOMAN, I. (2011). “The Changing Behaviours of Luxury Consumption”. *Journal of Revenue and Pricing Management*, 10(1): 47–50.
- ZHAN, L. ve HE, Y. (2012). “Understanding Luxury Consumption in China: Consumer Perceptions of Best-Known Brands”. *Journal of Business Research*, 65: 1452–1460.



# Restoran İşletmelerinin Menülerindeki Yöresel Yemekleri İnceleyen Yerli Yazın Üzerine Bir Meta Sentez Çalışması<sup>1</sup>

(Araştırma Makalesi)

*A Meta Synthesis Study on the Local Literature Examining Local Dishes in Restaurant Menus*

Doi: 10.29023/alanyaakademik.851849

**Oğuz NEBİOĞLU**

Dr. Öğr. Üyesi., Alanya Alaaddin Keykubat Üniversitesi, Turizm Fakültesi, Turizm Rehberliği Bölümü

oguz.nebioglu@alanya.edu.tr

Orcid No: 0000-0002-3436-7754

**Bu makaleye atıfta bulunmak için:** Nebioğlu, O., (2021). “Restoran İşletmelerinin Menülerindeki Yöresel Yemekleri İnceleyen Yerli Yazın Üzerine Bir Meta Sentez Çalışması”. Alanya Akademik Bakış, 5(2), Sayfa No.1031-1047.

## ÖZET

### Anahtar kelimeler:

Menü,  
Meta Sentez,  
Restoranlar,  
Yöresel Yemekler

### Makale Geliş Tarihi:

02.01.2021

### Kabul Tarihi:

17.05.2021

Bu çalışma, Türkiye’de yöresel yemeklerin restoranlarda sunumunu şehirler bazında ele alan araştırmaların bulgularını yeniden yorumlayarak bütüncül çıkarımlarda bulunmayı amaçlamaktadır. Çalışma verileri, Türkiye’nin çeşitli şehirlerindeki restoranlarda yöresel yemekleri inceleyen on dört araştırmadan toplanmıştır. Bu araştırmalar meta sentez yöntemi ile ele alınmış ve veriler içerik analizine tabi tutulmuştur. Bulgulara göre yöresel mutfak ve turizm ilişkisi sürdürülebilirlik, pazarlama aracı olma ve deneyim aracı olma şeklinde üç boyutta ortaya çıkmaktadır. Yöresel yemeklere restoranlarında çoğunlukla yer veren şehirler Gaziantep, Mersin, Adana ve Bolu’dur. Araştırma kapsamında incelenen diğer şehir restoranlarında yöresel yemeklere çok fazla yer verilmediği görülmektedir. Yöresel yemeklerin restoranlarda sunulmasında hem üretim hem de tüketime bağlı faktörlerin etkili olduğu anlaşılmaktadır. Araştırmalar çoğunlukla yöresel yemeklerin yaşatılması ve yaygınlaştırılması üzerine öneriler sunmaktadır. Son olarak tüm bulgular üzerinden bir tartışma yürütülmüş, teorik ve pratik çıkarımlar sunulmuştur.

## ABSTRACT

### Keywords:

Menu,  
Meta Synthesis,  
Restaurants,  
Local Dishes

This study aims to make holistic inferences by reinterpreting the findings of the studies that deal with the presentation of local foods in restaurants in Turkey on the basis of cities. The data used in the study, which examined Turkey’s local dishes at restaurants in various cities, were obtained from fourteen research. These studies were handled with meta synthesis method and the data were subjected to content analysis. According to the findings, the relationship between local cuisine and tourism appears in three

<sup>1</sup>Bu çalışma, 06-07.12.2020 tarihinde online olarak düzenlenen 9. Ulusal Kırsal Turizm Kongresi’nde sunulan “Türkiye’deki Restoran Menülerinde Yöresel Yemekleri İnceleyen Araştırmalar Üzerine Bir Meta Sentez Çalışması” başlıklı özet bildirinin genişletilmiş halidir.

*dimensions as sustainability, being a marketing tool, and an experience tool. The cities that mostly presents local dishes in their restaurants are Gaziantep, Mersin, Adana and Bolu. It is seen that local dishes are not presented much in other city restaurants examined within the scope of the research. It is understood that factors related to both production and consumption are effective in the presentation of local dishes in restaurants. Researches mostly offer suggestions on the rediscovering and dissemination of local dishes. Finally, a discussion was made on all the findings, and theoretical and practical inferences were presented.*

---

## 1. GİRİŞ

Turizm etkinlikleri çeşitli amaçlarla gerçekleştirilebilir. Bu etkinlikler bazen farklı bir kültürü tanıma, dinlenme, eğlenme, din gibi çok yaygın nedenlerle; bazen de spor, sağlık, kongre gibi daha spesifik motivasyonlarla yapılır. Hangi amaçlarla olursa olsun yemek, turizm etkinliklerinin tümü için vazgeçilmezdir (Nebioğlu 2018). İnsan yaşamı için hayati önem taşıyan bu olgu, günümüzde gastronomi kavramı altında zenginleşen bir yapı kazanmıştır. İnsanların fizyolojik ihtiyaçlarını karşılamanın dışında ziyaret edilen bölgeyi daha iyi deneyimleme imkânı sunan bir işleve bürünmüştür (Everett 2012). Böylelikle geçmişte seyahatlerin görünmez bir parçasıyken, günümüzde gastronomi çatısı altında yeni ve ilgi çekici bir alternatif turizm kaynağı olarak görülmeye başlamıştır.

Gastronomi turizmi bir bölge kültürünün o bölgenin sahip olduğu gastronomik unsurlarla deneyimlenmesi biçiminde tanımlanabilir (Kivela ve Crofts 2005). Birden fazla duyuya hitap etmesinden dolayı yemek, turizm deneyimini zenginleştirmekte ve turistlere unutulmaz deneyimler sunmaktadır (Everett 2012). Bu deneyimler ise bölgenin sahip olduğu gastronomik unsurların farklı biçimlerde deneyimlenmesi yoluyla gerçekleşmektedir. Turistlerin gastronomik deneyimlerinin yöresel mutfığa olan ilgiyi arttıracığı, sürdürülebilir mutfak mirasına ve yerel ekonomiye katkı sunacağı ifade edilmektedir (DuRand vd. 2003; Haven-Tang ve Jones; 2005).

Burada iki konu dikkat çekmektedir. Bunlardan ilki gastronomik unsurların neler olduğudur. Turizm bağlamında ele alınan gastronomik unsurlar temel olarak bir bölgenin çevresel ve kültürel özellikleri ile eşsiz bir rol kazanmış yöresel ürünlerini ifade etmektedir (Harrington 2005). İkinci konu ise bu gastronomik ürünlerin nasıl deneyimlendiğidir. Festivaller, kongreler, pazarlar, restoranlar gastronomik unsurların turistler tarafından başlıca deneyimlendiği yerler olarak tanımlanmaktadır (Smith ve Xiao 2008). Bu yerler arasında restoranlar yaygınlık, hizmet saatleri ve ürün çeşitliliği bakımından diğer deneyim alanlarından ayrılarak öne çıkmaktadır. Restoranlar hem turistik bir deneyim alanı olarak gündelik hayatta hem de akademik bir çalışma olarak turizm ve gastronomi bağlamında oldukça ilgi görmeye başlamıştır (Ak 2019).

Bu kapsamda ele alınan çalışmaların genel olarak turist perspektifini yansıttıkları söylenebilir. Turistlerin restoranlardaki yemek yeme nedenleri; restoran seçimlerindeki bilgi kaynakları; (Sparks vd. 2003; Batra 2008); restoran seçimlerinde dikkat ettikleri faktörler (Yüksel ve Yüksel 2002; Lilliwhite ve Simonsen 2014); restoranlarda sunulan ürünlere yönelik talepleri (Reynolds, 1993; Yüksel ve Yüksel, 2002; Sparks vd., 2003) ve restoranlardaki tutum ve davranışları (Bekar ve Kılıç, 2014; Birdir ve Akgöl, 2015) gibi konular buna örnek gösterilebilir.

Konuya restoran işletmeciliği açısından yaklaşan çalışmalar turist perspektifinden yapılan çalışmalara nazaran yerelliğe daha açık şekilde vurgu yaparlar. Restoranların yerel yiyecek kullanmasının önemi, yerel yiyecek tedariki (Sims 2009; Curtis ve Cowee 2009; Dougherty ve Green 2011; Kyriakaki vd. 2013; Sharma vd. 2014; Kormann da Silva vd. 2015, Özdemir vd. 2015) ve yöresel yemeklerin restoranlarda ne dereceye kadar sunuldukları (Reynolds 1993; Kızılırmak vd. 2014; Yarış ve Cömert 2015) gibi konular işletmecilik bağlamında irdelenir.

Bu araştırmalar arasında son yıllarda yöresel yemeklerin restoranlarda sunumunu ele alan oldukça fazla çalışmaya rastlanır. Bu çalışmaların çoğunlukla bir şehirle sınırlandırılmış oldukları görülür. Söz konusu çalışmalar yöresel yemeklerin restoran menülerinde yer alma durumlarını ortaya koyarken; yöresel yemeklerin kullanımını arttırmak adına yapılması gerekenleri de tartışmaktadır. Diğer bir ifadeyle bu çalışmalar inceledikleri şehirlere dair oldukça değerli bilgiler sunmaktadır. Bu araştırma ise bölgesel bazda sunulan bu bulguları sentezlemeyi, böylece bu araştırmaların bulguları yardımıyla bütüncül çıkarımlar yapabilmeyi hedeflemiştir. Meta sentez yöntemi doğası gereği öncül nitel araştırma bulgularının daha kapsamlı ve anlaşılır bir vizyonunu ortaya koyduğu gerçeğine göre, bu araştırmanın amacına hizmet edeceği söylenebilir (Yahyapour, Shamizanjani ve Mosakhani 2015).

## **2. TURİZM BAĞLAMINDA YÖRESEL ÜRÜNLER VE RESTORANLAR ÜZERİNE YAPILAN ÇALIŞMALAR**

Dinamik yapısından dolayı gastronomide yöresel kavramını tanımlamak oldukça zordur (Nebioğlu 2020). Bu nedenle alanyazında yöreseli tanımlayan ve bunu yaparken de farklı konuları vurgulayan çalışmalara rastlanır (Hu vd. 2010). Bu çalışmalara göre yöresel ürünler ülke, bölge, mesafe ve kültür gibi farklı yönleriyle tanımlanabilir (Özdemir vd. 2015). Turist perspektifinden bakıldığında yöresel ürünler “bir bölgeyi ve kültürü simgeleyen veya turistlere otantik deneyimler yaşatan ürünler” olarak tanımlanabilir (Sims 2009). Arz perspektifinden ise belirli bir bölgede üretilen yiyecek ve içecekler veya yerel kimliğe sahip özel yiyecekler olarak tanımlanır (Nummedal & Hall, 2008). Bu tanıma göre yöresel ürünler belirli bir coğrafya ile bağ kurmuş (Haven-Tang ve Jones 2008; Blakey 2011), kökeni, adı ve ünü belirli bir yöreye ait olan ürünler olarak tanımlanabilir (Kabasakal 2015). Her iki perspektifin ortak noktası ise yöreseli coğrafi, sosyokültürel ve ekonomik bağlarla ele almalarıdır.

Alanyazında yöresel ürünler üzerine yapılan çalışmaların iki farklı alanda yapıldıkları söylenebilir. Bunlardan ilki yerel yiyeceklerdir. Genellikle yerel tarım ürünlerini ele alan bu araştırmalar şeflerin restoranları için yerel ürün tercihleri konusuna odaklanmaktadır (Sims 2009; Curtis ve Cowee 2009; Dougherty ve Green 2011; Kyriakaki vd. 2013; Sharma vd. 2014; Kormann da Silva vd. 2015, Özdemir vd. 2015). Bu araştırmalar yerel ürünlerin taze, lezzetli, sağlıklı oldukları, yerel ekonomiye ve sürdürülebilir tarıma katkı yaptığını vurgular.

Yerel tarım ürünleri dışında kalan çalışmalar ise yöresel yemeklerin restoranlarda sunumu üzerinde durur. Bunu da turizm bağlamında ele alır. Sözgelimi Reynolds (1993) Bali’de faaliyet gösteren restoran menülerinde yöresel yemeklere yer verme durumunu incelemiştir. Araştırma çerçevesinde beş yıllık bir dönemde Bali’de faaliyet gösteren restoran menüleri taranmış ve yöresel yemeklerin restoran menülerinde gittikçe daha az yer aldığı sonucuna ulaşılmıştır. Avieli’nin (2013) çalışması ise Vietnam’ın Hoi Ann şehrinde turizmin etkisiyle yöresel yemeklerdeki gastronomik değişimleri irdeler. Yerelin turizm etkisiyle restoranlarda

yaşadığı dönüşüm örneklendirilerek bu çalışmada anlatılır. Wang vd. (2014) tarafından Vietnam'da yapılan bir araştırma ise yöresel yemeklerin servis kalitesini belirlemek üzere gerçekleştirilmiştir. Araştırma bulguları yöresel yemeklerin sunumunda iletişim gibi eksikliklerin olduğunu göstermektedir. Botelho vd.'nin (2020) yapmış olduğu çalışmada ise Kuzeydoğu Brezilya restoranlarında sunulan yöresel yemekler ve bu yemeklerin sunulma nedenleri incelenmiştir. Yöresel yemeklerin müşteriler tarafından talep görmesi başlıca sunulma nedeni olarak görülmektedir.

Yukarıdaki araştırmalara göre yöresel ürünler (tarım ürünleri ve yöresel yemekler) gastronomi ve turizm ilişkisinde önemli bir paya sahiptir. Yerelin kazandırdığı eşsiz olma, kolay taklit edilememe, sürdürülebilir olma gibi özelliklerin tümü yöresel ürünler için geçerlidir ve yerelin turizmde etkin kullanımı özellikle gastronomik deneyimleri zenginleştireceği anlamına gelmektedir. Bu alanda yapılan pek çok çalışma yöresel ürünlerin turistik destinasyonlar için ihtiyaç duyulan gastronomik ürün niteliklerini karşıladıklarını ifade ederler (Sims 2009). Destinasyonda kullanılan yöresel gastronomik ürünler destinasyonun rakip destinasyonlar karşısında daha farklı, rekabetçi ve güçlü olmasına katkı sunarlar. Yöresel yemeklerin restoranlarda temsilinin turizm etkinlikleri için başat bir rol üstlendiklerini; yokluklarının ise tam tersine önemli bir başarısızlık olarak addedildiğini vurgularlar. Bu ifadelerden yola çıkarak son yıllarda ülkemizde de turizm bağlamında yöresel yemekler ve restoranlar üzerine odaklanan alanyazının geliştiği görülmektedir.

## 2.1. Türkiye'de Yöresel Yemeklerin Restoranlarda Sunumu Üzerine Yapılan Çalışmalar

Türk mutfağı köklü bir tarihe sahip, pek çok çevresel ve kültürel etmenin etkisiyle gelişmiş oldukça zengin bir mutfaktır. Bu mutfak en genel haliyle iki boyutta incelenebilir. Klasik Türk mutfağı ve Türk halk mutfağı. Klasik Türk mutfağı Osmanlı Saray mutfağını tanımlar. Türk halk mutfağı ise bulunulan bölgenin coğrafyasının ve yerel kültürün etkisiyle şekillenen, taşra kaynaklı, bölgesel mutfakları ifade eder (Şavkay 2000). Dünyanın diğer bölgelerinde olduğu gibi coğrafi yapının etkisi, geçmiş yıllarda insanların buldukları coğrafyada yetişen ürünlere dayalı bir mutfak kimliği geliştirdiklerini göstermektedir (Hall ve Mitchell 2002). Türk mutfağı da halk mutfağı özelinde benzer bir gelişim içinde olmuş ve Anadolu Coğrafyasının yedi farklı coğrafi bölgesinde farklı yöresel mutfak kimlikleri gelişmiştir (Gürsoy 2013).

Bu yöresel mutfaklar bölgelerin sosyokültürel zenginliklerinin bir göstergesi olurken; günümüzde gastronominin gelişimiyle doğru orantılı olarak turizmle ilişkilendirilmeye başlamıştır. Bu nedenle ulusal alanyazında yöresel yemeklerin restoranlarda sunumunu turizm bağlamında ele alan çalışmaların sayısı hızla artış göstermiştir. Bu araştırmalar turizm ve gastronomi ilişkisini yöresel yemekler üzerinden restoranlarla ilişkilendirerek kurmayı amaç edinmişlerdir.

**Tablo 1. Türkiye'de Yöresel Yemeklerin Restoranlarda Sunulmasını İnceleyen Araştırmalar**

Araştırma Kodu	Araştırma Türü	Araştırma Yöntemi	Şehir	Restoran Türü	İncelenen Restoran Sayısı	Yazar/lar ve Yıl
A1	Makale	Nitel	Trabzon (Uzungöl)	Bağımsız ve otel restoranları	13	Kızırlamak vd. (2014)
A2	Makale	Nitel	Erzurum (Palandöken)	Otel restoranları	5	Mil ve Denk (2015)

A3	Makale	Nitel	Rize (Çamlıhemşin)	Bağımsız restoranlar	7	Çokişler ve Türker (2015)
A4	Makale	Karma	Konya	Bağımsız restoranlar	29	Büyükşalvarcı vd. (2016)
A5	Bildiri	Nitel	Gaziantep	Bağımsız restoranlar	41	Giritlioğlu vd. (2016)
A6	Bildiri	Nitel	Sakarya (Taraklı)	Bağımsız ve otel restoranları	8	Akdemir ve Selçuk (2017)
A7	Makale	Karma	Karaman	Bağımsız restoranlar	32	Aylan vd. (2017)
A8	Makale	Nitel	Eskişehir	Bağımsız ve otel restoranları	53	Dündar Arıkan (2017)
A9	Makale	Nitel	Kilis	Bağımsız restoranlar	11	Özel vd. (2017)
A10	Bildiri	Nitel	Adıyaman	Otel restoranları	12	Yeşilyurt vd. (2017)
A11	Makale	Nitel	Bolu (Mengen)	Bağımsız restoranlar	8	Erdem vd. (2018)
A12	Makale	Nitel	Sinop	Bağımsız restoranlar	18	Kargiglioğlu ve Ayyıldız (2018)
A13	Makale	Nitel	Erzincan	Bağımsız restoranlar	17	Şen ve Silahşör (2018)
A14	Makale	Karma	Adana ve Mersin	Bağımsız restoranlar	212	Yıldırım vd. (2018)

Tablo 1 bu araştırmalar hakkında bilgiler sunmaktadır. Araştırmaya dahil edilen çalışmaların tümü “Yöresel yemeklerin restoranlarda sunulma düzeyini” incelemektedir. Bu ifadeden kasıt, yine tüm çalışmalarda yöresel yemeklerin restoran menülerinde yer alma durumu olarak belirtilmiştir. Aynı zamanda araştırmaya dahil edilen çalışmaların tamamında yöresel yemek kavramı “kökeni, adı ve ünü belirli bir yöreye ait olan ürünler” olarak ortak bir tanıma sahiptir. Söz konusu bu çalışmalar bölgesel zenginliklerden turizmde yararlanmak için yöresel yemeklerin önemli bir değer olduklarını ve yöresel yemeklere restoranlarda yer vererek turistik deneyimlerin daha zengin, unutulmaz ve eşsiz olacağını vurgulamaktadır. Bu araştırmalar ilkin inceledikleri bölgenin yöresel yemek kültürü ve yemekleri hakkında bilgiler sunmuş; sonrasında yöresel yemeklerin restoranlarda sunumunu menü kartlarını inceleyerek tespit etmişlerdir. Tablo 1’de özetlenen bu çalışmalar 2014 yılından günümüze kadar geçen süreçte ağırlık kazanmaktadır. Çalışmalardan üçü bildiri, on biri ise makale olarak yayınlanmış; on biri nitel, diğer üçü ise karma yöntemle ele alınmıştır. Araştırmaların Marmara Bölgesi (1), İç Anadolu Bölgesi (3), Ege Bölgesi (-), Akdeniz Bölgesi (1), Karadeniz Bölgesi (4), Doğu Anadolu Bölgesi (2) ve Güneydoğu Anadolu Bölgesi (3) şeklinde dağılım gösterdiği anlaşılmaktadır. Bunlardan 9’u şehir merkezinde gerçekleştirilirken; 5’inin ilçeleri ya da turizm bölgelerini (Ayder, Palandöken gibi) inceledikleri anlaşılmaktadır. Araştırmalar bağımsız restoranlar (9), otel restoranları (2), hem bağımsız restoranlar hem de otel restoranları (3) olmak üzere çeşitli restoran türlerinde gerçekleştirilmiştir. İncelenen restoranların sayısı 5 ile 212 arasında değişim göstermektedir.

Bu araştırmaların amacı, gastronomik açıdan son derece değerli olduğu ifade edilen yöresel mutfak unsurlarının temsili konusunda bir durum analizi gerçekleştirmektir. Türk halk mutfağının önemli bir parçasını oluşturan yöresel yemeklerin temsil edilme durumunu restoranların menü kartları üzerinden inceleyen bu çalışmalar, genellikle belirli bir şehirle

sınırlandırılmış; yöresel yemeklerin kullanımını arttırmak adına yapılması gerekenleri tartışmışlardır. Söz konusu araştırmalar bölgesel anlamda çok değerli bilgiler sunmaktadır. Bu araştırma ise Türk halk mutfağının önemli bir parçası olan yöresel yemeklerin restoranlarda sunumunu ele alan çalışma bulgularını derleyerek daha bütüncül bir bakış açısı sunmayı hedeflemektedir. Bu bütüncül hedef doğrultusunda araştırma dört araştırma sorusu belirlemiştir. Araştırma soruları belirlenirken seçilen çalışmaların tümünde bu sorulara yanıtlar barındırması da dikkate alınmıştır. Bu şekliyle araştırmaya dahil edilen çalışmaların aşağıdaki soruları oldukça yeterli şekilde cevaplandırabileceği düşünülmektedir.

- Yöresel yemeklerin turizmle ilişkisini nasıl tanımlanmaktadır?
- Yöresel yemeklerin restoranlarda sunulma oranı nedir?
- Yöresel yemeklerin restoranlarda sunulmasında hangi faktörler belirleyicidir?
- Yöresel ürünlerin restoranlarda sunulmasına ilişkin ne gibi öneriler sunulmaktadır?

Bu soruların yanıtlanmasıyla Türk mutfağının yapıtaşı olan yöresel mutfakların hangi bağlamlarda turizmle ilişkilendirildiği anlaşılmış; yöresel yemeklerin hangi şehirlerde başarıyla temsil edildiği görülmüştür. Ayrıca araştırma yöresel yemeklerin sunumlarında öne çıkan faktörleri ve bu bağlamda getirilen önerileri derleyerek daha bütüncül bir bağlam geliştirmiştir.

### 3. YÖNTEM

Araştırma sorularına yanıt aramak için meta sentez yaklaşımı tercih edilmiştir. Meta sentez, nitel araştırma bulgularının daha biçimsel bir çerçevede, anlaşılır şekilde sunulduğu oldukça yeni bir nitel araştırma yaklaşımıdır. Bu yöntem, aynı veya ilgili bir konuyla bağlantılı diğer nitel araştırmalardan elde edilen bulguları veri olarak kullanan bir nitel çalışma türüdür. Meta sentez, belirli bir konudaki nitel alanyazının bütünleşik bir incelemesi ya da seçilen çalışmalardan elde edilen birincil verilerin ikincil veri analizi değildir. Araştırmaya dahil edilen çalışma bulgularının bir başka araştırmada sentezlenerek yeniden yorumlanmasıdır (Zimmer, 2006).

Bir meta-sentez araştırması, araştırmacı tarafından ortaya atılan belirli bir araştırma sorusuyla olan ilgilerine göre seçilen bireysel nitel çalışmalardan oluşur. Yukarıda ayrıntılı olarak sunulan araştırmalar incelendiğinde bu araştırmaların yöresel yemek kavramını ortak bir bağlamda kullandıkları, yöresel yemekler ve turizm ilişkisini inceledikleri, gastronominin turizmdeki etkinliğini anlamak adına yöresel yemeklerin restoran menülerindeki oranını bir temel ölçüt olarak gördükleri söylenebilir. Aynı zamanda araştırmaya dahil edilen çalışmaların tümü yöresel yemeklerin restoranlarda sunulma durumu ve bunun turizmle ilişkisini menü kartları üzerinden yürütmekte, sonrasında katılımcılarla yüz yüze görüşmeler gerçekleştirmektedir. Yöresel bazda oldukça değerli bilgilere sahip olan bu çalışmaların bu araştırma kapsamında bütüncül çıkarımlar sunmaya yarayacak bulgulara sahip oldukları anlaşılmaktadır. Benzer araştırma konuları ve desenlerine sahip olmaları nedeniyle de meta sentez yönteminin uygun bir araştırma yöntemi olduğu sonucuna varılmıştır.

Meta sentezin uygulanması konusunda Walsh ve Downe (2005) tarafından sunulan adımlar izlenmiştir. İlk meta sentez yapılacak alan belirlenmiştir. Bu aşamada araştırma Türkiye'nin çeşitli bölgelerinde yöresel yemeklerin restoranlarda sunulmasını ele alan çalışmalarla sınırlandırılmıştır. Sonrasında bu çalışmaların hangilerinin incelemeye alınacağına karar verilmiştir. Bu nedenle yukarıda, Tablo 1'deki araştırmaların tümü çalışmaya dahil edilmiştir. Ancak alanyazın taramasında yöresel ürünler ve restoranları inceleyen farklı araştırmalara da

rastlanmıştır. Örneğin yöresel yemeklerin restoranlarda sunulmasını nicel araştırma yöntemiyle ele alan Kaya ve Sormaz'ın (2019) çalışması araştırmaya dahil edilmemiştir. Aynı zamanda alanyazında yerel yiyeceklerin (Yarış ve Cömert 2015) ve deniz ürünlerinin (Tüfekçi vd. 2016) restoran menülerinde yer alma durumunu ele alan çalışmaya rastlanmıştır. Ancak bu çalışmalar yöresel yemekleri incelemedikleri için kapsam dışı bırakılmıştır. Araştırmaya dahil edilen çalışmaların bazılarının karma araştırma desenine sahip oldukları göz önünde bulundurulmuş ve sadece nitel bulguları analize alınmıştır. Bu kapsamda seçilen araştırmalara A1'den A14'e kadar kod numaraları verilmiştir (Bkz. Tablo 1). Üçüncü aşama söz konusu araştırmalarda nelerin inceleneceğidir. Araştırma sorularıyla uyumlu olarak yöresel yemekler ve turizm ilişkisi; yöresel yemeklerin restoranlarda sunulma durumu (bu kısımda nicel ifadeden kaçınılmış olup yöresel yemeklerin ne oranda restoranlarda temsil edildiği nitel betimlemelerle açıklanmıştır); yöresel yemeklerin restoranlarda sunulmasında belirleyici olan faktörler ve yöresel ürünlerin restoranlarda temsilini kolaylaştırıcı önerilerin ortaya çıkarılması amaçlanmıştır. Dördüncü aşama çalışmaların değerlendirilmesini içermektedir. Bu kısımda yukarıda sözü edilen çalışmalar araştırma soruları bağlamında incelenmiştir.

Meta sentez çalışmasının inandırıcılığını arttırmak için Polat ve Ay (2016) tarafından sunulan önerilere uyulmuştur. Bu aşamada araştırma soruları oldukça açık biçimde ifade edilmiş; araştırmaya dahil edilen araştırmalar ve araştırmadan çıkarılan araştırmalar ayrıntılı olarak açıklanmıştır. Analiz edilen 14 çalışmayla ilgili ayrıntılı bilgiler tablo halinde verilmiştir. Meta sentez yöntemini kullanan araştırmalarda optimum sayı 8-12 olduğundan bu araştırmada ele alınan çalışma sayısının niceliksel olarak yeterli olduğu söylenebilir. Temalar tümdengelim yöntemiyle gerçekleştirilmiş ve temaların oluşumunda nitel araştırma konusunda deneyimle iki farklı araştırmacı görev almıştır. Temaların ve alt kategorilerin isimlendirilmesi analiz gerçekleştiren akademisyenlerin birlikte yürüttüğü tartışmalarla yapılmıştır. Bulguların hangi araştırmalardan sentezlendiği her bulgu sonrasında araştırma kodları parantez içinde sunularak gösterilmiştir. Sentezleme süreci Mart 2020 ile Eylül 2020 tarihleri arasında tamamlanmıştır.

#### **4. BULGULAR**

Araştırma soruları bağlamında elde edilen bulgular dört ana tema altında gruplandırılmıştır. Bulgulara ilişkin ayrıntılı bilgiler Tablo 2'de görülebilir. Temalar altında açıklanan her bir alt kategori ve bu kategoriler altında yer alan ifadeler, incelenen araştırmalarda bahsedilme sıklığı göz önünde bulundurularak listelenmiştir. Daha açık bir ifadeyle daha fazla değinilen konular önce, daha az değinilen konular da sonra açıklanmıştır.

##### ***Yöresel Mutfak Turizm İlişkisi***

Söz konusu ana tema 3 alt kategoride incelenmektedir. Bu bağlamda incelenen çalışmalar yöresel mutfak ve turizmi sürdürülebilirlik, pazarlama aracı olma ve deneyim aracı olma konularıyla ele almaktadır. Çalışmalarda en fazla dile getirilen konulardan biri yöresel yemeklerin restoranlarda sunumunun mutfak kültürü ve kültürel mutfak mirasının sürdürülebilirliğini sağlamasıdır (A1, A2, A3, A6, A8, A12). Buna ek olarak istihdam ve ek gelir imkânları yaratarak kırsal ekonomiye katkı sunduğu da belirtilmektedir (A1, A2, A6, A13). Kırsal turizmin tamamlayıcısı olma da sürdürülebilirlik konusundaki üçüncü alt kategoridir (A1).

Yöresel yemeklerin bir pazarlama aracı olarak görülmesi yöresel mutfak ve turizm ilişkisi içinde öne çıkan bir diğer konudur. Buna göre bir bölgenin sahip olduğu yöresel yemekler o bölge için önemli bir çekim unsuru olabilir (A1, A2, A5, A8, A9, A10, A11, A13). Aynı zamanda yöresel yemekler destinasyonu farklılaştırmaya ve rekabet üstünlüğüne (A1, A2, A8) ve destinasyon markalaşmasına da olumlu katkılar sağlamaktadır (A3, A5). Buna ek olarak yöresel mutfaklar alternatif turizm ürünü olan (A10) bir pazarlama aracı olarak görülmektedir (A7).

Turistleri destinasyona çekmenin yanında yöresel yemekler önemli bir deneyim aracı olarak da görülmektedir. Gündelik yaşamlarından uzaklaşan ve farklı bir ortamda farklı deneyimler yaşayan turistler için yöresel yemekler müşteri memnuniyetinin önemli bir parçası olarak dile getirilmektedir (A3, A11). Bölgenin yöresel, geleneksel ve tarihsel yansımalarının deneyimlendiği otantik deneyim, yöresel yemeklerin bir eseri gibi görülmektedir. (A3). Ayrıca yöresel yemeklerin tüketimi bölge kültürünün daha iyi tanınmasına da olanak sağlamaktadır (A1, A11).

### ***Yöresel Yemeklerin Restoranlarda Temsil Edilme Durumu***

İkinci ana temayı oluşturan yöresel yemeklerin restoranlarda sunulma durumu meta sentez yaklaşımın doğası gereği nicel bir tanımlamadan uzak durarak ifade edilmiştir. Restoranlarda sunulan yöresel yemeklerin standart bir şekilde sınıflandırılmamış olmaları, çalışmaların bu bulguları birbirlerinden farklı şekillerde sunmuş olması bunda etkindir. Ancak bunu yaparken incelenen araştırmalarda sunulan betimsel istatistikler dikkate alınmıştır. Söz gelimi Bolu’da %62.5; Gaziantep’te %78.9; Adana ve Mersin’de ise %84.3 gibi yöresel yemeklerin menüdeki tüm yemeklere olan oranı dikkate alınmış ancak bunlar aktarılırken meta sentez yönteminin doğasına uyularak bu durum nitel tanımlamalarla sunulmuştur. Böylece Tablo 2’de de sunulduğu gibi “az miktarda, kısmen ve çoğunlukla yer veren” olmak üzere üç farklı kategori oluşturulmuştur. Bu kategorileri oluştururken bir devlet üniversitesinin Turizm Fakültesi, Gastronomi ve Mutfak Sanatları Bölümünde çalışan bir öğretim elemanından bu konuda bir değerlendirme yapması istenmiş ve uzman görüşüne başvurulmuştur. Bu doğrultuda söz konusu şehirlerdeki restoranlarda yöresel yemek sunumunun ortak bir paydada tanımlanabileceği konusunda mutabık kalınmıştır. Az miktarda nitelmesi yöresel yemeklerin az düzeyde temsil edildiği ya da hemen hemen hiç temsil edilmediği şehirleri; kısmen temsil edilenler şehre ya da bölgeye ait bazı ikon yiyeceklerin temsilini; çoğunlukla yer verenler ise yöresel yemeklerin restoranlarda kolaylıkla yer bulduğu şehirleri tanımlamaktadır.

İncelenen araştırmalarda Rize (Çamlıhemşin) (A3), Karaman (A7), Eskişehir (A8), Kilis (A9), Adıyaman (A10) mutfağına ait yöresel yemeklerin oldukça az düzeyde restoranlarda temsil edildikleri anlaşılmaktadır. Trabzon (Uzungöl) (A1), Erzurum (Palandöken) (A2), Konya (A4), Sakarya (Taraklı) (A6), Sinop (A12), Erzincan (A13) ise yöresel yemeklerin kısmen restoranlarda yer bulduğu şehirlerdir. Karalahana çorbası, tereyağında alabalık, kuymak-muhlama, turşu kavurma gibi ürünler Trabzon yöresel mutfağını temsil eden ve restoranlarda yer bulan ürünlerdir. Cağ kebabı, ayran aşı, kesme aşı ve kadayıf dolması gibi yemekler Erzurum yöresel mutfağını temsil etmekte ve restoranlarda yer bulabilmektedir. Arabaşı, bamya çorbası, etli ekmek ve fırın kebabı Konya mutfağını restoranlarda temsil eden yöresel yemeklerdir. Keşkek Sakarya (Taraklı) restoranlarında; Sinop mantısı Sinop restoranlarında; kasefe ise Erzincan restoranlarında en fazla sunulan yöresel ürünlerdir.



Ancak bu şehirlerde incelenen restoranlarda sunulan diğer yemeklerle kıyaslandıklarında bu yöresel yemeklerin restoran menülerinde kısmen yer buldukları anlaşılmaktadır.

**Tablo 2. Yöresel Yemeklerin Restoranlarda Sunumu Bağlamında Öne Çıkan Konular**

ANA TEMALAR	ALT KATEGORİLER	KISA AÇIKLAMALAR / ARAŞTIRMA KODLARI
Yöresel Mutfak ve Turizm İlişkisi	Sürdürülebilirlik	Mutfak kültürünün ve kültürel mutfak mirasının sürdürülebilirliğini sağlama (A1, A2, A3, A6, A8, A12) İstihdam ve ek gelir sağlayarak kırsal ekonomiye katkı sunma (A1, A2, A6, A13) Kırsal turizmin tamamlayıcısı olma (A1)
	Pazarlama Aracı	Destinasyona turist çekmeye yardımcı olması (A1, A2, A5, A8, A9, A10, A11, A13) Destinasyonu farklılaştırması ve rekabet üstünlüğü sağlama (A1, A2, A8) Destinasyon markalaşmasına yardımcı olur (A3, A5) Otantik Yöresel yemeklerin turizm pazarlaması aracı olarak kullanımı (A7) Alternatif turizm ürünü olma (A10)
	Deneyim Aracı	Farklı bir deneyim sunması yoluyla müşteri memnuniyetini artırması (A3, A11) Bölge kültürünü daha iyi tanıma fırsatı sunması (A1, A11) Otantik deneyim sunması (A3)
Yöresel Yemeklerin Restoranlarda Temsil Edilme Durumu	Az miktarda yer veren şehirler	Rize (Çamlıhemşin) (A3) Karaman (A7) Eskişehir (A8) Kilis (A9) Adıyaman (A10)
	Kısmen yer veren şehirler	Trabzon (Uzungöl) (A1) Erzurum (Palandöken) (A2) Konya (A4) Sakarya (Taraklı) (A6) Sinop (A12) Erzincan (A13)
	Çoğunlukla yer veren şehirler	Gaziantep (A5) Bolu (Mengen) (A11) Adana ve Mersin (A14)
Yöresel Yemeklerin Restoranlarda Sunumunu Etkileyen Faktörler	Üretim Boyutu	Bazı yöresel yemeklerin önceden hazırlanmasının gerekmesi, hazırlanan ve beklenen yemeklerin de lezzet kaybı yaşaması (A3, A9, A11) Bazı yöresel yemeklerin yapımının zahmetli olması (A4, A9, A10) Yöresel yemekleri yapan şeflerin sayısının az olması (A4, A7) Yöresel yemeklerin karının düşük olması (A4, A9) Yöresel yemeklerin istenildiği biçimde profesyonellece hazırlanamaması (A3)
	Tüketim Boyutu	Talep oluşmaması yöresel yemeklerin menülerde yer almasında büyük engel. (A3, A9, A11, A12) Yöresel halkın yöresel yemekleri restoranlarda fazla talep etmemeleri (A4; A9) Yöresel yemeklerin turistler tarafından yeterince bilinmemesi (A7)
Yöresel Yemeklerin Restoranlarda Sunumu Hususunda Öne Çıkan Öneriler	Yöresel yemeklerin yeniden keşfedilmesi	Unutulmaya yüz tutan yemeklerin reçetelendirilmesi (A4, A5, A8) Yöresel yemekler konusunda bilimsel toplantılar düzenlenmeli (A6, A7) Yöresel yemeklerin tescillenmesi (A3)
	Yöresel yemeklerin yaygınlaştırılması	Etkinliklerde yöresel mutfaka yer verme (A4, A7, A11, A13) Tanıtım faaliyetlerinin gerçekleştirilmesi (A6, A5, A8, A9) Yöresel mutfakla ilgili kitap vb. yayınların yapılması (A3, A4, A7) Sivil toplum kuruluşları ve kamu kuruluşlarını yöresel mutfak konusunda bilgilendirme ve bu kuruluşlarla işbirliği kurma (A6, A8)

---

Halk eğitim merkezlerinde yöresel yemek eğitimleri verilmeli (A6, A11)  
 Menü kartlarında yöresel yemekleri tanıtan ibarelere yer verilmesi (A1, A7)  
 Yöresel mutfak konusunda restoran işletmecilerinin bilgilendirilmesi (A3)  
 Yöresel yemeklerin tanıtıldığı bir mutfak müzesi açılması (A3)  
 Yöresel yemek kursları (turistler için) (A3)  
 Yöresel mutfaklarını etkin kullanan ülkeler örnek alınmalı (A6)  
 Yöresel yemeklerin sunulduğu restoranlara teşvik edici ödüllendirmeler yapılması (A9)  
 Yemeklerin profesyonel mutfaklarda sunulmaları için yeni teknolojik ekipmanların kullanılması (vakum makinası gibi) (A9)

---

Bazı ikon yemeklerin restoranlarda temsiline ek olarak yöresel mutfağın yoğun olarak görüldüğü şehirler de bulunmaktadır. Gaziantep (A5), Bolu (Mengen) (A11), Adana ve Mersin (A14) yöresel mutfağın restoranlarda en fazla temsil edildiği şehirlerdir. İncelenen araştırma bulgularına göre, bu şehirlerde yöresel yemekler restoranlarda oldukça yaygın olarak sunulmaktadırlar.

### ***Yöresel Yemeklerin Restoranlarda Sunumunu Etkileyen Faktörler***

Yukarıda görüldüğü gibi restoranların büyük çoğunluğunda yöresel yemekler az ya da kısmen servis edilmektedir. Buna göre yöresel yemeklerin sunumunu etkileyen ve üçüncü ana temayı oluşturan faktörlerin yöresel yemeklerin sunumunda bir engel teşkil ettiği ifade edilebilir. Yöresel yemeklerin restoranlardaki temsili, üretim ya da tüketimden kaynaklanan nedenlerden etkilenmektedir.

Bazı yöresel yemeklerin önceden hazırlanmasının gerekmesi, hazırlanan ve beklenen yemeklerin de lezzet kaybı yaşaması (A3, A9, A11); bazı yöresel yemeklerin yapımının zahmetli olması (A4, A9, A10); yöresel yemekleri yapan şeflerin sayısının az olması (A4, A7) ve yemeklerin bundan dolayı istenildiği biçimde profesyonelce hazırlanamaması (A3) ile yöresel yemeklerin karının düşük olması (A4, A9) üretimle ilgili temel engellerdir.

Tüketimle ilgili nedenlerse yerel halk ve turistler bağlamında iki farklı boyutta ele alınabilir. Ancak her iki boyutta da ortak bir neden bulunmaktadır. Yöresel yemeklere hem yerel halktan (A4, A9) hem de turistlerden yeterli talebin olmaması (A3, A9, A11, A12). Yöresel yemeklerin turistler tarafından bilinmemesi de bunda etkindir (A7).

### ***Yöresel Yemeklerin Restoranlarda Sunumu Hususunda Öne Çıkan Öneriler***

Son ana tema ise yöresel yemeklerin restoranlarda sunumu hususunda öne çıkan önerileri gruplandırmıştır. Bu önerilerde yöresel yemeklerin yeniden keşfedilmesi ve yöresel yemeklerin yaygınlaştırılması şeklinde dikkat çeken iki temel konu bulunmaktadır.

Unutulmaya yüz tutan yemeklerin reçetelendirilmesi (A4, A5, A8), yöresel yemekler konusunda bilimsel toplantılar düzenlenmesi (A6, A7) ve yöresel yemeklerin tescillenmesi (A3) kültürel açıdan son derece önemli olan yöresel yemeklerin yeniden keşfedilmesi ve yaşatılması için getirilen önerilerdir.

Yöresel yemeklerin yaygınlaştırılması konusunda yapılması gerekenlerse şöyle özetlenebilir. Yöresel mutfaklarla ilgili tanıtım faaliyetlerinin yapılması (A6, A5, A8,A9); yöresel yemeklerin sunulduğu etkinliklerin düzenlenmesi ve mutfak müzesi gibi tesislerin açılması

(A3, A4, A7, A11, A13), yöresel mutfakları tanıtan yayınların yapılması (A3, A4, A7) ve restoran menü kartlarında yöresel mutfaklarla ilgili tanıtıcı bilgiler sunulması (A1, A7).

Bir diğer yaygınlaştırma çalışması da eğitim üzerinedir. Sivil toplum kuruluşları ve kamu kuruluşlarını yöresel mutfak konusunda bilgilendirme ve bu kuruluşlarla iş birliği kurma (A6, A8); çeşitli merkezlerde yerel halka, işletmecilere ve turistlere yöresel mutfak eğitimleri verme (A3, A6, A11) eğitim üzerine geliştirilen temel önerilerdir.

Bu konulara ek olarak yöresel mutfağı etkin kullanan ülkeler örnek alınması (A6); yöresel yemeklerin sunulduğu restoranlara teşvik edici ödüllendirmeler yapılması (A9) ve yöresel yemeklerin profesyonel mutfaklarda sunulmaları için yeni teknolojik ekipmanların kullanılması (vakum makinası gibi) (A9) bu konuda getirilen diğer önerilerdir.

## 5. TARTIŞMA VE SONUÇ

Araştırma kapsamında Türkiye’de yöresel yemeklerin sunumunu restoranlarda ele alan çalışmalar incelenmiştir. İlk temada yöresel yemekler sürdürülebilir turizme katkı sağlama, etkili bir pazarlama aracı olma ve turizm deneyimini zenginleştirme konularında turizmle ilişkilendirilmektedir. Bu ilişki öncül araştırma bulgularıyla da desteklenir. Yöresel yemeklerin sürdürülebilir mutfak mirasına katkı sağladığı (Beer vd. 2002); destinasyonu farklılaştırarak etkin bir pazarlama aracı işlevi gördüğü (Fox 2007) ve turist deneyimini zenginleştirdiği anlaşılmaktadır (Everett 2012, Silkes vd. 2013). Ancak tüm bu olumlu etkilerine rağmen yöresel yemeklerin her destinasyonda etkin biçimde kullanılabilirliğini söylemek doğru olmaz. Özdemir ve Seyitoğlu (2018) gastronomi ve turizm ilişkisini ele aldıkları kavramsal çalışmalarında bazı destinasyonlar için gastronominin ana bileşen olduğunu, bazıları için ise destekleyici bir rol oynadığını ifade etmektedir. Bundan yola çıkarak yöresel yemeklere restoranlarda sıklıkla yer veren Gaziantep, Adana, Mersin ve Bolu gibi şehirlerin gastronomiyi ana bileşen olarak gördükleri söylenebilir. Öyle ki Gaziantep’in “Türkiye’nin Gastronomi Başkenti” olarak görülen, Unesco Yaratıcı Şehirler Ağı üyesi olması bu durumu kanıtlamaktadır (Solunoğlu ve Nazik 2018). Buna ek olarak Adana ve Mersin de ülkemizde gastronomik ağırlığı olan şehirlerdir. Bolu (Mengen) ise “Aşçılığın Başkenti” olarak tanımlanmaktadır (<https://mengen.bel.tr/index.php>). Dolayısıyla bahsedilen bu şehirlerdeki restoranlarda yöresel yemeklerin sıklıkla kullanımı gastronominin ana bileşen olmasıyla alakalı olabilir. Bunun dışında kalan ve yöresel yemeklerin kısmen ya da az kullanıldığı şehirlerin yöresel mutfağı turizmde ikinci planda tuttukları söylenebilir.

İncelenen çoğu şehirde yöresel yemeklerin kısmen ya da az sunulması üretim ve tüketim temelli, çoğunlukla da engelleyici faktörlerin olduğunu göstermektedir. Yöresel yemeklerin hazırlanmasının zahmet gerektirmesi, şeflerin yöresel yemekler konusunda yetersiz olmaları gibi nedenler dikkat çekmektedir. Bu nitelikler Aslan vd. (2015) ve Nebioğlu’nun (2020) çalışma bulgularıyla da benzerlik göstermektedir. Yapımı zahmet isteyen ve şefler tarafından bilinmeyen bu yemekler restoranlarda sunulma konusunda sıkıntılar yaşamaktadır.

Konuya tüketim boyutundan bakıldığında da bir destinasyonun gastronomi turizmi stratejisinde görüldüğü gibi benzer bir ayrılma görülür. Her destinasyon gastronomi turizmini desteklemediği gibi her turist için de yöresel yemekler aynı anlamları taşımaz. Bazıları için yemek seyahat etme nedeniyle bazı turistler için ise basit, fizyolojik bir ihtiyaçtır. Bu bağlamda Aktaş-Alan ve Suna’nın (2019) yaptığı çalışma son derece dikkat çekicidir. Gaziantep’te restoran yöneticileriyle yapılan çalışma menü planlaması konusuna odaklanmaktadır. Şeflerin görüşlerine göre menüdeki yemekleri talep belirlemektedir. Talep

olduğu oranda yöresel yemekler restoranlarda kendine yer bulmaktadır. Bunun benzeri bir bulguya Ak'ın (2019) çalışmasında rastlanır. Alanya'daki turistik restoranları inceleyen araştırma bulguları restoran menülerinde çoğunlukla uluslararası yemeklere yer verildiği ifade etmektedir. Bu araştırmaya göre de turistler bilindik yemekleri tercih ettiklerinden menüdeki yemeklerin çoğunun yöresel değil, bilindik ulusal (döner, kebab, pide vb.) ya da uluslararası (makarna, pizza vb.) yemekler olduğu anlaşılmaktadır. Bu durumda yöresel yemekler üretim faktörlerinden etkilendiği kadar tüketim faktörlerinden de etkilenmektedir. Restoranlar için bu yemeklerin ticari anlamda restoran amaçlarını gerçekleştirecek özelliklerde olması beklenmektedir. Daha ayrıntılı olarak bu yemekler hem profesyonel mutfaklarda üretilebilecek hale getirilmeli hem de insanların bu yemekleri tüketmeye karşı bir talepleri olmalıdır. Ekonomideki arz talep dengesinin yöresel yemekler ve restoranlar bağlamında da geçerli olduğu görülmektedir.

Araştırmalardaki öneriler yöresel yemeklerin yaşatılması ve yaygınlaştırılması şeklinde ikiye ayrılmaktadır. Söz konusu öneriler oldukça önemli olsa da yöresel mutfağın turistik bir destinasyonda kullanılmasında belirli bir strateji izlenmesi gerekmektedir. Araştırmalarda verilen öneriler bu stratejileri işaret etmekten uzaktır. Bu aşamada Hjalager (2002) tarafından sunulan yöresel gastronomik ürün gelişim stratejisi örnek alınabilir. Dört aşamadan oluşan bu stratejide ilk aşamada yöresel yemekler gün yüzüne çıkarılır, ikinci aşamada bu yemeklere ait standardizasyon işlemleri (coğrafi işaret, marka oluşturma vb.) geliştirilir; üçüncü aşamada bu ürünler farklı ürünlere entegre edilerek yaygınlaşması sağlanır; dördüncü ve son aşamada ise yeni yöresel ürün geliştirme çalışmaları yer alır. Dolayısıyla yöresel yemeklerin gün ışığına çıkarılması yeterli değildir, bunların taklit edilmelerini önlemek ve farklı paydaşlarla başarılı ticari ortaklıklar gerçekleştirerek yöresel yemeklerin yaygınlaşması sağlanmalıdır. Tüm bu bulgulardan yola çıkarak araştırmanın getirdiği temel öneri şöyledir. Yöresel yemeklerin restoranlarda sunumunun incelenmesi sadece yöresel mutfağın temsili hakkında bir durum analizi sunar. Bu noktada yapılması gereken pek çok değişkeni göz önünde bulundurarak belirli stratejilerle yöresel mutfağın temsilini arttırmak olmalıdır.

Bu noktada araştırmanın sınırlılıklarından da söz edilebilir. Farklı ülkelerde de benzer desende yapılan araştırmalara rastlansa da yapılan alanyazın taramasında özellikle “Yöresel yemek ve turizm” ilişkisini restoranlarda ele alan çalışmaların ülkemizde yoğunlaştığı anlaşılmıştır. Bu nedenle araştırma yerli yazındaki araştırmalara odaklanmıştır. Bu bir sınırlılık olarak kabul edilebilir. Araştırma bulgularının yöresel yemeklerin restoranlarda sunumunu ele alan on dört çalışmadan elde edilmesi; bu nedenle sadece inceledikleri şehirler ve bu şehirlerdeki restoranlara ait bilgiler sunması da başka bir sınırlılık olarak gösterilebilir. Ancak sadece yerli yazındaki çalışmalar ve bu çalışmaların bulgularının dikkate alınmasının ulusal çapta daha anlamlı çıkarımlar sunulmasına olanak sağladığı da unutulmamalıdır.

Bu bulgulardan yola çıkarak turizm ve yöresel yiyecekler arasındaki ilişkilerin destinasyonlar bağlamında daha ayrıntılı biçimde incelenmesine gerek vardır. Yöresel yemek ve turizm ilişkisi sürdürülebilirlik, pazarlama aracı ve bir deneyim aracı olmanın yanında farklı özelliklere sahip olabilir mi? Bu konunun derinlemesine incelenmesi gerekebilir. Buna ek olarak yöresel yemeklerin üretim ve tüketimlerini etkileyen faktörlerin daha ayrıntılı şekilde irdelenmesi de gerekmektedir. Bir diğer öneri ise incelenen restoran sayısı üzerine getirilebilir. Araştırmaya dahil edilen çalışmaların dokuzunda 20 ve daha az restoran incelendiği görülmektedir. Gelecekteki araştırmaların kapsamlarını geliştirerek daha fazla restorana ulaşmaları önerilir.

Hem akademisyenlerin hem de uygulamacıların yukarıda ifade edilen faktörleri göz önünde bulundurarak yöresel yemeklerin yaygınlaştırılması hususunda ortak stratejiler geliştirmeleri önerilmektedir. Bunu yapabilmek için söz konusu yemeklerin reçeteleri standart bir hale getirilmeli, bu yemeklerin bulunduğu şehirle olan bağlantısını güçlendirmek için coğrafi işaret belgesi alınmalıdır. Yemekler turizmde festivaller, yemekle ilgili müzeler, restoranlar gibi alanlarla bütünleştirilmelidir. Bunu yaparken de tüm paydaşların böyle bir girişime dahil edilebilmesi sağlanmalıdır.

Son bir öneri de yönetime ilişkin yapılabilir. Meta-sentezden elde edilen kanıtın olumsal doğasına ve bazı yönleri hakkında hâlihazırda fikir birliği olmamasına rağmen, meta-sentez nitel araştırmacılar için önemli bir tekniktir (Walsh ve Downe 2005). Alanyazına bütüncül bir bağlam kazandırdığından bu yöntemin turizm ve gastronomi çalışmalarında daha fazla kullanılması önerilmektedir.

## KAYNAKÇA

- AK S. (2019). Turist Odaklı Restoranlar Üzerine Bir Olgubilim Çalışması. Akdeniz Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Gastronomi ve Mutfak Sanatları Ana Bilim Dalı Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi.
- AKDEMİR, N. & SELÇUK, G. N. (2017). Mutfak Kültürünün Sürdürülebilirliği Bakımından Yöresel Yiyeceklerin Menülerde Yer Alma Düzeyi: Taraklı Ölçeğinde Bir Araştırma. 1st International Sustainable Tourism Congress / November 23-25, 2017 / Kastamonu-Turkey.
- AKTAŞ ALAN A., & SUNA, B. (2019). “Gastronomi Şehri Gaziantep’te Menü Planlama Uygulamalarına Güncel Bakış”. *Journal of Tourism and Gastronomy Studies*, 7 (2): 1328-1343.
- ASLAN, Z., GÜNEREN, E., & ÇOBAN, G. (2014). “Destinasyon Markalaşma Sürecinde Yöresel Mutfağın Rolü: Nevşehir Örneği”. *Journal of Tourism and Gastronomy Studies*, 2(4): 3-13.
- ASSUNÇÃO BOTELHO, R. B., ARAÚJO, W. M. C., & ZANDONADI, R. P. (2020). “Main Regional Foods Offered in Northeast Brazilian Restaurants and Motives for Their Offer”. *Journal of Culinary Science & Technology*: 1-18.
- AVIELI, N. (2013). “What is ‘local food? Dynamic culinary heritage in the World Heritage Site of Hoi An”, Vietnam. *Journal of Heritage Tourism*, 8(2-3): 120-132.
- AYLAN, S., İŞ, M., YEŞİLÇİMEN, P. (2017). “Turizm Açısından Yöresel Yemeklerin Pazarlama Aracı Olarak Kullanılması: Karaman İli Örneği”. *Kesit Akademi Dergisi*, 3(10): 446-462.
- BATRA, A. (2008). “Foreign Tourists’ Motivation and Information Source(s) Influencing Their Preference for Eating Out at Ethnic Restaurants in Bangkok”, *International Journal of Hospitality & Tourism Administration*, 9(1): 1-17.
- BLAKEY, C. (2012). “Consuming Place”, *Hawai’i Community College HOHONU*, 10: 51-54.

- BEER, S., EDWARDS, J., FERNANDES, C., & SAMPAIO, F. (2002). *Regional Food Cultures: Integral to the Rural Tourism Product*. der. Hjalager A. M., Richards G., 207-223, *Tourism and Gastronomy*, Londra ve New York, 2002.
- BEKAR, A. & KILIÇ, B. (2014). “Turistlerin Gelir Düzeylerine Göre Destinasyondaki Gastronomi Turizmi Etkinliklerine Katılımları”, *Uluslararası Sosyal ve Ekonomik Bilimler Dergisi*, 4 (1): 19-26.
- BİRDİR, K. & AKGÖL, Y. (2015). “Gastronomi Turizmi ve Türkiye’yi Ziyaret Eden Yabancı Turistlerin Gastronomi Deneyimlerinin Değerlendirilmesi”, *İşletme ve İktisat Çalışmaları Dergisi*, 3(2): 57-68.
- BÜYÜKŞALVARCI, A., ŞAPCILAR, M. C., & YILMAZ, G. (2016). “Yöresel Yemeklerin Turizm İşletmelerinde Kullanılma Durumu: Konya Örneği”. *Journal of Tourism and Gastronomy Studies*, 165-181.
- CURTIS, K. R. & COWEE, M. W. (2009). “Direct Marketing Local Food to Chefs: Chef Preferences and Perceived Obstacles”, *Journal of Food Distribution Research*, 40: 26-36.
- ÇOKIŞLER, N. & TÜRKER, A. (2015). “Mutfak Kültürünün Turizm Ürünü Olarak Kullanım Etkinliğinin İncelenmesi: Ayder Turizm Merkezi Örneği”. *Gümüşhane Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Elektronik Dergisi*, 6(14).
- DOUGHERTY M. L. & GREEN G. P. (2011). “Local Food Tourism Networks and Word of Mouth”, *Journal of Extension*, 49(2).
- DU RAND G. E. HEATH E. & ALBERTS N. (2003). “The Role of Local and Regional Food in Destination Marketing: a South African Situation Analysis”, *Journal of Travel&Tourism Marketing*, 14(3): 97-112.
- DÜNDAR ARIKAN, A. (2017). “Eskişehir’deki Yiyecek İçecek İşletmelerinin Menülerinde Eskişehir Mutfağının Yeri”. *Journal of Human Sciences*, 14(2): 2061-2077.
- ERDEM, Ö., MIZRAK, M., & KEMER, A. K. (2018). “Yöresel Yemeklerin Bölge Restoranlarında Kullanılma Durumu: Mengen Örneği”. *Uluslararası Türk Dünyası Turizm Araştırmaları Dergisi*, 3(1): 44-61.
- EVERETT S., (2012). “Production Places and Consumption Spaces? The Place-making Agency of Food Tourism in Ireland and Scotland”, *Tourism Geographies*, 14(4): 535-554.
- FOX, R. (2007). “Reinventing the Gastronomic Identity of Croatian Tourist Destinations”, *Hospitality Management*, 26: 546-559.
- GİRİTLİOĞLU, İ., KARAKAN, H. İ., AYVERDİ, B. & TOPRAK, E. (2016). *Gastronomi Alanında Unesco Şehirler Ağında Olan Marka Şehir Gaziantep’in Yiyecek İçecek İşletmelerindeki Menülerindeki Yöresel Yemek Oranının Tespit Edilmesine Yönelik Bir Çalışma*. 3rd International Congress on Social Sciences, China to Adriatic, October 27-30, 2016, 134-142, Antalya / Turkey.

- GÜRSOY, D., (2013). Tiridine Tiridine Suyuna da Bandım, Tarihin Süzgecinde Yöresel Mutfağımız. Oğlak Yayıncılık, İstanbul.
- HALL, M., & MITCHELL, R., (2002). Tourism as a Force for Gastronomic Globalization and Localization, der. Hjalager A. M., Richards G., 71-87, Tourism and Gastronomy, Londra ve New York.
- HARRINGTON, R. J., (2005). “Defining Gastronomic Identity: The Impact of Environment and Culture on Prevailing Components, Texture and Flavours in Wine and Food”, Journal of Culinary Science and Technology, 4(2/3): 129-152.
- HAVEN-TANG, C., & JONES, E., (2005). “Using Local Food and Drink to Differentiate Tourism Destinations Through a Sense of Place: A Story from Wales-Dining at Monmouthshire’s Great Table”, Journal of Culinary Science & Technology, 4(4): 69-86.
- HJALAGER, A. M. (2002). A Typology of Gastronomy Tourism. Hjalager A. M., Richards G., 21-35, Tourism and Gastronomy, Londra ve New York.
- HU, W., QING, P., BATTE, M., WOODS, T., & ERNST, S. (2013). “What is local and for what foods does it matter?”. Agricultural Economics, 59(10): 454-466.
- KABASAKAL L., YALABIK N., ÇAKIR A., ÇAKIR G., ERGÜVEN A. T., ERGÜVEN M. H., TEKELİOĞLU Y., & ERKE E. (2015). “Bilinçli Mutfak”, Beta Yayınları: İstanbul.
- KARGİGLİOĞLU, Ş., & AYYILDIZ, S. (2018). “Mutfak Kültürünün Sürdürülebilirliği Bakımından Yöresel Yiyeceklerin Menülerde Yer Alma Düzeyi: Sinop Ölçeğinde Bir Araştırma”. Akademik Sosyal Araştırmalar Dergisi, 6(86): 346-355.
- KAYA, Ş., & SORMAZ, Ü. (2019). “Yiyecek İçecek İşletmelerinde Yöresel Mutfak Uygulamaları: Gaziantep Örneği”. Gastroia: Journal of Gastronomy and Travel Research, 3(2): 304-323.
- KIZILIRMAK, İ., ALBAYRAK, A., & KÜÇÜKALİ, S. (2014). “Yöresel Mutfağın Kırsal Turizm İşletmelerinde Uygulanması: Uzungöl Örneği”. International Journal of Social and Economic Sciences, 4(1): 75-83.
- KIVELA J. & CROTTS J. C. (2005). “Gastronomy Tourism”, Journal of Culinary Science & Technology, 4(2-3): 39-55.
- KORMANN DA SILVA, M., GOULART ROCHA, F. & MORTIMER AMARAL, F. (2015). “Gastronomic Use of Fish in Restaurants of the South of Brazil”, Journal of Culinary Science & Technology, 13: 159-174.
- KYRIAKAKI, A., ZAGKOTSI, S. & TRIHAS, N. (2013). Creating Authentic Gastronomic Experiences For Tourists Through Local Agricultural Products: The ‘Greek Breakfast’ Project. Conference: 5th International Scientific Conference “Tourism Trends and Advances in the 21st Century”, At Rhodes, Greece: 2013.
- LILLIWHITE J. M. & SIMONSEN, J. E. (2014). “Consumer Preferences for Locally Produced Food Ingredient Sourcing in Restaurants”, Journal of Food Product Marketing, 20: 308-324.

- MASSEY, D. (2005). *For space*. London: Sage Publications.
- Mengen Belediyesi. <https://mengen.bel.tr/index.php>
- MİL, B. & DENK E. (2015). Erzurum Mutfağı Yöresel Ürünlerin Otel Restoran Menülerinde Kullanım Düzeyi: Palandöken Örneği. *International Journal of Social and Economic Sciences*, 5(2): 01-07.
- NEBİOĞLU, O. (2018). Turistlerin Yemek Tüketim Davranışları Üzerine Kavramsal Bir Değerlendirme. *Turizm Akademik Dergisi*, 5(1): 124-136.
- NEBİOĞLU, O. (2020). Factors Affecting the Production and Presentation of Local Dishes in Restaurants Operating in Touristic Destinations. *Journal of Culinary Science and Technology*, <https://doi.org/10.1080/15428052.2020.1787286>.
- NUMMEDAL, M., & HALL, C. M. (2008). Local food in tourism: An investigation of the New Zealand South Island's Bed and Breakfast sector's use and perception of local food. *Tourism Review International*, 9(4): 365-378. doi:10.3727/154427206776330571
- ÖZDEMİR B. YILMAZ G. & ÇALIŞKAN O. AYDIN A. (2015). Şeflerin Yerel Yiyeceğe İlişkin Algılamaları ile Yerel Yiyecek Satın Alma Niyetleri Arasındaki İlişki, 16. Ulusal Turizm Kongresi: 418-437.
- ÖZDEMİR, B. & SEYİTOĞLU, F. (2018). Gastronomi ve Turizm Bütünleşmesine Stratejik Yaklaşım: Kuramsal Bir Model Önerisi, 19. Ulusal Turizm Kongresi, 17-21 Ekim 2018, Afyonkarahisar – Türkiye, 404-413.
- ÖZEL, G., YILDIZ, F., & AKBABA, M. (2017). “Yöresel Yemeklerin Restoran Menülerinde Yer Alma Düzeyinin Belirlenmesi: Kilis Mutfağı Örneği”. *Kesit Akademi Dergisi*, 3(11): 351-364.
- POLAT, S. & AY, O. (2016). “Meta-Sentez: Kavramsal Bir Çözümleme”. *Eğitimde Nitel Araştırmalar Dergisi- Journal of Qualitative Research in Education*, 4(1): 52-64. [Online]: <http://www.enadonline.com>
- REYNOLDS, P. C. (1993). “Food and Tourism: Towards and Understanding of Sustainable Culture”, *Journal of Sustainable Tourism*, 1(1): 48-54.
- SHARMA, A., MOON J. & STROHBEHN, C. (2014). “Restaurant's Decision to Purchase Local Foods: Influence of Value Chain Activities”, *International Journal of Hospitality Management*, 39: 130-143.
- SILKES, C. A., CAI, L. A., & LEHTO, X. Y. (2013). “Marketing to the Culinary Tourist”, *Journal of Travel & Tourism Marketing*, 30: 335-349.
- SIMS, R. (2009). “Food, Place and Authenticity: Local Food and the Sustainable Tourism Experience”, *Journal of Sustainable Tourism*, 17(3): 321-336.
- SMITH, S. L. J., & XIAO, H., (2008). “Culinary Tourism Supply Chains: A Preliminary Examination”, *Journal of Travel Research*, 46: 289-299.
- SOLUNOĞLU, A., & NAZİK, M. H. (2018). “Sokak Lezzetlerine İlişkin Tüketici Tercihleri: Gaziantep Örneği”. *Journal of Tourism and Gastronomy Studies*, 6(3): 40-59.



- SPARKS, B. BOWEN J. & KLAG, S. (2003). "Restaurants and the Tourist Market", *International Journal of Contemporary Hospitality Management*, 15(1): 6-13.
- SIMS, R. (2009). "Food, place and authenticity: Local food and the sustainable tourism experience". *Journal of Sustainable Tourism*, 17(3): 321-336. doi:10.1080/09669580802359293
- ŞEN, N., & SİLAHŞÖR, Y. (2018). "Gastronomi Turizmi Kapsamında Erzincan İli Yiyecek İçecek İşletmelerinde Sunulan Yöresel Yemekler Üzerine Bir Araştırma". *Güncel Turizm Araştırmaları Dergisi*, 2(Ek1): 414-429.
- ŞAVKAY, T. (2000). *Osmanlı Mutfağı. Şekerbank: Ankara.*
- TÜFEKÇİ, Ö. K., TÜFEKÇİ, N. & KALKAN, G. (2016). Eğirdir Mutfağının Marka Kimlik Unsurlarının Değerlendirilmesi: Menülere İlişkin Bir İçerik Analizi. *IMUCO – April 21-22, 2016 Antalya, TURKEY*, 218-225.
- WALSH, D., & DOWNE, S. (2005). "Meta-Synthesis Method For Qualitative Research: A Literature Review". *Journal of Advanced Nursing*, 50(2): 204-211.
- WANG, L. W., TRAN, T. T., & NGUYEN, N. T. (2014). "Analyzing factors to improve service quality of local specialties restaurants: A comparison with fast food restaurants in southern Vietnam". *Asian Economic and Financial Review*, 4(11): 1592.
- YAHYAPOUR, S., SHAMIZANJANI, M., & MOSAKHANI, M. (2015). "A conceptual breakdown structure for knowledge management benefits using meta-synthesis method". *Journal of Knowledge Management*, 19(6): 1295-1309.
- YARIŞ, A., & CÖMERT, M. (2015). "Mardin İlindeki Restoranların Yerel Ürün Kullanımındaki Avantaj ve Dezavantajları ile İlgili Algıları". *Uluslararası Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 8(37): 991-998.
- YEŞİLYURT, H., YEŞİLYURT C., GÜLER, O., & ÖZER, S. (2017). Otel İşletmelerinin Menülerinde Yöresel Yemek Kültürünü Yaşatmak: Adıyaman Örneği. *IWACT 2017 International West Asia Congress Of Tourism Research 28 Sept – 01 Oct 2017 Van-Turkey*, 173-183.
- YILDIRIM, O., KARACA, O. B., & ÇAKICI, A. C. (2018). "Yöresel Yemeklere Konaklama ve Yiyecek İçecek İşletmelerinin Menülerinde Yer Verilme Durumu: Adana ve Mersin Bölgesinde Bir Araştırma". *Journal of Tourism and Gastronomy Studies*, 6(4): 376-398.
- YÜKSEL A., & YÜKSEL F., (2002). "Measurement of Tourist Satisfaction with Restaurant Services: A Segment Based Approach", *Journal of Vacation Marketing*, 9: 52-68.
- ZIMMER, L. (2006). "Qualitative Meta-Synthesis: A Question Of Dialoguing With Texts". *Journal of Advanced Nursing*, 53(3): 311-318.

# Analysis of Financial Performance of Foreign Banks Having Branches in Turkey by TOPSIS and ELECTRE Methods

(Research Article)

*Türkiye’de Şube Açan Yabancı Sermayeli Bankaların Finansal Performanslarının TOPSIS ve ELECTRE Yöntemleriyle Analizi*  
Doi: 10.29023/alanyaakademik.871031

**Tunga BOZDOĞAN**

Doç. Dr., Eskişehir Osmangazi Üniversitesi, İİBF., İşletme Bölümü

[tunga.bozdogan26@gmail.com](mailto:tunga.bozdogan26@gmail.com)

Orcid No: 0000-0002-1651-9865

Corresponding author: 0 533 731 30 95

**Alper ODABAŞ**

Doç. Dr., Eskişehir Osmangazi Üniversitesi, Fen Edebiyat Fakültesi, Matematik ve Bilgisayar Bilimleri Bölümü

[aodabas@ogu.edu.tr](mailto:aodabas@ogu.edu.tr)

Orcid No: 0000-0002-4361-3056

**Abdul Haq SHEGIWAL**

Eskişehir Osmangazi Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü

[a.haq1988@live.com](mailto:a.haq1988@live.com)

Orcid No: 0000-0003-0938-2626

**How to cite this article:** Bozdoğan, T., Odabaş, A. & Shegiwal, A. H. (2021). “Analysis of Financial Performance of Foreign Banks Having Branches in Turkey by TOPSIS and ELECTRE Methods”. *Alanya Academic Review*, 5(2), pp.1049-1067.

## ABSTRACT

### Keywords:

Financial Performance, Bank, CAMELS, TOPSIS Method, ELECTRE Method

Jel Classification: D81, G21, M41.

Received: 30.01.2021

Accepted: 26.03.2021

Effective performance evaluation is an important indicator of the success of every business particularly the banking sector. Banks are one of the most fundamental elements of the financial system. The financial structures of banks should be measured and evaluated accurately, the results should be analyzed salubriously and presented to the relevant users. The performance of each bank is evaluated by financial criteria which are ranked according to their financial performance. This is important both for the bank and the decision makers in the banking sector in which it operates. The aim of this study is to evaluate the financial performance of foreign banks having branches in Turkey. In the study, in Turkey four foreign banks having branches and Ziraat Bank with the largest assets were analyzed. The data were obtained from the annual reports of banks between 2014 and 2018. CAMELS criteria were used as financial performance indicators in the study. TOPSIS (Technique for Order Preference by Similarity to Ideal Solution) and ELECTRE (Elimination and Choice Translating Reality) which are multi-criteria decision-making methods were used to evaluate the financial performance of these banks. As a result of the application of these

*methods, financial performance values of banks and success values for each year were found. The results obtained by the analysis made in both methods are presented in a comparative perspective.*

---

## 1. INTRODUCTION

In the journal stated that bank is very ancient institution which contributes towards the development of economy and its treatment as an important service industry in modern world (Nimalathan, 2008: 141). For most businesses, bank is one of the most sources of financing institutions. The banking sector is great importance in terms of national economy. Banks should use their resources effectively and efficiently due to competition in sector. Therefore the performances of banks should be evaluated and measures must be taken in their performances enhancing as a result of evaluation (Çalışkan et al., 2016: 85). It is important for financial information users and every central bank to comprehend the financial performances of banks and financial institutions operating under the specific license issued to them. Therefore, all the banks are required to carry out transparent and sound banking activities and follow the guidelines and regulations set by the regulators or the central bank. It is essential for the central bank and those who run the national economy to evaluate their financial performance because banks enter every corner of the country and have been extending a helping hand in the growth of the economy.

The collective supposition that reinforces a lot of the financial performances research and as well as discussions is enhancing financial performances and shall lead to better functions and activities of organizations (Nimalathan, 2008: 141). Financial performance of a bank is important in comprehensive sense that denotes to the degree to which financial objectives have been accomplished and it a significant aspect in the finance risk management and this process measures results of the policies of bank as well operations in the monetary term. Therefore, it is used to measure overall financial health of a bank over a given period of time and could also be used to make comparison between similar banks in the same industry or in order to compare industries or sector wise in accumulation.

There are different methods, applications and criteria used for evaluating the financial performance of banks. One of them is CAMELS. This rating system was developed in the United States in 1979 as Supervisory Rating System (SRS) that will assist to analyze overall financial situation of banks. On the other hand, the UFIRS which stands for Uniform Financial Institutions Rating System was also developed by the Federal Financial Institutions Examinations Council known as (FFIEC) on November 13, 1979. Initially it began in the United States. However, it has now started to implement worldwide by different banking supervisory regulators with the recommendations of the U.S. Federal Reserves. These ratings are merely open to the top level management in order to avoid possible bankrupt and it is not publically rereleased. Hence, CAMELS stands for C. Capital Adequacy, A. Assets, M. Management Quality, E. Earnings, L. Liquidity and S. Sensitivity to Market Risk (Manju et al., 2017:3).

The main objective of this study is to evaluate the financial performances of foreign banks having branches opened in the Republic of Turkey. Therefore, in this study, firstly CAMELS criteria were determined in order to measure the financial performances of these banks and additional two methods (TOPSIS and ELECTRE) which are multi-criteria decision making techniques were used to evaluate and understand the financial performances of these banks

through the years 2014-2018. Hence, the research is based on the evaluation of the financial performance of five banks. From these banks, four of them are foreign banks with their branches operating in Turkey are Habib Bank, Pakistan, Intesa Sanpaolo Bank, Italy, Societe Generale, France and JPMorgan Chase Bank, U.S.A. According to the data from The Banks Association of Turkey (TBB), total five foreign banks having branches opened in the Republic of Turkey are found. However, the data of Mellat Bank, Iran was not available and as a result, it was excluded from the evaluation process. Therefore, the Ziraat Bank, which is the largest based on assets in Turkey, was included in this study. The results obtained by the analysis made in both TOPSIS and ELECTRE methods are presented in a comparative perspective.

## 2. LITERATURE REVIEW

The Literature research based on the topic is done with the evaluation of financial performance of banks in three parts with CAMELS components, the TOPSIS method and ELECTRE method which were attempted to be summarized in bank performances.

A) These are the summaries on the study on evaluations of financial performances of banks with CAMELS components. Guan, et al. (2019) China, Khatri (2019) and Sangmi et al. (2010) India, Rahman et al. (2018) and Ahsan (2016) Bangladesh, Munir et al. (2017) Indonesia and Malaysia, Rozzani et al. (2013) Malaysia, Mousa (2016) Jordan, Komorowski et al. (2016) Bosnia and Herzegovina, Rostami (2015) Iran, Ibrahim (2015) United Arab Emirates, Kumar et al. (2015) United Arab Emirates, Qatar, Bahrain, Kuwait, Jaffar et al. (2011) Pakistan, Karaca et al. (2018), Şendurur et al. (2018), Karaçor, et al. (2017), Ege, et al. (2015), Karapınar et al. (2015) and Gümüş et al. (2015) these studies have been done over Turkish banks.

B) The summaries provided below are the studies in the performance of banks using TOPSIS method; Sarı, (2020), Kaygusuz, et al. (2020), Bozdoğan, et al. (2018), Anyaechie et al. (2018), Siew et al. (2017), Wanke et al. (2017), Wanke et al. (2016), Dinçer, et al. (2016), Dash (2016), Ghasempour et al. (2016), Li et al. (2014), Amile et al. (2013), Hemmati et al. (2013), Akkoç et al. (2013), Dinçer et al. (2011), Demireli (2010) and Seçme et al. (2009) these studies have been done for the evaluation of banks performances with TOPSIS method.

C) The summaries provided below are the studies in the performance of banks using ELECTRE method; Bayyurt (2013), Dinçer, et al. (2016) and Çağlı, (2011), Kılıç, (2006) tried to evaluate the performances of banks by using ELECTRE Method. In the literature, Chaudhuri et al. (2014) used both TOPSIS, ELECTRE and VIKOR methods to make evaluation in the performances of both public and private banks in India and compared them with the values used by Reserve Bank of India. In the literature research, it is clear that TOPSIS method is used more than ELECTRE method in the studies. Therefore, in this study, both TOPSIS and ELECTRE methods are used together to evaluate the financial performances of these banks.

## 3. EVALUATION OF FINANCIAL PERFORMANCE WITH CAMELS IN BANKS

It is stated that the concept of financial performances as well research into its measurement are well advanced in the management and finance fields. A recent rating system known as

CAMELS is now widely used in order to evaluate the performances of financial institutions, but more particularly banks (Nimalathan, 2008: 142).

The CAMELS system concentrates on the assessment of banking system by examining its financial statements, like the balance sheet and income statement (profit and loss statement). Consequently, it observes the dynamic aspect of the financial institutions (Christopoulos, et al., 2011:12). The performances of banking sector with CAMELS incorporates evaluation and analysis of six very important dimensions of the banking operations. Thus, CAMELS incorporates a set of performance measures that gives a complete comprehensive opinion of the banks based on rates (Kaygusuz, et al., 2020: 75; Rozzani et al., 2013: 40; Nimalathan, 2008: 142; Ghasempour et al., 2016: 54-55; Manju et al., 2017: 3-4).

The basic conceptual view on the financial performances and research into its measurement is very well advanced within the finance and management fields. In a recent well-judged technique known as CAMELS rating system is now used widely for evaluating performance of banks and financial institutions (Nimalathan, 2008: 142).

Following CAMELS components have been used in the evaluation of these banks.

1. C (Capital Adequacy)
2. A (Assets Quality)
3. M (Management Quality)
4. E (Earnings)
5. L (Liquidity Management)
6. S (Sensitivity)

### **3.1. Capital Adequacy**

One of the essential indexes of the bank is capital ratio because it can act as a protector for very potential risk in the bank. With the regard to grown and their future course in general, it is making very important decisions that banking institutions take (Christopoulos, et al., 2011:13).

### **3.2. Assets Quality**

The second component of the CAMELS rating system is asset quality because the major cause for most banks which face bankruptcy is the quality of poor assets and its most significant category is known to be the loan portfolio. Therefore, the greatest risk the bank or financial institution is facing is said to be the risk of loan loss which arise from the delinquent loans of the bank. The bank's official must perform the assessment of asset quality with the help of credit risk management and the evaluation of the quality of loan portfolio with the usage of trend analysis and peer comparison must be carried. It is very difficult to measure the asset quality since it is subject to the work or derivation of the bank's analyst (Grier, 2007: 22).

### **3.3. Management Quality**

The third component of the CAMELS rating system is management quality in the banking sector which ensures bank's survival and growth. The performance of any firm depends on the key to sound management because management efficiency plays an extremely key role in any organization particularly bank or financial institution. Management quality also energizes

the management system and respond quickly to an active and changing environment in the organization (Rahman et al., 2018: 124).

### 3.4. Earnings

The following indicators are being used in the analysis of the Earnings (E) as well as profitability in the CAMELS rating system:

Return on Assets (ROA), Return on Equity (ROE) and Cost to Income Ratio (CIR). In generating revenues, the Return on Assets underlines how profitable the bank assets are while Return on Equity (ROE) reflects the profitability of the bank's capital. Therefore, all the values of the indicators must be intercepted with complete caution because high level will underline high profitability but can underline a low level of capitalization whilst a low level would underline a low level of profitability and a high capitalization like vice-versa (Evans, et al., 2000:7). With the regard to the cost to income ratio expenses, the capacity of the bank will cover its operating expenses from income generated and it is compounded by dividing the operational costs to the operations incomes of the bank.

### 3.5. Liquidity Management

The fifth component of the CAMELS rating system is liquidity. Liquidity which is the most significant component for a financial institution or bank is and it has very significant impact on the bank's financial structure. The liquidity constitutes one of the crucial elements which evaluates the operational performances of a financial institution of bank because it expresses bank's capacity to pay its short term debts and face unexpected withdrawals of depositors. (Roman et al., 2013:706).

### 3.6. Sensitivity

The last component of the CAMELS rating system is Sensitivity to Market Risk which assesses the bank on sensitivity toward market risk examining the extent with potential changes to the interest rates, foreign-currency Exchange risk, selling prices and product purchase, all affect the profits or revenue of the financial institution or bank and as well as the value of its all assets (Christopoulos, et al., 2011:13). Most banks or financial institutions consider these changes in interest rates as a market risk (Ghazavi et al., 2018: 857).

## 4. CAMELS PERFORMANCE EVALUATION

The CAMELS criteria as an indicator in the measurement of financial performance to be used in the analysis below are presented in six groups. There are a total of 15 sub-criteria in six groups and their weights obtained from expert opinions and literature research are presented in Table 1. It is worth noting that when different criteria and different weight ratios are used, the results may vary.

**Table 1. CAMELS Performance Evaluation Indicators and Weight**

NO	INDICATORS	Max/Min	Weight (%)
1	<b>C- Capital Adequacy</b>		
	<b>C1</b> Capital Adequacy Ratio	Max	0.09
	<b>C2</b> Shareholder's Equity/Total Assets	Max	0.07
	<b>C3</b> (Equity - Fixed Assets)/Total Assets	Max	0.07

<b>2</b>	<b>A- Asset Quality</b>			
	<b>A1</b>	Fixed Assets/Total Assets	Max	0.04
	<b>A2</b>	NPL(Gross)/Cash Loans	Min	0.09
	<b>A3</b>	Financial Assets (Net)/Total Assets	Max	0.05
	<b>A4</b>	Total Loans and Advances/Total Assets	Max	0.05
<b>3</b>	<b>M- Management Quality</b>			
	<b>M1</b>	Total Loans/Total Deposits	Max	0.07
	<b>M2</b>	Profit Per Employee (Profit after Tax/No of Employees)	Max	0.06
	<b>M3</b>	Profit Per Branch (Profit after Tax/No of Branch)	Max	0.06
<b>4</b>	<b>E- Earnings</b>			
	<b>E1</b>	Net Profit/Loss / Total Assets	Max	0.08
	<b>E2</b>	Net Profit/Loss / Shareholder's Equity	Max	0.08
<b>5</b>	<b>L- Liquidity Management</b>			
	<b>L1</b>	Liquid Assets / Total Assets	Max	0.06
	<b>L2</b>	Liquid Assets / Short Term Liabilities	Max	0.06
<b>6</b>	<b>S- Sensitivity</b>			
	<b>S1</b>	Net Interest Income/Total Assets	Max	0.07

The data has been obtained from the annual reports of all banks mentioned here. The data which obtained from the annual reports for each year, a total of 15 financial performance criteria were calculated in six groups. For example, the calculation for 2018 is presented in the Appendix. After calculating the ratios, it passed through the application of TOPSIS method.

## 5. EVALUATION OF FINANCIAL PERFORMANCE WITH TOPSIS METHOD

TOPSIS, which is one of the multi-criteria decision making techniques, was initially introduced by Yoon and Hwang for the first time and following the appraisal of surveyors and various operators worldwide. TOPSIS is known as decision making technique. It is, in fact, a goal-based approach for finding alternatives which is closest to ideal solutions. Therefore, in this method, based on ideal solution similarity, options are graded, and if an option is likely more similar to the ideal solutions, then it will have a higher grade. Further, and ideal solution is considered to be the best from any aspect which does not exist in terms of practical so its approximation is hereby attempted.

Fundamentally, if we want to measure similarity of a design or option to one of the ideal or non-ideal levels, then we try to consider the distance of that specific design from the ideal and non- deal levels of solutions (Ghasempour and Salami, 2016:56). It is observed that TOPSIS method is entirely and widely used in various and many fields from the evaluation to the financial performance of technology companies to factory location selection. (Bozdoğan, et al., 2016:482).

The TOPSIS method is performed in 7 steps presented below (Ghasempour et al., 2016:56-57; Akyüz, et al., 2011:77-80).

Step 1. Formation of the decision-matrix; below is the structure of the matrix which can be expressed as given below;

$$A = (a_{ij}) = \begin{pmatrix} a_{11} & a_{12} & \dots & a_{1n} \\ a_{21} & a_{22} & \dots & a_{2n} \\ \vdots & \vdots & \vdots & \vdots \\ a_{m1} & a_{m2} & \dots & a_{mn} \end{pmatrix}$$

where  $a_{ij}$  is the element of the decision matrix for  $i$  the alternative in  $j$  the attribute.

Step 2. With the normalization of decision making matrix  $B = (b_{ij})$ , the following formula is used.

$$b_{ij} = \frac{a_{ij}}{\sqrt{\sum_{k=1}^m a_{kj}^2}}$$

Step 3. In order to construct the weighted normalized decision-matrix, the following formula is used by multiplying the normalized decision matrix and its associated weights.

$$C = (c_{ij}) = \begin{pmatrix} w_1 b_{11} & w_2 b_{12} & \dots & w_n b_{1n} \\ w_1 b_{21} & w_2 b_{22} & \dots & w_n b_{2n} \\ \vdots & \vdots & \vdots & \vdots \\ w_1 b_{m1} & w_2 b_{m2} & \dots & w_n b_{mn} \end{pmatrix}$$

$$\sum_{i=1}^n w_i = 1,$$

Step 4. In order to determine the positive ideal solution  $C^+$  and as well as negative ideal solution  $C^-$ , the following formula is used.

$$C^+ = (c_1^+, c_2^+, \dots, c_n^+) = \left( \left( \max_i c_{ij} \mid j \in I \right), \left( \min_i c_{ij} \mid j \in J \right) \right)$$

$$C^- = (c_1^-, c_2^-, \dots, c_n^-) = \left( \left( \min_i c_{ij} \mid j \in I \right), \left( \max_i c_{ij} \mid j \in J \right) \right)$$

Step 5. In this step, calculate the separation measures and the separation of each alternative from one of the positive ideals is provided below:



$$d_i^+ = \sqrt{\sum_{j=1}^n (c_{ij} - c_j^+)^2} \quad i = 1, 2, \dots, m$$

Likewise, the separation of every alternative is given below from the negative ideal.

$$d_i^- = \sqrt{\sum_{j=1}^n (c_{ij} - c_j^-)^2} \quad i = 1, 2, \dots, m$$

Step 6. With the below formula, relative closeness to the ideal solution shall be calculated as given below:

$$e_i^+ = \frac{d_i^-}{d_i^- + d_i^+}$$

Step 7. In the last step, rank the preference order.

The results obtained with the TOPSIS method for each bank for 2014-2018 are shown in Table 2 below.

**Table 2. Annual results of TOPSIS method**

Banks	2014	2015	2016	2017	2018
<b>Ziraat Bank(ZB)-TURKEY</b>	0.609296	0.607668	0.612786	0.659596	0.639653
<b>Habib Bank(HB)-PAKISTAN</b>	0.474324	0.464458	0.453458	0.393824	0.404503
<b>Intesa Sanpaolo Bank(ISB)-ITALY</b>	0.29814	0.297152	0.274256	0.323568	0.340536
<b>Societe Generale(SB)-FRANCE</b>	0.319195	0.324737	0.306957	0.328702	0.344637
<b>JPMorgan Chase Bank(JPM)-USA</b>	0.397914	0.405137	0.391564	0.437396	0.459734

Considering the results of the TOPSIS method in Table 2, the bank with the highest value indicates the bank with the highest performance. As a result, based on the financial performance, values of banks in all years, the Ziraat Bank has the highest financial performance compared to other banks as it is shown in the table above. In five years, the Ziraat Bank had the highest performance in 2017 (0.659596) and Intesa Sanpaolo Bank had in 2016 with the lowest performance (0.272566).

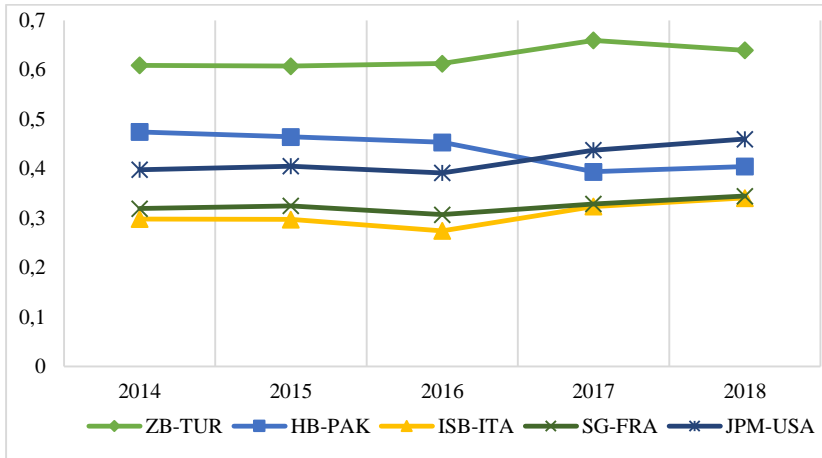
The results presented in the table below 3 indicates the five-year average results of the values which were obtained by the application of TOPSIS method.

**Table 3. TOPSIS results based on 5-Year Average**

Banks	2014-2018	Rank
<b>ZB-TUR</b>	0.6175163	1
<b>HB-PAK</b>	0.4449709	2
<b>ISB-ITA</b>	0.3045142	5
<b>SG-FRA</b>	0.3244712	4
<b>JPM-USA</b>	0.4145306	3

In all years, the Ziraat Bank ranked first with the average value of (0.6175163) compared to the other banks average financial performance values, whilst, Intesa Sanpaolo Bank (0.3045142) indicated the lowest performance.

In Figure 1, banks' financial performance trends are presented below;



**Figure 1. Financial performance trend by years**

In Figure 1, it is observed that the performance of Ziraat Bank, which has the highest financial performance, has a general increase on average in 5 years. However, there has been a decrease only in 2018 compared to 2017. Another bank that has shown an increase in its financial performance on a yearly basis is JPMorgan Chase Bank. This bank increased its financial performance especially after 2016. In the flow trend of Habib Bank, it is seen that there is a general decline and a significant decrease in financial performance especially after 2016.

According to ranking among the foreign banks having opened branches in Turkey between 2014-2016 years ahead, while the Habib Bank lost this advantage in 2017 and 2018 and after 2016, Habib Bank, JPMorgan Chase Bank, has surpassed. This situation is also observed after the increase in the performance of JPMorgan Chase Bank after 2016.

In general when the performance trends of the banks are analyzed, it is observed that ranks of the banks have not changed. This situation changed only in 2017. In 2017, JPMorgan Chase Bank moved from the 3<sup>rd</sup> place to the 2<sup>nd</sup>, while it dropped from the 2<sup>nd</sup> to the 3<sup>rd</sup> in Habib Bank.

## **6. EVALUATION OF FINANCIAL PERFORMANCE WITH ELECTRE METHOD**

The ELECTRE method, whose acronym stands for **EL**imination and **Choice** **E**xpressing **RE**ality, was initially introduced by Benayoun, Roy and Sussman (1966) and Roy (1968). The first idea concerning its concordance, discordance and outranking concepts originates from real world applications. Hence, it also usage concordance and discordance guides in order to analyze outranking relations among other alternatives. Therefore, ELECTRE method has been implemented to problems in many areas consisting environment, energy, finance,

water management, project selection and decision analysis (Ming-Che Wu and Ting-Yu Chen, 2011:12319).

Based on the concept of ranking through pairwise comparison between alternative on appropriate criteria, the Multi Criteria Decisions Making ELECTRE method is used and the alternative is supposed to dominate other alternatives whether one or more criteria exceed and becomes equal to the remaining criteria. In order to reduce the number of alternative with a set of alternatives, the basic method of ELECTRE is used which is a sequential procedure that do not dominate. In order to find the best alternative of all criteria, the ELECTRE method requires a weighted knowledge. Below given problem-solving seven steps with ELECTRE method (Yanie, et al., 2018:2).

*Step 1. Below is the formula of normalization of Decision Matrix:*

$$b_{ij} = \frac{a_{ij}}{\sqrt{\sum_{k=1}^m a_{kj}^2}}$$

*Step 2. With the usage of below formula, Normalized Decision Matrix is weighted:*

$$C = (c_{ij}) = \begin{pmatrix} w_1 b_{11} & w_2 b_{12} & \dots & w_n b_{1n} \\ w_1 b_{21} & w_2 b_{22} & \dots & w_n b_{2n} \\ \vdots & \vdots & \vdots & \vdots \\ w_1 b_{m1} & w_2 b_{m2} & \dots & w_n b_{mn} \end{pmatrix}$$

$$\sum_{i=1}^n w_i = 1,$$

*Step 3. Determine concordance and discordance set by using function below:*

$$C_{kl} = \{j, c_{kj} \geq c_{lj}\}, \text{ for } j = 1, 2, 3, \dots, n$$

$$D_{kl} = \{j, c_{kj} < c_{lj}\}, \text{ for } j = 1, 2, 3, \dots, n$$

*Step 4. Concordance (E) and discordance matrix (F) should be calculated, for the first function of concordance matrix as well as for the second discordance matrix:*

$$e_{kl} = \sum_{j \in C_{kl}} w_j$$

$$f_{kl} = \frac{\max_{j \in D_{kl}} |c_{kj} - c_{lj}|}{\max_{j \in J} |c_{kj} - c_{lj}|}$$

Step 5. The dominant concordance matrix  $G = (g_{kl})$  is formed as

$$g_{kl} = \begin{cases} 1 & \text{if } e_{kl} \geq \underline{e} \\ 0 & \text{if } e_{kl} < \underline{e} \end{cases}, i, k \in \{1, 2, 3, \dots, m\}$$

$\underline{e}$  represents the average of dominant matrix elements, by using formula below:

$$\underline{e} = \frac{1}{m(m-1)} \sum_{k=1}^m \sum_{l=1}^m e_{kl}$$

The dominant discordance matrix  $H = (h_{kl})$  is computed by

$$h_{kl} = \begin{cases} 1 & \text{if } f_{kl} < \underline{f} \\ 0 & \text{if } f_{kl} \geq \underline{f} \end{cases}, i, k \in \{1, 2, 3, \dots, m\}$$

$\underline{f}$  indicates the average of dominant matrix elements, by using formula below:

$$\underline{f} = \frac{1}{m(m-1)} \sum_{k=1}^m \sum_{l=1}^m f_{kl}$$

Step 6. In order to determine the aggregate matrix dominance, the next step is specify dominance aggregate matrix (P) with the usage of multiplication between matrix elements G with H as the function is given below:

$$p_{kl} = g_{kl} \times h_{kl}$$

Step 7. When the less favorable alternative is eliminated, it gives the order of selection of each alternative while  $p_{kl} = 1$  when  $p_{kl}$  at least then one  $p_{kl} = 1$  could be eliminated; therefore, to dominate other options, this is the best alternative.

By examining the rows and columns of the total dominance matrix, the advantages among the alternatives are indicated with the help of shapes in which alternatives are considered as node and the superiorities as arrow sign (vertex). For example, between the three alternatives such as, A, B and as well as C, as shown in the Figure 2 below, direction of the arrows indicates the bilateral superiority. According to superiority, the node (A) from which the arrow exits is interpreted as the superiority of the node (B) it enters. There is no arrow between the nodes that does not have any superiority between each other. Accordingly, it is interpreted as "While A has superiority over B and B has superiority over C no superiority relation between A and C alternatives".

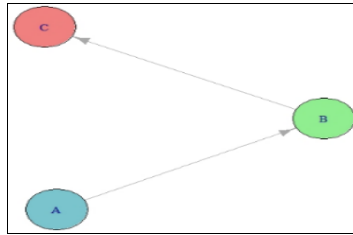


Figure 2. Bilateral superiority graphs

In the below Table 4, the results for the application of ELECTRE method Bilateral Superiority Graphs are shown below;

Table 4. Results of the ELECTRE method by years and Bilateral Superiority Graphs

Banks 2018	Concordance	Discordance	Concordance Rank	Discordance Rank	Average Rank	2018-Bilateral Superiority Graphs
ZB-TUR	1.5532	-2.57228	1	1	1	
HB-PAK	-0.4268	0.802861	4	3	3.5	
ISB-ITA	-0.226	1.409827	3	4	3.5	
SG-FRA	-1.3292	1.666453	5	5	5	
JPM-USA	0.4288	-1.30686	2	2	2	
Banks 2017	Concordance	Discordance	Concordance Rank	Discordance Rank	Average Rank	2017-Bilateral Superiority Graphs
ZB-TUR	1.5964	-2.69251	1	1	1	
HB-PAK	-0.3468	0.776887	4	3	3.5	
ISB-ITA	0.009	1.571189	3	4	3.5	
SG-FRA	-1.6874	1.678975	5	5	5	
JPM-USA	0.4288	-1.33454	2	2	2	
Banks 2016	Concordance	Discordance	Concordance Rank	Discordance Rank	Average Rank	2016-Bilateral Superiority Graphs
ZB-TUR	1.7142	-2.95894	1	1	1	
HB-PAK	0.4312	0.557111	2	3	2.5	
ISB-ITA	-0.977	1.92232	4	5	4.5	
SG-FRA	-1.2772	1.45264	5	4	4.5	
JPM-USA	0.1088	-0.97313	3	2	2.5	
Banks 2015	Concordance	Discordance	Concordance Rank	Discordance Rank	Average Rank	2015-Bilateral Superiority Graphs
ZB-TUR	1.7546	-3.05044	1	1	1	
HB-PAK	0.8232	0.701821	2	3	2.5	

ISB-ITA	-1.1132	1.746352	4	5	4.5	
SG-FRA	-1.3894	1.610105	5	4	4.5	
JPM-USA	-0.0752	-1.00784	3	2	2.5	
Banks 2014	Concordance	Discordance	Concordance Rank	Discordance Rank	Average Rank	2014-Bilateral Superiority Graphs
ZB-TUR	2.2266	-3.10553	1	1	1	
HB-PAK	1.0596	0.685095	2	3	2.5	
ISB-ITA	-1.2908	1.529361	4	4	4	
SG-FRA	-1.6718	1.76719	5	5	5	
JPM-USA	-0.3236	-0.87612	3	2	2.5	

In Table 4, average rank values indicate the success order. Halfway values, for example, (2.5) indicates that it is neither 1st nor 3rd. For instance, JPMorgan Chase Bank received the value of 2.5, indicating the average of 1st and 3rd place three times in 2014, 2015 and 2016. Every year, Ziraat Bank became the first with the highest performance based on average rank values. In summary, the average order values taken by the foreign banks having opened branches in Turkey are as followings:

Habib Bank has taken the series ranking value 3 times 2,5 and 2 times 3.5.

Intesa Sanpaolo Bank has taken the series ranking value 2 times 3.5, 2 times 4.5 and 1 time 4. Societe Generale Bank has taken series the ranking value 2 times 4.5 and 3 times 5 accordingly.

JPMorgan Chase Bank has taken the ranking value 2 times 2 and 3 times 2.5.

The table 5 below, presents the ELECTRE method, average performance results for 2014-2018 and the Bilateral Superiority Graph for 5 years.

**Table 5. ELECTRE Method Results Based on 5-Year Average and Bilateral Superiority Graph**

BANKS 2014-2018	Concordance	Discordance	Concordance Rank	Discordance Rank	Average Rank	Bilateral Superiority Graph
ZB-TUR	1.8982	2.9720491	1	1	1	
HB-PAK	0.2932	0.7291368	2	3	2.5	
ISB-ITA	-0.775	1.6488779	4	5	4.5	
SG-FRA	-1.3412	1.6427846	5	4	4.5	
JPM-USA	-0.0752	1.0487502	3	2	2.5	

In Table 5, according to the ELECTRE method results based on financial performance ranking of 5-year Average, Ziraat Bank ranked 1<sup>st</sup>, Habib Bank and JPMorgan Chase Bank have taken the average rank of 2.5, which is the 2<sup>nd</sup> and 3<sup>rd</sup>, Intesa Sanpaolo Bank and Societe

Generale Bank also have taken the average of 4.5, which is the 4<sup>th</sup> and 5<sup>th</sup> rank. While noticing at the Bilateral Superiority Graph for 5 years, the direction of the arrow marks indicates the bilateral superiority relationship and shows the superiority of the bank from which the arrow originates to the bank where the arrow indicates. There is no arrow sign among the banks that do not have a bilateral superiority relationship between them. According to this, the arrow signs from Ziraat Bank to all banks indicates that this bank has a superiority relationship with all other banks and the direction of the arrow signs shows that these banks have higher performance than all of them. While observing other banks, for example, JPMorgan Chase Bank, which received the same average rank (2.5), does not have a bilateral superiority relationship with Habib Bank, but it is in a bilateral superiority relationship with Intesa Sanpaolo Bank and Societe Generale Banks and which is higher than the two of them. Therefore, it appears to have been performed. It is also observed that Intesa Sanpaolo Bank and Societe Generale banks do not have bilateral superiority relations with each other.

## 7. CONCLUSION

Banks are the leading institutions in the general economy. Analysis of the financial performance of banks with scientific methods and continuous evaluation is very important for all information about banks, users and all decision makers directing the country's economy. Banks which have accurate and reliable information about their financial performance can be managed both soundly and fulfill their desired functions in the general economy.

It can be stated that the results of financial performance are generally similar in both methods. While the financial performance ranks and development of the banks are presented in the TOPSIS method over a five-year period, in the ELECTRE method, together with the performance rankings of the banks, their bilateral advantages and affiliations are presented with graphics. In this regard, it is possible to make analysis and evaluations with more detailed and various perspectives. When the results of both methods are analyzed, it has been observed that the Ziraat Bank has the highest financial performance. According to the results of 5 years average financial performance values in TOPSIS method, Ziraat Bank, which has the highest financial performance, is followed by Habib Bank is ranked 2<sup>nd</sup>, JPMorgan Chase Bank is ranked 3<sup>rd</sup>, Societe Generale Bank is ranked 4<sup>th</sup> and Intesa Sanpaolo Bank is ranked 5<sup>th</sup>.

In the ELECTRE method, Habib Bank and JPMorgan Chase Bank, having the same 2.5 value, follow Ziraat Bank. These banks are followed by Societe Generale Bank and Intesa Sanpaolo Bank, which have the same 4.5 value. In the ELECTRE method, bilateral superiority graphs are also presented to consider the superiority relations between banks and how and in which direction these relations are presented. In the ELECTRE method, the arrow signs from the Ziraat Bank to all other banks indicates the bilateral superiority relationship with these banks while at the same time showing that it has higher financial performance than other banks. However, JPMorgan Chase Bank has bilateral superiority relations both to Societe Generale Bank and Intesa Sanpaolo Bank, but Habib Bank does not have a superiority relationship. Likewise, in the ELECTRE method, it is observed in the bilateral superiority graph that there is no superiority relationship between Habib Bank and JPMorgan Chase Bank which shares the same order with 2.5 values. The same relation can also be seen between Intesa Sanpaolo Bank and Societe Generale Banks. Similar studies on financial performance in different sectors can be conducted using different criteria in the methods.

**REFERENCES**

- AHSAN, M. K. (2016). "Measuring Financial Performance Based on CAMEL: A Study on Selected Islamic Banks in Bangladesh", *Asian Business Review*, 6(1): 47-56.
- AKKOÇ, S. and VATANSEVER, K. (2013). "Fuzzy Performance Evaluation with AHP and TOPSIS Methods: Evidence from Turkish Banking Sector after the Global Financial Crisis", *Eurasian Journal of Business and Economics*, 6 (11): 53-74.
- AKYÜZ, Y., BOZDOĞAN, T. and HANTEKİN, E. (2011). "TOPSIS Yöntemiyle Finansal Performansın Değerlendirilmesi ve Bir Uygulama", *Afyon Kocatepe Üniversitesi İİBF. Dergisi*, 13(1): 73-92.
- AMILE, M. MAEDEH, S. and POORHOSSEIN, M. (2013). "Performance Evaluation of Banks Using Fuzzy AHP and TOPSIS, Case Study: State-Owned Banks, Partially Private and Private Banks in Iran", *Caspian Journal of Applied Sciences Research*, 2(3): 128-138.
- ANYAECHE, C. and IGHRAVWE, D. (2018). "A Framework for Evaluating the Performance of Automated Teller Machine in Banking Industries: A Queuing Model-Cum-TOPSIS Approach", *Accounting*, 4(2): 53-62.
- BAYYURT, N. (2013). "Ownership Effect on Bank's Performance: Multi Criteria Decision Making Approaches on Foreign and Domestic Turkish Banks". *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 99: 919-928.
- BOZDOĞAN, T., ERSOY, B. and KAYGUSUZ, M., (2018). "CAMELS Değerlendirme Sistemiyle Katılım Bankalarının Finansal Performanslarının TOPSIS Yöntemiyle Analizi", *Journal of Social and Humanities Sciences Research*, 5(30): 4309-4323.
- BOZDOĞAN, T., TAYYAR, N. and ÖNER, Ş. (2016), "Yeni Kamu Mali Yönetim Anlayışı Perspektifinde Türkiye'de Kamu Kurumları Mali Performanslarının AHP ve TOPSIS Yöntemleriyle Değerlendirilmesi", *Muhasebe Bilim Dünyası Dergisi*, 18 (2): 477-514.
- CHAUDHURI, T. and GHOSH, I. (2014). Application of Multi-Criteria Decision Making Models in Regulatory Evaluation of Commercial Banks in India and its Consistency with Public Perception. (01.08.2019) <https://ssrn.com/abstract=2546647> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2546647>
- CHRISTOPOULOS, APOSTOLOS G., MYLONAKISI J., DIKTAPANIDIS, P. (2011). "Could Lehman Brothers' Collapse Be Anticipated? An Examination Using CAMELS Rating System", *International Business Research*, 4(2): 11-19.
- ÇAĞIL, G. (2011). "2008 Küresel Kriz Sürecinde Türk Bankacılık Sektörünün Finansal Performansının ELECTRE Yöntemi ile Analizi", *Maliye Finans Yazıları*, 25(93): 59-86.
- ÇALIŞKAN, E. and EREN, T. (2016). "Bankaların Performanslarının Çok Kriterli Karar Verme Yöntemiyle Değerlendirilmesi", *Ordu Üniversitesi, Bil. Tek. Dergisi*, 6(2): 85-107.
- DASH, M. (2016), "Banking Performance Measurement for Indian Banks Using AHP and TOPSIS", *International Journal of Banking and Finance (IIJBF)*, 12(2): 63-76.



- DEMIRELİ, E. (2010). "TOPSIS Çok Kriterli Karar Verme Sistemi: Türkiye'deki Kamu Bankaları Üzerine Bir Uygulama", *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, 5(1): 101-112.
- DİNÇER, H. and GÖRENER, A. (2011). "Performance Evaluation Using AHP-VIKOR and AHP-TOPSIS Approaches: The Case of Service Sector", *Sigma Journal of Engineering and Natural Sciences*, 29(3): 244-260.
- DİNÇER, H., HACIOĞLU, Ü. and YÜKSEL, S. (2016). "Managerial and Market-Based Appraisal of Agriculture Banking Using ANP and ELECTRE Method". *Management and Organizational Studies*, 3(3): 29.
- DİNÇER, H., YÜKSEL, S., and KARTAL, M. T. (2016). "Evaluating the Corporate Governance Based on Performance of Participation Banks in Turkey with the House of Quality Using an Integrated Hesitant Fuzzy MCDM", *BDDK, Bankacılık ve Finansal Piyasalar*, 10(1): 9-33.
- EGE, İ., TOPALOĞLU, E. E. and KARAKOZAK, Ö. (2015). "CAMELS Performans Değerleme Modeli: Türkiye' deki Mevduat Bankaları Üzerine Ampirik Bir Uygulama", *Niğde Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 8(4): 109-126.
- EVANS, O., ALFREDO M. L., MAHINDER G. and PAUL H., (2000). *Macroeprudential Indicators of Financial System Soundness*, IMF Occasional Paper, No. 192, 7.
- GHASEMPOUR, SHIVA, SALAMI, and MOHAMADJAVAD, (2016). "Ranking Iranian Private Banks Based-on The CAMELS Model Using The AHP Hybrid Approach and TOPSIS", *International Journal of Academic Research in Accounting, Finance and Management Sciences*, 6(4): 52-62.
- GHAZAVI, M. and BAYRAKTAR, S., (2016). "Performance Analysis of Banks in Turkey Using-CAMELS Approach Case Study: Six Turkish Banks During 2005 to 2016", *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 10(2): 847-874.
- GUAN, F., LIU, C., XIE, F. and CHEN, H. (2019). "Evaluation of the Competitiveness of China's Commercial Banks Based on the CAMELS Evaluation System", *Sustainability*, 11(6), 1791.
- GÜMÜŞ, F.B. and NALBANTOĞLU, Ö. (2015). "Türk Bankacılık Sektörünün CAMELS Analizi Yöntemiyle 2002-2013 Yılları Arasında Performans Analizi", *AKÜ İİBF Dergisi*, 17(2): 83-106.
- HEMMATI, M., DALGHANDI, S. and NAZARI, H. (2013). "Measuring Relative Performance Of Banking Industry Using a DEA and TOPSIS", *Management Science Letters*, 3(2): 499-504.
- İBRAHİM, M. (2015). "A Comparative Study Of Financial Performance Between Conventional And Islamic Banking in United Arab Emirates". *International Journal of Economics and Financial Issues*, 5(4): 868-874.
- GRIER, W.A. (2007). *Credit Analysis of Financial Institutions*, 2nd ed. Euromoney Institution Investor Plc., 22-27.

- JAFFAR, M. and MANARVI, I. (2011). "Performance comparison of Islamic and Conventional banks in Pakistan". *Global Journal of Management and Business Research*, 11(1): 61-66.
- KARACA, S. S. and ERDOĞAN, S. (2018). "Türk Bankacılık Sektörünün 2009-2016 Dönemi CAMELS Derecelendirme Sistemi ile Performans Analizi", *Uluslararası Yönetim Eğitim ve Ekonomik Perspektifler Dergisi*, 6(3): 23-39.
- KARAÇOR, Z. Ö., MANGIR, F., KODAZ, Ş. S. and KARTAL, M. (2017). "Kamusal ve Özel Sermayeli-Bankaların CAMELS Performans Analizi: Türkiye Örneği", *İstanbul Gelişim Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 4(2): 47-65
- KARAPINAR, A. and DOĞAN, I. C. (2015). "An Analysis on the Performance of the Participation Banks in Turkey", *Accounting and Finance Research*, 4(2): 24-33.
- KAYGUSUZ, M., ERSOY, B. and BOZDOĞAN, T. (2020). "CAMELS Değerlendirme Sistemiyle Bankaların Finansal Performanslarının TOPSIS Yöntemiyle Analizi", *İnsan ve Toplum Bilimleri Araştırmaları Dergisi*, 9(1): 67-95.
- KHATRI, K. D., (2019). "CAMELS Rating System for Banks a Magnifying lens an Empirical Study in India", *International Journal of Tourism and Hotel Business Management*, 1(1): 15-27.
- KILIÇ, S.B. (2006). "Türk Bankacılık Sistemi için Çok Kriterli Karar Alma Analizine Dayalı Bir Erken Uyarı Modelinin Tahmini", *ODTÜ Gelişme Dergisi*, 33: 117-154.
- KOMOROWSKI, R. and KUBISZEWSKA, K. (2016). "An Assessment of Islamic Banking in Bosnia and Herzegovina A Comparative Analysis Using the CAMELS Approach", *Ekonomia Miğdzynarodowa*, 16: 367-387.
- KUMAR, V. and SAYANI, H. (2015). "Application of CAMEL model on the GCC Islamic Banks: 2008-2014". *Journal of Islamic Banking and Finance*, 3(2): 1-14.
- LI, C. and YE, C. (2014). *Comprehensive Evaluation of The Operating Performance for Commercial Banks in China Based on Improved TOPSIS*, in 2014 International Conference on-Global Economy, Commerce and Service Science (GECSS-14), Atlantis Press, 17-21
- MANJU, R.B. and KUMAR, A.M., (2017). "Adequacy of CAMELS Rating System in Measuring the Efficiency of Banking Industry: A Retrospect", *International Journal of Research in Arts and Science*, 3: 3-6.
- MING-CHE, W. and TING-YU, C. (2011). "The ELECTRE Multicriteria Analysis Approach Based-on Atanassov's Intuitionistic Fuzzy Sets", *Expert Systems with Applications*, 38: 12318-12327.
- MOUSA, T. A. (2016). "Measuring Financial Performance Based on CAMEL Rating Model on Islamic Banks in Jordan", *Journal of Advanced Social Research*, 6(11): 1-10.
- MUNIR, M. B. and BUSTAMAM, U. S. A. (2017). "CAMEL Ratio on Profitability Banking Performance (Malaysia versus Indonesia)". *International Journal of Management, Innovation & Entrepreneurial Research*, 3(1): 30-39.

- NIMALATHASAN, B., (2008). "A Comparative Study of Financial Performance of Banking Sector in Bangladesh -An application of CAMELS Rating System", *Annals of University of Bucharest, Economic and Administrative Series*, No. 2: 141-152.
- RAHMAN, Z. and ISLAM, Z. (2018). "Use of CAMEL Rating Framework: A Comparative Performance Evaluation of Selected Bangladeshi Private Commercial Banks", *International Journal of Economics and Finance*, 10(1): 120-128.
- REŞATOĞLU, G. N. (2007). "Financial Ratios and the Probabilistic Prediction of Bank Failure in North Cyprus", *European Journal of Scientific Research*, 18(2): 191-200.
- ROMAN, A. and ŞARGU A.C. (2013). "Analysing the Financial Soundness of the Commercial Banks in Romania: An Approach Based on the Camels Framework", *Procedia Economics and Finance* 6: 706.
- ROSTAMI, M. (2015). "CAMELS Analysis in Banking Industry", *Global Journal of Engineering Science and Research Management*, 2(11): 10-26.
- ROZZANI, N. and RAHMAN, R. A. (2013). "CAMELS and Performance Evaluation of Banks in Malaysia: Conventional versus Islamic", *Journal of Islamic Finance and Business Research*, 2(1): 36-45.
- SANGMI, M. U. D. and TABASSUM, N. (2010). "Analyzing Financial Performance of Commercial Banks in India: Application of CAMEL model", *Pakistan Journal of Commerce and Social Sciences*, 4(1): 40-55.
- SARI, T. (2020). "Banka Performans Ölçümünde TOPSIS ve PROMETHEE Yöntemlerinin Karşılaştırılması", *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 34(1): 103-122.
- SEÇME, N. Y., BAYRAKDAROĞLU, A. and KAHRAMAN, C. (2009). "Fuzzy Performance Evaluation in Turkish Banking Sector Using Analytic Hierarchy Process and TOPSIS", *Expert Systems With Applications*, 36(9): 11699-11709.
- SIEW, L. W., FAI, L. K. and HOE, L. W. (2017). "Evaluation On The Financial Performance Of The Malaysian Banks With TOPSIS Model", *American Journal of Service Science and Management*, 4(2): 11-16.
- ŞENDURUR, U. and TEMELLİ, F. (2018). "CAMEL Derecelendirme Modeli Yardımı ile Türkiye’de Faaliyet Gösteren Geleneksel Bankalar ve Katılım Bankalarının Karşılaştırmalı Analizi", *Ulakbilge*, 6(23): 1-18.
- WANKE, P., AZAD, M. A. K., and BARROS, C. P. (2016). "Predicting efficiency in Malaysian Islamic banks: A two-stage TOPSIS and neural networks approach". *Research in International Business and Finance*, 36: 485-498.
- WANKE, P., HASSAN, M. K. and GAVIAO, L. O. (2017). "Islamic Banking and Performance in The Asian Banking Industry: A TOPSIS Approach with Probabilistic Weights", *International Journal of Business and Society*, 18(SI): 129-150.
- YANIE, A., ABDURROZAQ, H., ISHAK, I., MARSONO, M., LUBIS, S., NURMALINI, N., MESRAN, M., NASUTION, S.D., ROBBI R., NURDIYANTO H. and AHMAR, A.S., (2018). *Web Based Application for Decision Support System with ELECTRE*

Method, 2nd International Conference on Statistics, Mathematics, Teaching, & Research IOP Publishing, IOP Conf. Series: Journal of Physics: Conf. Series 1028, 1-10.

[www.chase.com](http://www.chase.com)

[www.group.intesasanpaolo.com](http://www.group.intesasanpaolo.com)

[www.hbl.com](http://www.hbl.com)

[www.societegenerale.com](http://www.societegenerale.com)

[www.tbb.org.tr/en/modules/banka-bilgileri/banka\\_sube\\_bilgileri.asp](http://www.tbb.org.tr/en/modules/banka-bilgileri/banka_sube_bilgileri.asp)

[www.ziraatbank.com](http://www.ziraatbank.com)

#### Appendix. 2018 Year Data (as an example)

Bank	C- 1	C- 2	C- 3	A- 1	A- 2	A- 3	A- 4	M- 1	M- 2	M- 3	E- 1	E- 2	L- 1	L- 2	S- 1
	Max	Max	Max	Max	Min	Max	Max	Max	Max	Max	Max	Max	Max	Max	Max
ZB-TURKEY	14.8	10.7	12.8	0.009	2	0.08	0.69	112.3	0.27	1	1.6	15.2	8.6	10.3	0.04
HB-PAKISTAN	16.2	0.06	-21.11	21.17	7	65.84	0.35	0.5	0.61	7.13	0.4	7.1	123.3	0.13	0.02
ISB-ITALY	16.5	0.06	0.04	0.02	1.8	0.14	0.49	0.94	0.04	0.76	0.5	8.8	0.22	0.27	0.009
SG-FRANCE	16.5	0.05	0.02	0.02	0.12	0.32	0.0002	0.97	0.02	0.65	0.002	7.1	1.32	1.54	0.002
JPM-USA	15.5	0.09	-0.002	0.09	0.005	2.33	0.37	67	0.12	6.44	1.24	13	0.0002	0.007	0.01

# The Mediating Role of Organizational Citizenship Behavior and Voice Behavior in the Relationship Between Proactive Personality and Job Performance

(Research Article)

*Proaktif Kişilik ve İş Performansı Arasındaki İlişkide Örgütsel Vatandaşlık Davranışı ve Seslilik Davranışının Aracı Rolü*

Doi: 10.29023/alanyaakademik.825464

**Süleyman Cem BOZDOĞAN**

Öğr. Gör. Dr., Osmaniye Korkut Ata Üniversitesi, Bahçe MYO, Yönetim ve Organizasyon Bölümü

cembozdogan@osmaniye.edu.tr

Orcid No: 0000-0001-7844-9973

**How to cite this article:** Bozdoğan, S.C. (2021). "The Mediating Role of Organizational Citizenship Behavior and Voice Behavior in the Relationship Between Proactive Personality and Job Performance". *Alanya Academic Review*, 5(2), pp.1069-1085.

## ABSTRACT

### Keywords:

Proactive Personality,  
Organizational  
Citizenship Behavior,  
Voice Behavior,  
Job Performance.

Received: 13.11.2020

Accepted: 22.04.2021

This study aims to evaluate the mediating role of organizational citizenship behavior on the impact of proactive personality on job performance as well as the mediating impact of employee voice behavior on the effect of proactive personality on organizational citizenship behavior. The statistical population of this study included 447 private hospital employees. Data was analyzed by structural equation method using SPSS AMOS program. The mediation functions were calculated using a process macro. As a result of the study, it was discovered that proactive personality has a positive effect on job performance, with organizational citizenship actions acting as a mediating factor. In addition, it has been found that proactive personality has a positive effect on organizational citizenship behavior and in this relationship employee voice behavior has a mediating role.

## 1. INTRODUCTION

The idea that the market is changing every day as a result of globalization, and that there are inventions that can make life simpler, has pushed companies to keep up with this transition, to closely track technology and advances, and for their workers to reach the best quality of job performance in terms of continuity. The competitive and challenging business environment of our time requires employees to do more than fulfill their responsibilities. High performance on work that needs to be done beyond the job description – including using projected problems and opportunities – means "being proactive". For this reason, it has become necessary for organizations for employees to take individual initiatives and act proactively. Study focuses on the relationship between the proactive personality trait and job performance. Proactive personality, as described by Bateman and Crant (1993), is characterized by taking initiative and finding opportunities. Both proactive personality and organizational citizenship

behaviour (OCB) are concerned with actions that go beyond direct task requirements; both contribute implicitly to overall organizational performance (Frese, Kring, Soose, & Zempel, 1996). Employees with strong proactive personality are more likely to make recommendations in order to identify an obstacle or change a situation. As a result, people with a strong proactive attitude are more likely to partake in voice behavior (LePine & Van Dyne, 1998).

Both the personality characteristics and personal performance of the personnel employed in the sector towards the organization in which they are already working are of great importance both in terms of the profitability of the organization and in terms of the unitary development of the sector. The aim of the study is to contribute health institutions, to emphasize the importance of the proactive personalities of employees for health institutions and to increase the individual business performance of employees and make a contribution to the academic community conducting research in this field. In this study several contributions are aimed to make to the literature. Firstly, it is proposed that proactive personality would enhance Employee performance and OCB will mediate this relationship. Secondly, it is proposed that proactive personality would enhance OCB and voice behavior will mediate this relationship.

## 2. LITERATURE REVIEW

Proactive personality is a trait that constantly engages the individual in order to achieve the desired change (Kale, 2019: 145). According to Fuller and Marler (2009: 331) The dispositional proclivity of an individual to impose their environment or circumstance by constructive behaviors is referred to as proactive personality. The essence of the proactive personality is that people differ in their capacity to control and monitor their environment, resulting in discrepancies in their tendency to practice change-oriented behavior.

Proactive personality relates to individuals' ability to assume active tasks, such as promoting improvement and shaping their climate, individuals with prototypical positive personalities "identify and respond upon incentives, display commitment, pursue action, and persevere before substantive progress happens" (Crant, 2000: 439). Individuals with pro-active personalities are largely free from societal strain (Bateman & Crant, 1993), tend to have high aspirations and use all the resources possible to achieve those targets (Crant, 1996). Proactive personality combines the motivation and dedication to improve that is central to self-development models (Antonacopoulou, 2000). People with proactive personalities are expected to recognise and respond on incentives, display personal responsibility and seek meaningful progress (Crant, 1995). Non-proactive or inactive individuals do not constantly monitor the atmosphere for ways to improve their environments, nor do they pursue steps as changes arise, they are more inclined to react rather than adopt environmental change. Proactive conduct is thus considered a healthy trait characterized by a tendency to "take personal responsibility for a wide range of activities and situations." (Seibert, Kraimer, & Crant, 2001: 847).

OCB can be defined as a conduct that goes beyond formal labor criteria and benefits the enterprise (Spector, 2006). Initially, OCB was conceived and adopted as an entity-level concept that refers to employee behaviour that goes far beyond service, is voluntary and not explicitly adopted by the company's formal incentive system and thus contributes to corporate success (Organ, 1988; Smith, Organ & Close, 1983). Commonly used in scholarly literature, OCB conceptualization considers it to consist of five dimensions: altruism, generalized

compliance, sportsmanship, courtesy and civic virtue (Podsakoff et al., 2000). Altruism is assisting peers or superiors, while generalized conformity is employee conscience that exceeds enforceable job expectations, sportsmanship is work patience, civic virtue is the positive engagement and interest of workers in business relations tasks such as holding workshops, listening to correspondence and discussing operational problems. In recent years, current theoretical and empirical research has centered on a deeper understanding of the basic motivations of voice behavior (Morrison, 2011: 373).

Linn Van Dyne and LePine (1998: 109) describe voice behavior as promotive activity that stresses transmission of positive criticism directed at changing rather than simply attacking. Voice behavior among workers is an example of constructive behavior (Crant, 2000; Grant & Ashford, 2008; Morrison, 2011) that involves speaking up with comprehensive suggestions and thoughts about work-related topics (Van Dyne et al., 2003).

Tangirala and Ramanujam (2008: 1189) describe voice behavior as employees' communication of demanding yet positive views, thoughts, or work-related ideas. Voice behavior is a speech action that arises when a person has an idea or viewpoint to convey in order to change a situation (Wong, Laschinger, & Cummings, 2010). Voice behavior in organizational success may play a prominent role through promoting progress and creativity, particularly in difficult times, when innovative ideas encourage quality improvement. The message expressed by voice may be regarding a need to change (Van Dyne & LePine, 1998), an operational or work-related concern (Milliken et al., 2003), an unequal or wrongdoing condition (Pinder & Harlos, 2001), a significant strategic question (Dutton & Ashford, 1993), or a perspective that varies from others' opinions (Premeaux & Bedeian, 2003). Voice behavior refers to work communication or organizationally appropriate feedback that suggests either an incentive to do things better or a need to cancel or change current practices. Voice definition is implicit in the awareness that such behavior always poses a danger, as even a comparatively positive proposal poses a threat to the status quo (Liu, Zhu, & Yang, 2010).

Job performance is described as the total predicted profit to the organization from a person's various behaviour episodes over a given time span. This description is a somewhat updated variant of the concept of success in a previous publication linked to a hypothesis of human discrepancies in role and contextual success (Motowildo, Borman, & Schmit, 1997). Job performance is considered to be the degree a person helps organization to accomplish its aim. Many businessmen consider job performance as the best place to obtain details on how good workers do their work. Job performance is a distinct institution's overall predicted benefit worker's behavioral occurrence over a given duration (De Boer, Van Hoof, & Bakker, 2015: 5). This would be beneficial for the wide variety of approaches and techniques that may be found in the corporate sector that are essential to enhancing individual efficiency in job organization. Individual job performance can be described as what people do or acts that play a role and lead to an organization's objectives (Sonnentag & Starzyk, 2015).

The mediating effect of OCB on the effect of proactive behavior on job performance, and mediating effect of voice behavior in the effect of proactive behavior on Ocb was determined. There have been no other studies highlighting these mediating effects. The aim of this study is to fill the gap in the literature.

### 3. RELATIONSHIP BETWEEN VARIABLES

#### 3.1. Proactive personality and organizational citizenship behavior

Proactivity inside an employee contributes to a preference for greater results environment and a number of positive results are related. Individuals deliberately working to change their workforce would be more inclined to participate in OCB-like activities as, by their very definition, cultivate the organizational environment and strengthen the workforce for all workers and organizations (Liguori, McLarty, & Muldoon, 2013: 729). Highly conscientious employees are most inclined to try to better the organisation that hires them by undertaking activities such as staying above average performance rates, staying vigilant while they are unable to function and observing implicit behavioral guidelines that help preserve order. Proactive personality and OCB have a view of interpersonal behaviors that go beyond direct roles; both actively add to the broader contribute to organization (Frese, Kring, Soose, & Zempel, 1996). As OCB performance contributes to high job achievement, it would make sense to want proactive individuals to perform OCB as a means of achievement (Fuller Jr & Marler, 2009; Podsakoff, Whiting & Blume, 2009; Jawahar & Liu, 2016). In the light of these arguments will test the following hypothesis:

H<sub>1</sub>. Proactive personality and organizational citizenship behavior are positively correlated.

#### 3.2. Proactive personality and job performance

Proactive personality is also associated with a personal commitment for redefining performance, or the degree to which one feels personally responsible for results redefining. (McCormick et al., 2019). Proactive personality has been found to have a positive effect on an individual's interest in workplace change programs and to successfully enhance additional employee work attitudes (Liguori et al., 2013). A significant number of researchers have reported attitudes that represent the proactive actions of employees i.e. (Ashford & Cummings, 1985; Dutton, Ashford, Lawrence, & Miner-Rubino, 2002; LePine & Van Dyne, 1998; Morrison & Phelps, 1999; Staw & Boettger, 1990). Such work has contributed to a vast yet somewhat dizzying variety of constructs that explain proactive employee's behaviour. Crant (2000) has provided an excellent review of many of these streams of research. Proactive personality is seen as a propensity to behave to control one's surroundings (Bateman & Crant, 1993). We assume that individuals with a proactive attitude exploit their surroundings in accordance with the interactionist perspective to encourage higher standards of success (Baba, Tourigny, Wang, & Liu, 2009). The proactive personality tends to be related to other beneficial habits such as job performance, team productivity and leadership (Crant, 2000). In the light of these arguments will test the following hypothesis:

H<sub>2</sub>. Proactive personality and job performance are positively correlated.

#### 3.3. Organizational citizenship behavior and job performance

For various factors, OCB was supposed to contribute favorably to an employee's job performance. A contextual analysis will explain OCB's association with organizational success (Sun, Aryee, & Law, 2007) and job performance (Chow, 2009). According to this viewpoint, OCB workers can form high-quality peer relationships by assisting an organization's emotional needs. They will also help workers understand what they need to complete their assignments.



High OCB engagement implies close links and contributes to better work results. Relationship approach is particularly useful as an interpretation of the relationship between OCB and job performance, as OCB activities can foster interpersonal relationships, mitigate conflict and tension, reduce time costs, and increase efficiency and quality (Podsakoff et al., 2009; Smith et al., 1983). Previous studies find clear and indirect proof of a favorable association between OCB and job performance (Brown, Kamin, & Lord, 2002; Chow, 2009; Diefendorff; Piercy, Cravens, Lane, & Vorhies, 2006; Lee, Mitchell, Sablinski, Burton, & Holtom, 2004; Wang, Law, Hackett, Wang, & Chen, 2005; Basu, Pradhan & Tewari, 2017; Supriyadi, Sanusi & Manan, 2017). In the light of these arguments will test the following hypothesis:

H<sub>3</sub>. Organizational citizenship behavior and job performance are positively correlated.

### **3.4. Proactive personality and voice behavior**

Proactive workers appear to aggressively pursue approaches to corporate challenges, which might not be included in their structured roles. Employees that are proactive are very valuable in the workplace (Wang et al., 2017). They also initiate useful political discourse to provide relevant knowledge to other members of the organization (Thompson, 2005). Therefore, proactive employees should communicate their ideas with the good of their personnel management to facilitate constructive improvements. Fuller and Marler (2009) reported that proactive personality was related to voice behavior in a positive and significant way. Besides this, Xie et al. (2014) suggested that proactive personality is positively related to the voice behavior of Chinese workers. Moreover, Kanten and Ülker (2012) discovered a significant relationship between these two variables; they believe that proactive personality is one of the most important factors affecting voice behaviour. In the light of these arguments will test the following hypothesis:

H<sub>4</sub>. Proactive personality and voice behavior are positively correlated.

### **3.5. Voice behavior and organizational citizenship behavior**

Throughout recent years, more focus has been given to voice behavior than any other particular aspect of the OCB system. As mentioned above, a significant philosophical and scientific addition to voice behavior literature emerged in Maynes and Podsakoff (2014) research. They stated that the voice behavior could take multiple forms, not only as negative reinforcement or "challenge to what is" but also in positive, protective or even disruptive veins. OCB related to affiliations contribute to the organisation by strengthening the social and psychological functioning of the work context (Organ, 1997; Rotundo & Sackett, 2002), correlate with voice behavior (LePine & Van Dyne, 1998). It should be noted that some scholars have indicated that, since voice behavior can be fairly subjective and affect the consistency of the psychological and social meaning, it can be used as a form of OCB or its near relative (Podsakoff et al., 2009). In the light of these arguments will test the following hypothesis:

H<sub>5</sub>. Voice behavior and organizational citizenship behavior are positively correlated.

The above conceptual framework and empirical studies reveal the direct relationships between these variables. Based on the fact that there are direct relationships between the variables, mediation hypotheses of OCB and voice behavior were created below.

H<sub>6</sub>: Organizational citizenship behavior has a mediating role in the effect of proactive personality on job performance.

H<sub>7</sub>: In the influence of proactive personality on organizational citizenship behavior, voice behavior has a mediating role.

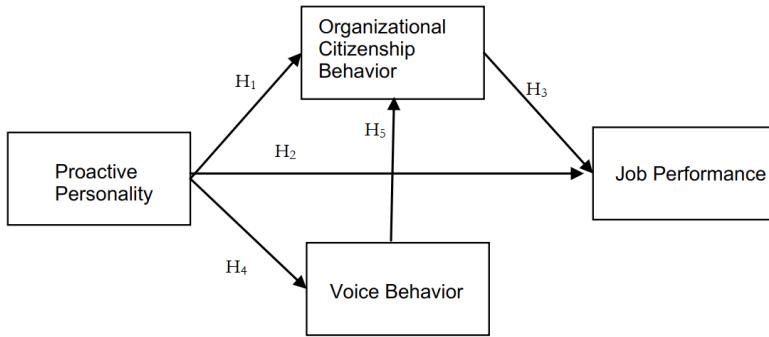


Figure 1. Research Model

## 4. METHOD AND SAMPLE

### 4.1. The universe and sample of research

The data used in the analysis in the research was obtained through the survey method. In the survey expressions were arranged using the Likert scale. Proactive personality, OCB, voice behavior and job performance scale exist in the questionnaire. In addition to statements regarding proactive personality, OCB, voice behavior and job performance, participants' demographic questions also included. Private hospital personnel constitute the universe of the research. The sample is the personnel in the Private hospitals in Osmaniye district, selected by easy sampling method. Doctors in the emergency service couldn't participate our research due to the high load caused by Corona Virus Epidemic. 500 survey forms were planned to be filled out at all private hospitals in the district. In order to determine whether the sample size (n=447) in the study represents the universe, the sample calculation formula developed by Barlett, Körtlik and Higgins (2001) used (Gürbüz and Şahin, 2017: 128-130).

$$n = [n_0 / (1 + n_0/N)]$$

$$n_0 = [(t^2 \cdot s^2) / d^2]$$

N: Size of the Universe

n: Size of the Sample

t: Value for 95% confidence is 1.96.

s: Predicted standard deviation for the universe

d: Acceptable deviation tolerance

$$n_0 = [(1.96^2 \times 0.5^2) / 0.05^2] = 384.16$$

$$n = [384.16 / (1 + 384.16/700)] = 248.03$$

As a result of the calculation, it was found that the universe consisting of 700 people with a 95% confidence level and 0.05 sample error could represent a sample of 248 people. Accordingly, it is seen that the research sample consisting of 447 participants is sufficient.

Of the surveys conducted, 50 polls were unanswered, while 3 polls were unfinished. The sample has then been determined as 447. 56 of the staff are Doctors, 197 are allied health personnel (Nurse, paramedic, analyst etc.), 100 are administrative personnel, 67 are technical personnel and 27 are cleaning personnel. 226 of the staff are female while 221 are male. 110 of the employees are aged 20-25, 104 are aged 26-30, 114 are aged 31-40 and 119 are in the age range of 41 and over. In terms of work experience, 200 of the employees have 1-3 years, 180 have 4-9 years and 67 have 10 years or more of work experience.

#### 4.2. Data collection tools

**Proactive personality** was analyzed by the ten-item scale (Seibert et al., 1999). A shortened proactivity scale was used to assess participants' proactivity levels. The adaptation of the scale to Turkish was carried out by Akın, Abacı, Kaya and Arıcı (2011). The shortened proactivity scale of 10 items gives likert-type measurements between 1 and 7. As total scores from the scale increase, the level of proactivity increases. *The proactive personality scale's Cronbach Alpha reliability coefficient was 0.90.*

**Voice behavior:** The Van Dyne and Le Pine (1998) six-item scale was used. The adaptation of voice behavior scale to Turkish was made by Arslan and Yener (2006). *Voice behavior scale has a single-factor structure. Voice behavior scale's Cronbach Alpha reliability coefficient was 0.93.*

**OCB:** Kumar and Shah (2015) developed a 15-item and five-factor scale. The short form of the scale was adopted by Podsakoff, MacKenzie, Moorman, and Fetter (1990). *The Ocb scale's Cronbach Alpha reliability coefficient was 0.844.*

**Job performance:** A 4-item employee performance scale was used first by Kirkman and Rosen (1999), and then by Sigler and Pearson (2000). It was adapted into Turkish by Çöl (2008). The job performance scale's Cronbach Alpha reliability coefficient was 0.90.

#### 4.3. Findings

Research data were analyzed with SPSS and AMOS package programs. Confirmatory factor analyzes are given in Table 1.

**Table 1. Goodness of Fit Values**

Goodness of Fit Values	$\chi^2$	df	CMIN/DF	GFI	AGF I	CFI	TLI	RMSEA
			$\leq 5$	$\geq 0.85$	$\geq 0.85$	$\geq 0.90$	$\geq 0.90$	$\leq 0.08$
<b>Proactive Personality</b>	101.322	34	2.980	.958	.932	.973	.964	.067
<b>Organizational Citizenship Behavior</b>	274.495	79	3.475	.923	.884	.963	.951	.074
<b>Job Performance</b>	1.237	1	1.237	.999	.986	.999	.999	.023

<b>Voice Behavior</b>	33.908	9	3.768	.974	.940	.990	.983	0.79
-----------------------	--------	---	-------	------	------	------	------	------

As a result of the CFA, it is seen that the scales provide goodness of fit values and show good fit.

Analyses on the data obtained from the research were performed through SPSS 24, Process Macro and SPSS AMOS packages. In this context, in the first stage, standard deviations, the means and correlations of the obtained data related to proactive personality, OCB, job performance and voice behavior levels of participants were investigated.

**Table 2. Descriptive Statistics and Correlation Coefficients**

	Mean	Sd.	Skewness	Kurtosis	1	2	3	4
<b>1. PP</b>	5.14	.42	-.200	-.238	(.90)			
<b>2. OCB</b>	4.67	.89	-.595	.627	.392**	(.85)		
<b>3. JP</b>	5.10	1.19	-.801	.756	.576**	.392**	(.91)	
<b>3. VOICE</b>	4.71	1.47	-.74	-.029	.409**	.634**	.438**	(.94)

\*\* p <.001, n = 353, values in parentheses are Cronbach Alpha values.

When the descriptive statistics of the research variables are evaluated, it is observed that the participants proactive personality, OCB, job performance and voice behavior levels were moderate. In addition, when Table 2 is examined, positive and meaningful relationships between variables are observed. In the second phase, a structural model for the research model was established and goodness of fit values were tested with the SPSS AMOS program. Structural equation model is given in Figure 2, goodness of fit values are given in Table 3 and regression weights are given in Table 4.

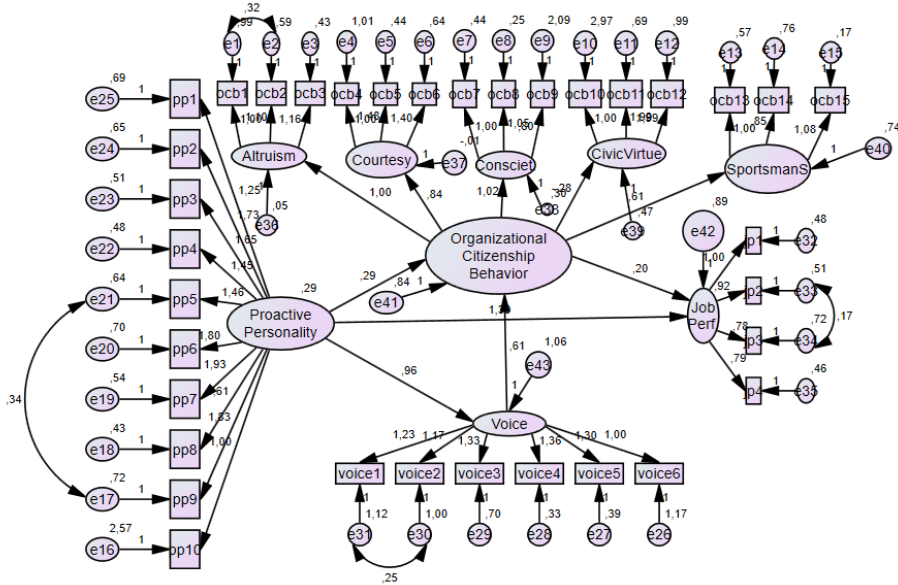


Figure 2. Structural Equation Model

Table 3. Structural Model Goodness of Fit Values

Goodness of Fit Values	$\chi^2$	df	CMIN/DF ≤5	CFI ≥0.90	TLI ≥0.90	RMSEA ≤0.08
Structural Modal	1593.842	546	2.919	0.90	0.91	0.066

As can be seen in Table 3, the structural equation model established to test the research hypotheses provides acceptable goodness of fit values.

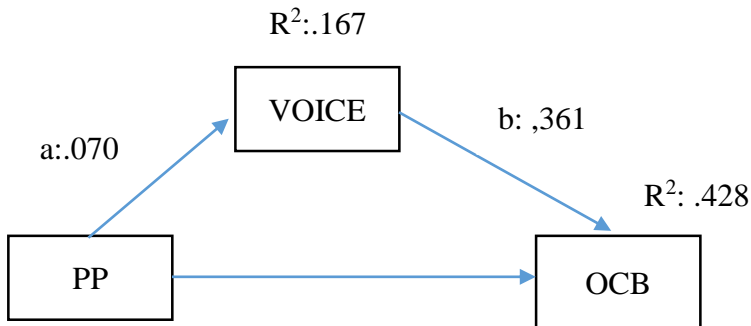
Table 4. Structural Model Regression Weights

Tested Path		Estimate	Std.E.	CR	P	
PP	--->	OCB	.292	.110	2.650	.008
PP	--->	JP	1.386	.230	6.017	***
OCB	--->	JP	.196	.048	4.118	***
PP	--->	VOICE	1.309	.232	5.635	***

VOICE	--->	OCB	.451	.040	11.409	***
-------	------	-----	------	------	--------	-----

In the light of these results, the hypothesis H<sub>1</sub>, H<sub>2</sub>, H<sub>3</sub>, H<sub>4</sub> and H<sub>5</sub> was supported. In order to test the H<sub>6</sub> and H<sub>7</sub> hypothesis mediation analysis was performed using the Hayes Process macro Spss addon.

#### 4.4. Mediation analysis



**Figure 3. Voice behaviour plays a mediating role in the relationship between proactive personality and OCB (N= 447)**

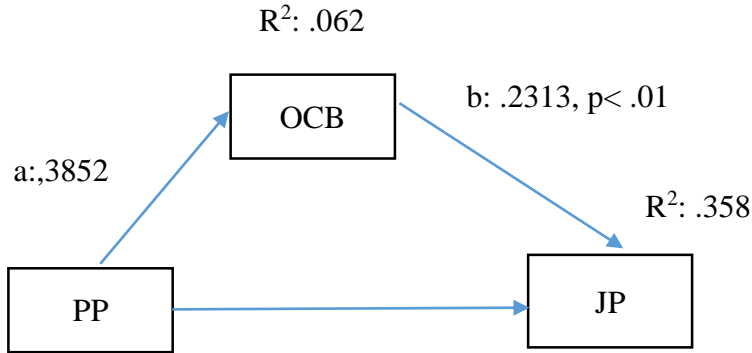
Direct Impact (c'): .143

Indirect Impact Value (a.b) = .2418, %95 CI [.171, .319]

R square values show the variance described

Note: Unstandardized beta coefficients are reported.

To see whether voice behavior plays a mediating role in the effect of proactive personality on organizational citizenship behavior, Bootstrap-based regression method used. Process macro is used to perform the analysis. The analysis chose 5000 resampling options with the bootstrap methodology. Regression analysis results for this purpose are given in Figure 3 the confidence intervals obtained using the bootstrap approach were used to determine if the voice has an indirect impact on OCB. Accordingly, it has been determined that the indirect effect of proactive personality on business performance is meaningful, therefore, the perception of organizational citizenship mediates the relationship between proactive personality and job performance ( $b = .241$ , 95% CI [.1714, .3193]). The percentage procedure yields lower and upper confidence interval values that do not contain a 0 (zero) value. In the light of these results, the H<sub>6</sub> hypothesis of the research was supported.



**Figure 4: OCB plays a mediating role in the relationship between proactive personality and job performance. (N= 447)**

Direct Impact (c') = .6743,  $p < .01$

Indirect Impact (a.b) = .891, %95 CI [.039, .150]

R square values show the variance described

Note: Unstandardized beta coefficients are reported.

A Bootstrap-based regression analysis was performed to assess whether the sense of OCB plays a mediation role in the impact of proactive personality on job performance. Analyses is carried out using Hayes' (2018) Process Macro. The results of the regression analysis for this context are seen in Figure 4. Based on the confidence intervals gained with the Bootstrap methodology, whether the proactive personality has an indirect impact on market success was determined. Accordingly, it has been determined that the indirect effect of proactive personality on job performance is meaningful, therefore, the perception of OCB mediates the interaction between proactive personality and job performance ( $b = .089$ , 95% CI [.0392, .1505]). The percentage procedure yields lower and upper confidence interval values that do not contain a 0 (zero) value. In the light of these results, the H<sup>7</sup> hypothesis of the research was supported.

## 5. RESULTS

Data collected through the survey were analyzed in order to define mediation the role of OCB and voice behavior in the relationship between proactive personality and job performance. This research was conducted in private hospitals. As a result of the analysis, it was determined that proactive personality effects OCB positively and significantly. This result is consistent with the study findings aimed at assessing the effects of proactive personality on OCB (Frese et al., 1996; Fuller Jr & Marler, 2009; Liguori et al., 2013; Podsakoff et al., 2009; Jawahar & Liu, 2016). This finding suggests that proactive behavior strenghtens OCB. Highly proactive employees are most inclined to try to better the organisation that hires them by conducting activities such as staying above average performance rates, staying cautious while they are unable to function, and observing implicit behavioral guidelines that help preserve order. Besides strengthening the organisation, proactive individuals would continue to conduct OCBs focused on wanting to develop their careers. Proactive people set a strong bar for reaching large degrees of achievement (Fuller Jr & Marler, 2009).

Proactive personality has a positive impact on job performance, which is significantly compatible with the outcome of (Baba et al., 2009; Bateman & Crant, 1993; Crant, 2000). According to Crant (1995), citizens are highly proactive show better performance than more passive individuals because they engage behaviors that allow significant work-related contributions. Investigators ought to link proactive personality to maybe the most popular and significant work performance measure — formal workplace performance evaluation.

OCB positively effects job Performance significantly result is consistent with the result of (Chow, 2009; Diefendorff et al., 2002; Lee et al., 2004; Piercy et al., 2006; Wang et al., 2005; Basu, Pradhan & Tewari, 2017; Supriyadi, Sanusi & Manan, 2017; McCormick et al., 2019). The results support OCB's claim of earlier research to increase the capacity of colleagues and administrators to conduct their roles by more effective preparation, organizing and problem solving (MacKenzie, Podsakoff, & Fetter, 1991). Organizations that encourage good citizenship behaviors are more desired by employers and will recruit, maintain the best employees (George & Bettenhausen, 1990).

Proactive personality positively effects voice behavior significantly result is consistent with the findings of (Fuller Jr & Marler, 2009; Kanten & Ulker, 2012; Thompson, 2005; Wang et al., 2017). Network-building, communicative socialization, job effort and positive work habits such as accepting responsibilities, problem prevention and voice behavior, is forecasted by proactive personality (Parker, Bindl, & Strauss, 2010; Parker & Collins, 2010: 10). Voice behavior is an effective and positive conduct that seeks to enhance rather than condemn. A proactive individual 's personal temperament will definitely contribute favorably to the voice and precede the voice intervention (Ristig, 2008: 142).

Voice behavior effects OCB positively and significantly result is consistent with the findings of (LePine & Van Dyne, 1998; Organ, 1997; Podsakoff et. al., 2009; Rotundo & Sackett, 2002). More recently, OCB literature identified voice behavior as a type of extra-role activity that occurs when employees communicate positive improvement ideas constructively (LePine & Van Dyne, 2001; Van Dyne, Cummings, & Parks, 1995). Voice behavior is one specific type of proactive employee behavior.

OCB's mediating role in the impact of proactive personality on job performance was described as a consequence of the research carried out. This finding show that OCB has an enhancive role in the impact of proactive personality and Job performance and also voice behavior has a mediating role in the impact of proactive personality on OCB.

Both observations should be analyzed within the chosen study, the selected survey tool, cross-sectional analysis limitations. The most significant contribution of this research to the literature is the manifestation that OCB mediates the effect of proactive personality on job performance, and that voice behavior mediates the impact of proactive personality on OCB. In this regard, this study will contribute to the evaluation of the literature. Future studies should add various variables like leader member exchange, organizational commitment and measure with a time interval.

## REFERENCES

ANTONACOPOULOU, E. P. (2000). "Employee development through self-development in three retail banks". *Personnel Review*, 29(4): 491-508.



- ASHFORD, S. J., & CUMMINGS, L. L. (1985). "Proactive feedback seeking: The instrumental use of the information environment". *Journal of occupational psychology*, 58(1): 67-79.
- BABA, V. V., TOURIGNY, L., WANG, X., & LIU, W. (2009). "Proactive personality and work performance in China: The moderating effects of emotional exhaustion and perceived safety climate". *Canadian Journal of Administrative Sciences/Revue Canadienne des Sciences de l'Administration*, 26(1): 23-37.
- BARTLETT, J.E.; J. W. KORTLIK; C. C. HIGGINS (2001) "Organizational Research: Determining Appropriate Sample Size In Survey Research" *Information Tecnology, Learning and Performance Journal*, 19(1): 43-50
- BASU, E., PRADHAN, R. K., & TEWARI, H. R. (2017). "Impact of Organizational Citizenship Behavior on Job Performance in Indian Healthcare Industries: The Mediating Role of Social Capital". *International Journal of Productivity and Performance Management*, 66(6): 780-796
- BATEMAN, T. S., & CRANT, J. M. (1993). "The proactive component of organizational behavior: A measure and correlates". *Journal of organizational behavior*, 14(2): 103-118.
- CHOW, I. H.-S. (2009). "The relationship between social capital, organizational citizenship behavior, and performance outcomes: an empirical study from China". *SAM Advanced Management Journal*, 74(3): 44.
- CRANT, J. M. (1995). "The proactive personality scale and objective job performance among real estate agents". *Journal of applied psychology*, 80(4): 532.
- CRANT, J. M. (1996). "The proactive personality scale as a predictor of entrepreneurial intentions". *Journal of small business management*, 34: 42-49.
- CRANT, J. M. (2000). "Proactive behavior in organizations". *Journal of management*, 26(3): 435-462.
- DE BOER, B. J., VAN HOOFT, E. A., & BAKKER, A. B. (2015). "Self-control at work: its relationship with contextual performance". *Journal of managerial psychology*, 30(4): 406-421
- DIEFENDORFF, J. M., BROWN, D. J., KAMIN, A. M., & LORD, R. G. (2002). "Examining the roles of job involvement and work centrality in predicting organizational citizenship behaviors and job performance". *Journal of organizational behavior*, 23(1): 93-108.
- DUTTON, J. E., ASHFORD, S. J., LAWRENCE, K. A., & MINER-RUBINO, K. (2002). "Red light, green light: Making sense of the organizational context for issue selling". *Organization Science*, 13(4): 355-369.
- FRESE, M., KRING, W., SOOSE, A., & ZEMPEL, J. (1996). "Personal initiative at work: Differences between East and West Germany". *Academy of Management journal*, 39(1): 37-63.

- FULLER Jr, B., & MARLER, L. E. (2009). "Change driven by nature: A meta-analytic review of the proactive personality literature". *Journal of vocational behavior*, 75(3): 329-345.
- GEORGE, J. M., & BETTENHAUSEN, K. (1990). "Understanding prosocial behavior, sales performance, and turnover: A group-level analysis in a service context". *Journal of applied psychology*, 75(6): 698-709.
- GRANT, A. M., & ASHFORD, S. J. (2008). "The dynamics of proactivity at work". *Research in Organizational Behavior*, 28: 3–34
- GÜRBÜZ, S., ŞAHİN F. (2017) *Sosyal Bilimlerde Araştırma Yöntemleri*, 4.Bs Ankara, Seçkin Yayıncılık.
- JAWAHAR, I. M., & LIU, Y. (2016). "Proactive personality and citizenship performance". *Career Development International*, 21(4): 378-401
- KALE, E. (2015). "The impact of proactive personality and locus of control on career satisfaction and innovative work behavior". *Journal of Tourism Theory and Research*, 5(2): 144-154
- KANTEN, P., & ULKER, F. E. (2012). "A relational approach among perceived organizational support, proactive personality and voice behaviour". *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 62: 1016-1022.
- KUMAR, M. M., & SHAH, S. A. (2015). "Psychometric properties of Podsakoff's organizational citizenship behaviour scale in the Asian context". *The International Journal of Indian Psychology*, 3(1): 51-60.
- LEE, T. W., MITCHELL, T. R., SABLYNSKI, C. J., BURTON, J. P., & HOLTOM, B. C. (2004). "The effects of job embeddedness on organizational citizenship, job performance, volitional absences, and voluntary turnover". *Academy of management journal*, 47(5): 711-722.
- LEPINE, J. A., & VAN DYNE, L. (1998). "Predicting voice behavior in work groups". *Journal of applied psychology*, 83(6): 853-868.
- LEPINE, J. A., & VAN DYNE, L. (2001). "Voice and cooperative behavior as contrasting forms of contextual performance: evidence of differential relationships with big five personality characteristics and cognitive ability". *Journal of applied psychology*, 86(2): 326-336.
- LIGUORI, E. W., MCLARTY, B. D., & MULDOON, J. (2013). "The moderating effect of perceived job characteristics on the proactive personality-organizational citizenship behavior relationship". *Leadership & Organization Development Journal*, 34(8): 724-740
- LIU, W., ZHU, R., & YANG, Y. (2010). "I warn you because I like you: Voice behavior, employee identifications, and transformational leadership". *The leadership quarterly*, 21(1): 189-202.
- MACKENZIE, S. B., PODSAKOFF, P. M., & FETTER, R. (1991). "Organizational citizenship behavior and objective productivity as determinants of managerial

- evaluations of salespersons' performance". *Organizational behavior and human decision processes*, 50(1): 123-150.
- MAYNES, T. D., & PODSAKOFF, P. M. (2014). "Speaking more broadly: An examination of the nature, antecedents, and consequences of an expanded set of employee voice behaviors". *Journal of applied psychology*, 99(1): 87-112.
- MCCORMICK, B.W., GUAY, R.P., COLBERT, A.E. and STEWART, G.L. (2019), "Proactive personality and proactive behaviour: perspectives on person-situation interactions", *Journal of Occupational and Organizational Psychology*, 92(1): 30-51.
- MORRISON, E. W. (2011). "Employee voice behavior: Integration and directions for future research". *Academy of Management annals*, 5(1): 373-412.
- MORRISON, E. W., & PHELPS, C. C. (1999). "Taking charge at work: Extrarole efforts to initiate workplace change". *Academy of management Journal*, 42(4): 403-419.
- MOTOWILDO, S. J., BORMAN, W. C., & SCHMIT, M. J. (1997). "A theory of individual differences in task and contextual performance". *Human performance*, 10(2): 71-83.
- ORGAN, D. W. (1988). *Organizational citizenship behavior: The good soldier syndrome*: Lexington Books/DC Heath and Com.
- ORGAN, D. W. (1997). "Organizational citizenship behavior: It's construct clean-up time". *Human performance*, 10(2): 85-97.
- PARKER, S. K., BINDL, U. K., & STRAUSS, K. (2010). "Making things happen: A model of proactive motivation". *Journal of management*, 36(4): 827-856.
- PARKER, S. K., & COLLINS, C. G. (2010). "Taking stock: Integrating and differentiating multiple proactive behaviors". *Journal of management*, 36(3): 633-662.
- PIERCY, N. F., CRAVENS, D. W., LANE, N., & VORHIES, D. W. (2006). "Driving organizational citizenship behaviors and salesperson in-role behavior performance: The role of management control and perceived organizational support". *Journal of the Academy of Marketing Science*, 34(2): 244-262.
- PODSAKOFF, N. P., WHITING, S. W., PODSAKOFF, P. M., & BLUME, B. D. (2009). "Individual-and organizational-level consequences of organizational citizenship behaviors: A meta-analysis". *Journal of applied psychology*, 94(1): 122-141.
- PODSAKOFF, P. M., & MACKENZIE, S. B. (1997). "Impact of organizational citizenship behavior on organizational performance: A review and suggestion for future research". *Human performance*, 10(2): 133-151.
- PODSAKOFF, P. M., MACKENZIE, S. B., MOORMAN, R. H., & FETTER, R. (1990). "Transformational leader behaviors and their effects on followers' trust in leader, satisfaction, and organizational citizenship behaviors. *The leadership quarterly*, 1(2): 107-142.
- RISTIG, K. (2008). "An empirical investigation of the relationship between trust, voice, and proactive personality". *European Journal of Economics, Finance and Administrative Sciences*, 14(14): 141-148.

- ROTUNDO, M., & SACKETT, P. R. (2002). "The relative importance of task, citizenship, and counterproductive performance to global ratings of job performance: A policy-capturing approach". *Journal of applied psychology*, 87(1): 66-80.
- SEIBERT, S. E., KRAIMER, M. L., & CRANT, J. M. (2001). "What do proactive people do? A longitudinal model linking proactive personality and career success". *Personnel psychology*, 54(4): 845-874.
- SMITH, C., ORGAN, D. W., & NEAR, J. P. (1983). "Organizational citizenship behavior: Its nature and antecedents". *Journal of applied psychology*, 68(4): 653-663.
- SONNENTAG, S., & STARZYK, A. (2015). "Perceived prosocial impact, perceived situational constraints, and proactive work behavior: Looking at two distinct affective pathways". *Journal of Organizational Behavior*, 36(6): 806-824.
- SPECTOR, P. E. (2006). *Industrial and organizational psychology: Research and practice*: John Wiley & Sons Inc.
- STAW, B. M., & BOETTGER, R. D. (1990). "Task revision: A neglected form of work performance". *Academy of Management Journal*, 33(3): 534-559.
- SUPRIYADI, A, SANUSI, A, MANAN, A. (2017). "A Study on the Performance of Manufacturing Employees: Organizational Culture, Compensation, Organizational Commitment, and Organizational Citizenship Behavior". *European Journal of Business and Management*, 9(6): 32-43
- SUN, L.-Y., ARYEE, S., & LAW, K. S. (2007). "High-performance human resource practices, citizenship behavior, and organizational performance: A relational perspective". *Academy of management Journal*, 50(3): 558-577.
- TANGIRALA, S., & RAMANUJAM, R. (2008). "Exploring nonlinearity in employee voice: The effects of personal control and organizational identification". *Academy of Management Journal*, 51(6): 1189-1203.
- THOMPSON, J. A. (2005). "Proactive personality and job performance: a social capital perspective". *Journal of applied psychology*, 90(5): 1011-1017.
- VAN DYNE, L., CUMMINGS, L., & PARKS, J. M. (1995). Extra role behaviors: In pursuit of construct and definitional clarity. LL Curamings, BM Staw, eds. *Research in organizational behavior*, 17, 215-285.
- VAN DYNE, L., & LEPINE, J. A. (1998). "Helping and voice extra-role behaviors: Evidence of construct and predictive validity". *Academy of Management journal*, 41(1): 108-119.
- VAN DYNE, L., ANG, S., & BOTERO, I. C. (2003). "Conceptualizing employee silence and employee voice as multidimensional constructs". *Journal of Management Studies*, 40: 1359-1392.
- WANG, H., LAW, K. S., HACKETT, R. D., WANG, D., & CHEN, Z. X. (2005). "Leader-member exchange as a mediator of the relationship between transformational leadership and followers' performance and organizational citizenship behavior". *Academy of management Journal*, 48(3): 420-432.

- WANG, Z., ZHANG, J., THOMAS, C.L., YU, J. and SPITZMUELLER, C. (2017), "Explaining benefits of employee proactive personality: the role of engagement, team proactivity composition and perceived organizational support", *Journal of Vocational Behavior*, 101: 90-103.
- WONG, C. A., S LASCHINGER, H. K., & CUMMINGS, G. G. (2010). "Authentic leadership and nurses' voice behaviour and perceptions of care quality". *Journal of nursing management*, 18(8): 889-900.
- XİE, J., CHU, X., ZHANG, J. and HUANG, J. (2014), "Proactive personality and voice behavior: the influence of voice self-efficacy and delegation", *Social Behavior and Personality*, 42(7): 1191-1200.

# Ar-Ge ve İnovasyonun Yenilenebilir Enerji Üretimi Üzerindeki Etkisi: Panel Veri Analizi

(Araştırma Makalesi)

*The Effect of R&D and Innovation on Renewable Energy Production: Panel Data Analysis*

Doi: 10.29023/alanyaakademik.867232

**Efe Can KILINÇ**

Dr. Öğr. Üyesi Kırıkkale Üniversitesi, İİBF, Ekonometri Bölümü

efecankilinc@kku.edu.tr

Orcid No: 0000-0002-3139-0684

**Nazan ŞAHBAZ KILINÇ**

Dr. Öğr. Üyesi Kırıkkale Üniversitesi, İİBF, İktisat Bölümü

nkilinc@kku.edu.tr

Orcid No: 0000-0003-1956-3965

**Bu makaleye atıfta bulunmak için:** Kılınç, E. C. & Şahbaz Kılınç, N. (2021). "Ar-Ge ve İnovasyonun Yenilenebilir Enerji Üretimi Üzerindeki Etkisi: Panel Veri Analizi". *Alanya Akademik Bakış*, 5(2), Sayfa No.1087-1105.

## ÖZET

### Anahtar kelimeler:

Ar-Ge Harcamaları,  
Yenilenebilir Enerji,  
Panel Veri Analizi

### Makale Geliş Tarihi:

23.01.2021

### Kabul Tarihi:

25.03.2021

Küresel iklim değişimi ve sera gazı salınımları gibi çevre üzerinde derin tahribata yol açan etkenlerin olumsuz etkilerinin azaltılabilmesi için güneş, rüzgâr, jeotermal, hidroelektrik, biyokütle gibi yenilenebilir enerji kaynaklarının üretiminin artırılması ve kullanım alanlarının yaygınlaştırılması gerekmektedir. Bu süreçte Ar-Ge faaliyetleri ile inovasyon çabaları; üretim ve sermaye maliyetlerini düşürerek, teknolojik bilgi gelişimini sağlayarak, verimliliği ve performansı artırarak yenilenebilir enerji üretimine önemli katkılar vermektedir. Bu çalışma, seçilmiş ülkelerde, 2003-2019 dönemi kapsamında enerji Ar-Ge harcamalarının ve inovasyonun yenilenebilir enerji üretimi üzerindeki etkilerine yönelik ampirik kanıtlar ortaya koymaktadır. Yenilenebilir enerji üretimi ile inovasyon ve enerji Ar-Ge harcamaları ilişkisini araştırırken bu çalışmada panel veri yöntemleri (Panel ARDL ve Emirmahmutoğlu ve Köse, 2011 nedensellik testi) kullanılmaktadır. Panel ARDL yönteminden elde edilen ampirik bulgular, uzun dönemde Ar-Ge ve demonstrasyon harcamaları ile inovasyonun göstergesi olan patent başvuru sayısında meydana gelecek %1'lik bir artışın yenilenebilir enerji üretimini sırasıyla %0.23 ve %0.42 oranlarında artıracakını göstermiştir. Emirmahmutoğlu ve Köse (2011) nedensellik testine göre, enerji Ar-Ge harcamalarından yenilenebilir enerji üretimine doğru nedenselliğin olduğu ülkeler; Avustralya, Fransa, Macaristan, Japonya, Güney Kore, Norveç, Portekiz, İspanya ve ABD iken, patent başvurularından yenilenebilir enerji üretimine doğru nedenselliğin olduğu ülkeler ise Avusturya, Finlandiya, Fransa, Almanya, İrlanda, Hollanda, Norveç, Slovakya, İsveç ve İsviçre'dir.

**ABSTRACT****Keywords:**

Menu,  
Meta Synthesis,  
Restaurants,  
Local Dishes

*It is necessary to increase the production of renewable energy sources such as solar, wind, geothermal, hydroelectric, and biomass and to expand their usage areas in order to reduce the negative effects of factors that cause deep damage to the environment such as global climate change and greenhouse gas emissions. In this process, R&D activities and innovation efforts; it contributes significantly to renewable energy production by reducing production and capital costs, providing technological knowledge development, increasing efficiency and performance. This study provides empirical evidence for the effects of energy R&D expenditures and innovation on renewable energy generation in selected countries for the period 2003-2019. Panel data methods (Panel ARDL and Emirmahmutoğlu & Köse, 2011 causality test) are used in this study while investigating the relationship between renewable energy production and innovation and energy R&D expenditures. The empirical findings obtained from the Panel ARDL method have shown that a 1% increase in energy R&D and demonstration expenditures and the number of patent applications, which is an indicator of innovation, will increase renewable energy generation by 0.23% and 0.42%, respectively. According to Emirmahmutoğlu and Köse (2011) causality test, countries with causality from energy R&D expenditures to renewable energy generation; Australia, France, Hungary, Japan, South Korea, Norway, Portugal, Spain and the USA, while the countries with causality from patent applications to renewable energy generation are Austria, Finland, France, Germany, Ireland, Netherlands, Norway, Slovakia, Sweden and Switzerland.*

**1.GİRİŞ**

Son yıllarda; küresel iklim değişiklikleri, enerji arzında yaşanan problemler, enerji girdilerinin maliyetlerinin artması, çevre ile ilgili hassasiyetlerin gündeme gelmesi, sera gazı salınımları nedeniyle hava kalitesinin bozulması ve en nihayetinde bunların bir toplamı olarak insanlığın çevre üzerindeki baskısının giderek yükselmesi, ülkeleri alternatif enerji kaynaklarını üretmeye ve kullanım alanlarını yaygınlaştırmaya teşvik etmiştir. Kömür ve petrol gibi fosil yakıtlar ile karşılaştırıldığında, yenilenebilir enerji kaynaklarının çevre dostu olmaları kendilerine verilen önemin artmasını da beraberinde getirmiştir. Bu gelişmelere paralel olarak 2050 yılına kadar yenilenebilir enerji kaynaklarının toplam enerji arzının üçte ikisini oluşturacağını tahmin edilmektedir (IRENA, 2018: 23).

Bilindiği gibi, sera gazı emisyonları küresel ısınmanın ana aktörlerinden birisi olarak değerlendirilmektedir. Sera gazı emisyonlarının ve buna bağlı olarak küresel sıcaklık artışının azaltılabilmesi için 1992 yılında Birleşmiş Milletler öncülüğünde imzalanan Birleşmiş Milletler İklim Değişikliği Çerçeve Sözleşmesi ve bu sözleşme kapsamında sırasıyla 1997 ve 2015 yıllarında imzalanan Kyoto Protokolü ile Paris İklim Antlaşması gibi inisiyatifler devreye alınmıştır. Kyoto protokolüne imza atan ülkeler, 2008-2012 döneminde sera gazı emisyonlarını en azından %5, 2013-2020 döneminde ise ilave olarak %18 oranında azaltmayı taahhüt etmişlerdir. 195 ülkenin katılımcı olduğu Paris İklim Konferansında ise küresel sıcaklık artışının 2 derecenin altında tutulması planlanmıştır (Paramati, vd., 2020: 1). IRENA tarafından 2018 yılında yayınlanan bir raporda küresel sıcaklık artışının 2 derece ile sınırlandırılabilmesi için sera gazı emisyonlarının 2050 yılına kadar 470 milyar ton (Gt) daha

azaltılması gerektiği ifade edilmektedir. Raporda yer alan analizlerde, yenilenebilir enerji kaynaklarının üretimi ile kullanımının yanı sıra enerji verimliliklerinin artması neticesinde enerji ile ilgili CO<sub>2</sub> emisyonlarında gerekli olan %90'dan fazla azalmanın sağlanabileceği ortaya koyulmuştur. Şüphesiz, sera gazı emisyonlarının azaltılmasının yollarından birisi de yenilenebilir enerji kaynaklarının üretiminin ve kullanımının artırılmasıdır. Yenilenebilir enerji kaynaklarının üretiminin artırılarak daha yaygın hale gelmesinde ise enerji Ar-Ge harcamaları ile inovatif teknolojilere ihtiyaç duyulmaktadır. Enerji Ar-Ge harcamaları ile inovatif teknolojiler sayesinde; enerji verimliliğinin artırılması, üretim maliyetlerinin düşürülmesi, enerji güvenliğinin sağlanması, enerji ile ilgili hammadde gereksiniminin azaltılması ve en önemlisi de yenilenebilir enerji kaynakları ile ilgili teknolojik bilgi gelişiminin sağlanması mümkün olabilmektedir. Bu çalışmada, enerji alanında yapılan Ar-Ge harcamaları ile bu alanda yürütülen inovasyon çabalarının yenilenebilir enerji üretimine olan etkileri analiz edilmektedir. Bu çerçevede çalışmada sırasıyla; yenilenebilir enerjinin Ar-Ge harcamaları ve inovasyon ile olan bağlantılarına, bu bağlantıyı konu edinen uygulamalı çalışmaların özetine ve bu bağlantıya yönelik ekonometrik analizlere yer verilmektedir.

## 2. YENİLENEBİLİR ENERJİ, AR-GE HARCAMALARI VE İNOVASYON

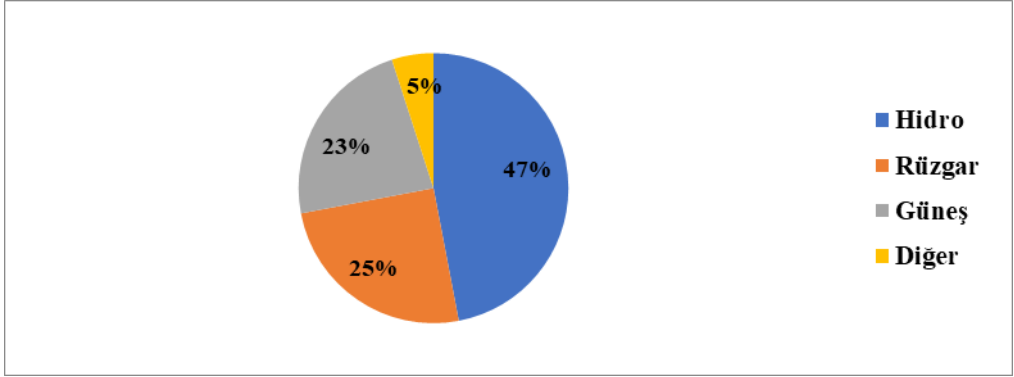
Petrol fiyatlarındaki oynaklıklar, enerji kaynaklarının fiyatının sürekli artması, fosil yakıtların aşırı kullanımından kaynaklanan küresel iklim değişikliği ve sera gazı salınımlarının kontrol edilemeyen boyutlara ulaşması, bunlara tepki olarak toplumda çevre bilincinin artması, enerji sistemlerinin etkin bir şekilde yönetilmesi ihtiyacını gündeme getirmektedir. Bu noktada enerji sistemlerinin etkin bir şekilde yönetilebilmesi için; enerjide verimliliğin sağlanması, enerji tasarrufunun artırılması ve yenilenebilir enerji kaynaklarının kullanımının yaygınlaştırılması olmak üzere 3 yönetime başvurulmaktadır (Emodi, vd., 2015: 889; Rexhäuser ve Löschel, 2015: 1).

Yenilenebilir enerji, sadece iklim değişimini önlemek değil aynı zamanda enerji güvenliğini geliştirmek, karbon salınımlarını ve yerel hava kirliliğini azaltmak, enerji bağımsızlığını artırmak ve istihdam sağlamak için politika yapımcılarının takip ettikleri ve destekledikleri bir enerji biçimi haline gelmiştir (Stadelmann ve Castro, 2014: 1; Marques ve Fuinhas, 2012: 109). Birleşmiş Milletler tarafından yayınlanan 2030 Sürdürülebilir Kalkınma Rehberi'nde, sürdürülebilir kalkınma ile ilgili hedefler belirlenmiştir. Bu hedeflerden birisi de "yenilenebilir enerjinin küresel enerji karışımındaki payının artması ve küresel enerji verimliliğinin ikiye katlanması" şeklindedir (Hille, vd., 2020: 1). Bu hedeflere ulaşmayı sağlayacak şekilde son yıllarda yenilenebilir enerji üretiminin toplam enerji kaynakları üretimi, yenilenebilir enerji tüketiminin de nihai enerji tüketimi içerisindeki payı giderek artmaktadır. Nitekim; dünya genelinde birincil enerji içerisinde yenilenebilir enerji kaynaklarının payı 1965 yılında %6.04 iken, 2019 yılında %11.41'e yükselmiştir. Türkiye'de bu oran, aynı dönemde %6.96'dan %18.47'ye çıkmıştır (BP, 2020). IEA (2021a)'ye göre, dünyada modern yenilenebilir enerji kaynaklarının nihai enerji tüketimi içerisindeki payı 1990 yılında %6.6 iken, 2017 yılında %10.5'e yükselmiştir. AB-27 grubunda ise 2019 yılında yenilenebilir enerji kaynakları tüketiminin toplam enerji tüketimi içerisindeki payı %19.7 olmuştur (EUROSTAT, 2021). 2018 yılı itibarıyla yenilenebilir enerjinin küresel elektrik üretimindeki payı ise %26'dır (IEA, 2021b).

Şekil 1'de dünya genelinde 2019 yılında kaynaklarına göre yenilenebilir enerji üretiminin payları gösterilmektedir. Yenilenebilir enerji üretimi içerisinde en yüksek paya sahip kaynak



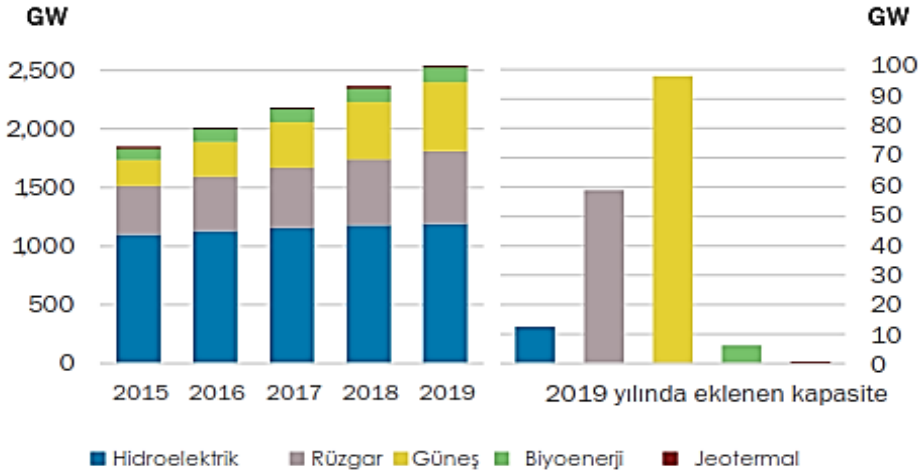
%47 ile hidroelektrik olurken, bu kaynağı %25 ile güneş ve %23 ile rüzgâr enerjisi takip etmektedir. Diğer yenilenebilir enerji kaynaklarının payı ise %5'tir.



Şekil 1: Kaynaklarına Göre Yenilenebilir Enerji Üretimi (2019)

Kaynak: IRENA, 2020.

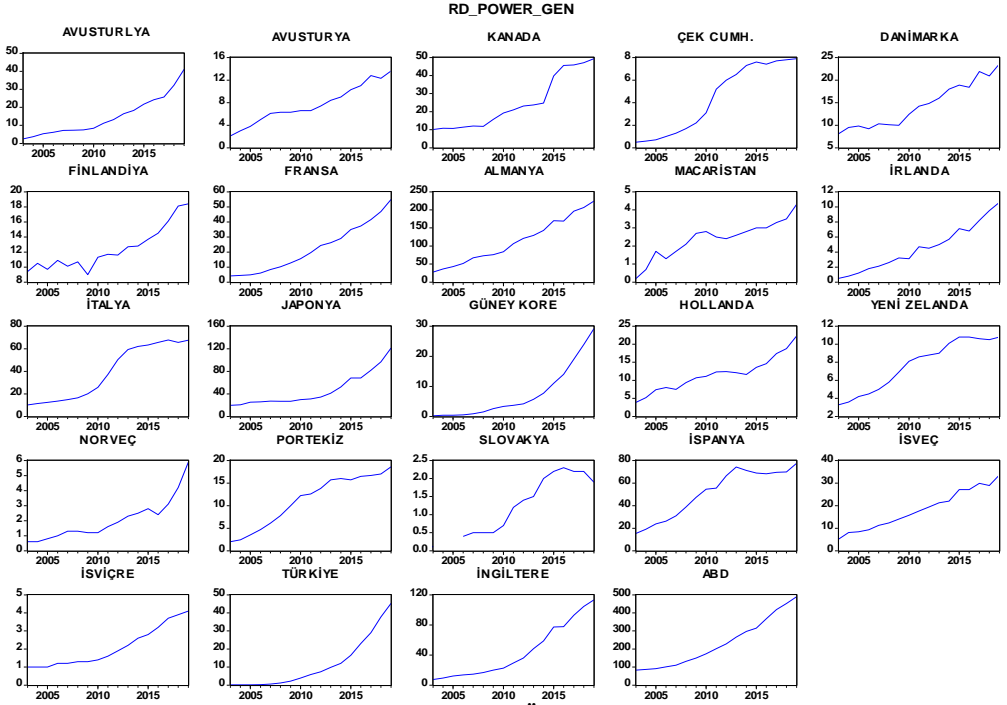
Dünya geneli için yenilenebilir enerji gücü kapasite artışının yer aldığı Şekil 2'den de görülebileceği gibi, 2015-2019 döneminde hidroelektriğin kapasitesi 1000 GW'nin üzerindedir. Bu dönemde hidroelektrik, biyoenerji ve diğer yenilenebilir enerji kaynaklarının kapasitesi durağan bir trend izlerken, güneş ve rüzgârın kapasitesi sürekli artmıştır. Öyle ki 2015 yılında rüzgârdan elde edilen enerji gücü yaklaşık 500 GW iken, bu rakam 2019 yılında yaklaşık 750 GW'e ulaşmıştır. Benzer bir eğilim güneş enerjisinde de (ilgili dönemde neredeyse 3 katına çıktığı görülmektedir. 2019 yılında eklenen kapasitelere göre; güneş ve rüzgâr enerjisinin kapasiteleri sırasıyla yaklaşık olarak 95 GW ve 60 GW olarak gerçekleşmiştir.



Şekil 2: Yenilenebilir Enerji Gücü Kapasite Artışı (Gigawatt)

Kaynak: IRENA, 2020.

Şekil 3'te analiz kapsamına alınan seçilmiş ülkeler için 2003-2019 döneminde yenilenebilir enerji üretiminin gelişimleri yer almaktadır. Dikey eksenle Terawatt/saat (TWh) cinsinden yenilenebilir enerji üretimi, yatay eksenle zaman bulunmaktadır. Ele alınan ülkelerde bu dönemde yenilenebilir enerji üretimi bakımından ivmenin yukarı yönlü olduğu görülmektedir. 2019 yılı için bu ülkeler arasından yenilenebilir enerji gücü üretimi en yüksek olan ilk 3 ülke sırasıyla; ABD (489 TWh), Almanya (224 TWh) ve İngiltere (113.4 TWh) iken, en az olduğu ülkeler ise Slovakya (1.9 TWh), İsviçre (4.1 TWh) ve Macaristan (4.3 TWh)'dır. Şekilden ayrıca pozitif trendin en belirgin olarak görüldüğü ülkelerin Güney Kore ve Türkiye olduğu tespit edilebilmektedir. 2003 yılında her iki ülkenin yenilenebilir enerji üretimi 0.2 TWh iken, bu üretim düzeyi 2019 yılına kadar sürekli artış göstermiş ve nihai olarak Güney Kore'de 29.2 TWh'e, Türkiye'de 45.3 TWh'e yükselmiştir.



Şekil 3: Yenilenebilir Enerji Üretimi (Terawatt/saat)

Kaynak: BP (2020), Statistical Review of World Energy.

Uluslararası Enerji Ajansı'na göre yenilenebilir enerji teknolojisi 3 gruba ayrılmaktadır: Birinci grupta; hidroelektrik, biyokütle ve jeotermal enerji gibi olgunluğa erişen teknolojiler ikinci grupta; güneş enerjisi, rüzgar enerjisi ve biyo-enerjinin modern biçimleri gibi hızlı bir şekilde gelişmekte olan teknolojiler ve son grupta ise güneş enerjisi, okyanus enerjisi, iyileştirilmiş jeotermal ve entegre biyo-enerji sistemleri gibi halihazırda geliştirme safhasında olan teknolojiler yer almaktadır (Johnstone vd., 2010: 134).

Yenilenebilir enerjinin kullanımını ve dağıtımını kolaylaştırma ve iletilme potansiyelini paylaşan teknolojiler ise şu şekilde sıralanabilir (Bamati ve Raoofi, 2020):

- Elektrikli araçlar ve ısı pompaları gibi nihai kullanım teknolojileri,

- Enerji depolama teknolojileri (örneğin; termal ve pompalı depolama ile ev, ticari veya şebeke ölçekli piller),
- Talep tarafı için enerji yönetimi teknolojileri (örneğin; binalardaki enerji yönetimi sistemleri),
- Enerji tedarik ve dağıtım yönetimi teknolojileri (örneğin, gelişmiş dağıtım ağı yönetimi).

Yenilenebilir enerji teknolojileri; hem erişilebilirliği hem de satın alınabilirliği geliştirmek suretiyle su güvenliğini arttırmakta, özellikle güneş, rüzgâr ve gelgit enerjisi enerji tüketimindeki su ihtiyacını düşürmekte ve gıda güvenliğine katkıda bulunacak şekilde uzak bölgelere enerji ve su erişimini iyileştirmektedir. Bu teknolojiler aynı zamanda; atık su arıtımında çözümler sunmakta, yeni ekonomik fırsatlar oluşturarak gıda sektörünü canlandırabilmekte ve kayıpları azaltma ve verimliliği artırma noktasında tedarik zinciri boyunca ortaya çıkması muhtemel enerji açığını kapatabilmektedir (UNECE, 2017: 6).

Yenilenebilir enerji teknolojilerindeki teknolojik inovasyonların hızlandırılması, yenilenebilir enerjinin üretim maliyetinin düşürülmesini sağlayarak petrol, kömür ve doğalgaz gibi geleneksel fosil yakıt kaynakları ile rekabeti mümkün hale getirebilmektedir. Enerji verimliliğini artıracak inovasyon faaliyetleri enerji geçişinin gerçekleşmesine zemin hazırlamaktadır. Yenilenebilir enerji alanındaki teknolojik inovasyonlar, toplam enerji yoğunluğunun azaltılmasında ve verimli, düşük karbonlu enerji sistemlerine en düşük maliyetli geçişte önemli rol üstlenmektedir. Yenilenebilir enerji teknolojisinde teknolojik inovasyon oranını etkileyen faktörlerden bazıları; elektrik talebi, nüfus büyüklüğü, CO<sub>2</sub> emisyonu, kişi başına düşen gelir şeklinde sıralanmaktadır (Emodi vd., 2015: 889; Rexhäuser ve Löschel, 2015: 1-2). Enerji sektöründeki çevresel kirliliğin azaltılması, yenilenebilir enerji teknolojilerinin kullanımını, yenilenebilir enerji teknolojileri ise güneş ve rüzgar gibi enerji biçimlerinin maliyetini düşüren ve performansını artıran inovasyonları gerektirmektedir (Bayer, vd., 2013: 288).

Enerji üretim maliyetlerinin düşürülmesi, performansın geliştirilmesi ile mevcut ve yeni yenilenebilir enerji teknolojilerinin enerji sistemlerine entegrasyonu konusunda inovasyona ihtiyaç duyulmaktadır (IRENA, 2017: 4). Enerji inovasyon sistemi; insanlar, inovasyon süreci ve katalizörler olmak üzere 3 anahtar unsurdan oluşmaktadır. İnsan unsuru; sistemi çalıştırmakta, geri bildirim döngüleri oluşturmakta ve deneyimden öğrenilen dersleri uygulamaktadır. Ayrıca, yeni teknolojileri benimseme konusunda nihai kararı vermekte ve daha fazla sürdürülebilir enerji inovasyonunu destekleyebilecek tutum ve davranışları sergilemektedir. İnovasyon süreci; temel araştırma, uygulamalı araştırma, geliştirme, demonstrasyon, dağıtım ve ölçek büyütme işlevlerinden oluşmaktadır. Katalizörler, inovasyonun önündeki engellerin (bu engeller; düzenleyici riskler; finansmana erişim konusundaki zorluklar; altyapı ve pazar erişimini etkinleştirme eksikliği ve sosyal ve kültürel zorluklar) aşılmasını sağlamaktadır. Katalizörler; tüketici taleplerini etkileyen sosyal ve endüstriyel eğilimler, genel inovasyon için olumlu bir ortam, düzenleyici politikalar, kamu finansman programları ve çok paydaşlı işbirliği şeklinde sıralanmaktadır (World Economic Forum, 2018: 11-12).

İnovasyonların, yenilenebilir enerji teknolojilerini etkileyen faktörlerden birisi olan ve enerji piyasalarında etkin bir araç olarak görülen regülasyonlar ile sıkı bir ilişkisi vardır Rexhäuser ve Löschel, 2015: 2). Geleneksel çevre politikası yaklaşımı, katı regülasyonların üretim maliyetlerini artırmak suretiyle rekabetçiliğe zarar verdiğini söylemekte iken, Porter (1991)

bu duruma karşı çıkmakta ve aslında bir kazanç-kazanç durumu yaratan katı ve iyi kurgulanmış regülasyon uygulamalarıyla yenilenebilir enerji alanında hem ürün ile süreç inovasyonlarının hem de rekabetçiliğin artacağını belirtmektedir (Hille, vd., 2020: 2). Düzenleyici politikalar; inovasyon yapanların, yatırımcıların ve tüketicilerin yeni enerji ekonomisine katılmaları konusunda uygun bir ortam oluşturmaktadır. Bu politikalar hem öncelikli veya ekonomik, hem de teknolojiye özgü veya teknolojiden bağımsız olabilmektedir. Karbon vergisi ve emisyon üst sınırı ve ticareti (cap and trade) gibi teknolojiden bağımsız ve tarife garantisi ve vergi teşvikleri gibi teknolojiye özgü ekonomik politikalar, artımsal inovasyonu ve inovasyonun yayılımını (difüzyonunu) teşvik etmektedir (World Economic Forum, 2018: 13-14).

İnovasyonun arkasındaki en büyük itici güçlerden biri olan Ar-Ge, teknolojiye potansiyel gelişmeye yol açan bir faaliyettir. OECD Frascati El Kitabı (2002)'na göre Ar-Ge; insan, kültür ve toplum bilgisi dâhil olmak üzere bilgi stokunu artırmak ve bu bilgi birikiminin yeni uygulamalar tasarlamak için sistematik bir temelde üstlenilen yaratıcı çalışmalardan ibarettir (Bointder, 2019: 734). Ar-Ge'nin; temel araştırma, uygulamalı araştırma ve geliştirme ile demonstrasyon olmak üzere 3 aşaması vardır. Temel araştırma aşamasında, yeni teknolojilerin kârlı uygulamalarına yol açacak yeni bilgiler üretilirken, uygulama araştırma ve geliştirme aşamasında temel araştırma aşamasında üretilen yeni bilgiler kullanılır ve bu bilgiler toplumun değer verdiği ürün veya hizmetlere uygulanır. Demonstrasyon aşamasında ise yeni bir teknolojinin pratik ve ticari uygulamalara uygunluğu belirlenmeye çalışılmaktadır (Costello, 2016: 6-7). Bu aşamada yeni teknolojilerin kullanımı konusunda yerleşik ve yeni endüstriler arasında bir işbirliği tesis edilmektedir. Yerleşik endüstrinin sahip olduğu know-how düzeyi sayesinde yeni sürdürülebilir bir teknolojinin mevcut enerji altyapısına entegre edilmesi noktasındaki engeller kaldırılabilir (Elia, vd., 2020: 4).

Ar-Ge faaliyetleri, hem enerji ve hammadde gereksinimini azaltıp sermaye maliyetlerini düşürmek hem de yenilenebilir enerji üretiminin verimliliğini artırmak suretiyle yenilenebilir enerji teknolojilerinin rekabet gücünü artırmaktadır. Bilgi sermayesinde bir artışı temsil eden Ar-Ge, teknolojik bilgi gelişimini ve yayılımını sağlayarak yenilenebilir enerji üretimini teşvik etmektedir (Paramati ve Hafeez, 2020: 2-3). Ar-Ge faaliyetleri, enerji bileşimindeki yenilenemeyen enerji kompozisyonunun azaltılması için alternatif enerji kaynaklarının keşfedilmesini sağlamakta ve bu yönüyle ülkelerin ekonomik olarak büyümelerine katkıda bulunmaktadır (Adedoyin, vd., 2020: 2).

Firmalar, yenilenebilir enerji üretim kapasitesini şekillendiren kilit faktörlerden birisi olan (Przychodzen ve Przychodzen, 2020: 7) Ar-Ge faaliyetlerine ve teknoloji-itiş politikalarına, enerji üretim maliyetlerini düşürme ve yenilenebilir enerji inovasyonlarının gelişimini hızlandırabilme konusunda yoğun bir şekilde başvurumaktadırlar (Ayari, vd., 2011: 2; Stadelmann; Castro, 2014: 2). Bu kapsamda firmalar tarafından Ar-Ge faaliyetlerine yatırım yapmanın bir sonucu olarak ortaya çıkan çevresel inovasyon, ekonomiyi daha çok yenilenebilir enerji kaynaklarına doğru sevk etmektedir (Li, vd., 2020: 1).

Bir ülkenin Ar-Ge yeteneklerinin sınırlı düzeyde olması, yenilenebilir enerji geliştirme maliyetlerinin azaltılamamasına ve yenilenebilir enerji üretiminde arzu edilen ivmenin yakalanamamasına neden olmaktadır. Ayrıca, Ar-Ge faaliyetlerinin yeterince finanse edilememesi yenilenebilir enerji kaynaklarının diğer enerji kaynakları ile ticari olarak rekabet etmesini önlemekte ve özellikle geliştirme aşamasında risklerin fazla olması nedeniyle enerji

firmaları da yenilenebilir enerji projeleri için harcama yapmaktan kaçınılmaktadırlar (Przychodzen ve Przychodzen, 2020: 7).

Yenilenebilir enerji kullanımı görüldüğü kadar kolay değildir ve bu süreçte birtakım engeller (maliyetler ve satın alınabilirlik, finansman, elektrik sistemlerine entegrasyon, çevresel sürdürülebilirlik ve yenilenebilir enerji teknolojilerini sürdürebilecek yetenekler) ile karşılaşılabilir (UNCTAD, 2019: 5). Yenilenebilir enerji kaynakları için özellikle inovatif teknolojilerin kullanımı ve ticarileştirilmesi noktasında zorluklar ortaya çıkmaktadır. Yenilenebilir enerji kaynakları ile ilgili ayrıca teknik olmayan zorluklar da baş gösterebilmektedir. Bunlar; kapasite sınırlamaları, üretim, kurulum ve bakım konusunda eğitimli personelin az olması, nispeten düşük maliyetli kömür, nükleer ve doğal gazla çalışan elektrik santralleri ile fiyat ve performans açısından rekabet edebilme sıkıntısı ile maliyet sorunları ve regülasyonların öngörülemeliği şeklinde sıralanabilir (National Research Council, 2010: 242).

Gerek yenilenebilir enerji kullanımındaki bu engelleri minimize etmek, gerekse de enerji alanındaki inovasyonlar ve bu alanda yürütülen Ar-Ge faaliyetleri ile ilgili olarak ülke yönetimlerine önemli görevler düşmektedir. Nitekim hükümetlerin yürütmüş olduğu enerji politikaları, yenilenebilir enerji kaynakları üretiminin temel itici gücü konumundadır. Hükümetler, toplam enerji arzı içerisinde inovatif teknolojilerinin payını artırma konusunda yenilenebilir enerji üretimindeki Ar-Ge faaliyetlerini kolaylaştırarak desteklemesi gerekmektedir (Miremadi, vd., 2019: 451). Ayrıca yeni enerji teknolojileri, öğrenme avantajları sayesinde daha ucuz olan geleneksel enerji teknolojilerine göre rekabetçi olmadıkları için piyasaya girişlerde devlet desteğine ihtiyaç duymaktadırlar (Bointner, 2014: 735). Hükümetler enerji alanındaki inovasyonlarda kaynak tahsisi sürecinde yaşanan engeller, piyasa başarısızlıkları ve belirsizlikleri konusunda da inisiyatif almak durumundadır (Miremadi, vd., 2019: 451).

### 3. LİTERATÜR İNCELEMESİ

Çalışmada; Ar-Ge harcamaları, inovasyon ve yenilenebilir enerji üretimi arasındaki ilişkiye yönelik literatür incelemeleri neticesinde, ilgili literatürün nispeten sınırlı olduğu gözlemlenmiştir. Literatürde yaygın olarak yenilenebilir enerji üretiminin belirleyicilerinin (Örneğin; CO<sub>2</sub> emisyonu, kişi başına düşen gelir, dış ticaret, doğalgaz ve petrol gibi ikame ürünlerin fiyatları, düzenleyici ve kurumsal faktörler) analiz edildiği gözlenmiştir. Dolayısıyla bu çalışmanın temel motivasyonu ilgili alana katkıda bulunabilmek amacıyla, spesifik olarak yenilenebilir enerji üretimi ile Ar-Ge ve inovasyon arasındaki ilişkinin analiz edilmesi olmuştur. Tablo 1’de bu ilişkiye yönelik literatürün kısa bir özeti yer almaktadır.

**Tablo 1. Literatür Özeti**

Yazar(lar)	Kapsam	Yöntem	Bulgular
Bamati ve Raooft (2020)	25 gelişmiş ve gelişmekte olan ülkede 1990-2015 döneminde yenilenebilir enerji üretiminin belirleyicilerinin (ekonomik, finansal, çevresel, teknolojik) analizi	Panel Genelleştirilmiş En Küçük Kareler (GEKK)	Gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelere yenilenebilir enerji üretimini arttıran değişkenler; kişi başına düşen gelir ve petrol fiyatları iken, gelişmiş ülkelerde CO <sub>2</sub> emisyonu bu üretimi negatif, gelişmekte olan ülkelere ise pozitif etkilemektedir.
Przychodzen	27 Post-Sosyalist geçiş	Panel En Küçük	Toplam elektrik üretimi içerisinde

ve Przychodzen (2019)	ülkesinde 1990-2014 dönemi kapsamında yenilenebilir enerji üretiminin belirleyicilerinin analizi	Kareler (EKK)	yenilenebilir enerji kaynaklarının payını artıran faktörler; ekonomik büyüme oranı, işsizlik, hükümet borcu, toplam CO2 emisyonu ve Kyoto protokolü iken, azaltan faktörler ise rekabet politikası skoru, toplam doğal kaynak kiralaları, kömür kiralaları ve kişi başına CO2 emisyonudur.
Geng ve Ji (2016)	6 gelişmiş ülke (ABD, Fransa, Almanya, İtalya, Kanada, Japonya) kapsamında 1980-2010 döneminde teknolojik inovasyonun yenilenebilir enerjinin gelişimi üzerindeki etkilerinin analizi	Panel Eşbütünleşme, Panel Nedensellik	Uzun dönemde teknolojik inovasyonun yenilenebilir enerji gelişimi üzerinde pozitif bir etkisi varken, kısa dönemde bir etkisi yoktur. Uzun dönemde yenilenebilir enerji gelişimi ile teknolojik inovasyon arasında iki yönlü bir ilişki vardır.
Aguirre ve Ibikunle (2014)	38 ülkede (OECD, Avrupa Birliği ve BRICS üyesi ülkeler) 1990-2010 döneminde yenilenebilir enerjinin toplam enerji arzına katkısının belirleyicilerinin analizi	Panel Sabit Etkiler (FE) Panel Düzeltilmiş Standart Hatalar (PCSE)	Yenilenebilir enerjinin toplam enerji arzına katkısını pozitif etkileyen faktörler; CO2 emisyonu, Kyoto protokolü, yenilenebilir enerjiye sürekli bağlılık, tahmini biyokütle miktarları, güneş potansiyeli iken negatif etkileyen faktörler; enerji kullanımı, kömür kaynaklarından elektrik üretimi, petrol, doğalgaz, nükleer enerji kaynaklarından elektrik üretimi ile rüzgar potansiyeli şeklindedir. Ar-Ge harcamaları ise istatistiksel olarak anlamsızdır.
Marques ve Fuinhas (2012)	23 Avrupa Birliği ülkesinde, 1990-2007 dönemi kapsamında, kamu politikalarının yenilenebilir enerjinin toplam enerji arzına katkısı üzerindeki etkilerinin analizi	Panel Sabit Etkiler (FE) Panel Rassal Etkiler (RE) Panel Düzeltilmiş Standart Hatalar (PCSE)	Yenilenebilir enerjinin toplam enerji arzına katkısını azaltan faktörler; kişi başına düşen CO2 emisyonu, enerjide ithal bağımlılık, elektrik üretiminde kömürün payı, elektrik üretiminde petrolün payı, elektrik üretiminde doğalgazın payı, elektrik üretiminde nükleer enerjinin payı iken, arttıran faktörler; teşvik ve sübvansiyonlar, kişi başına düşen enerji, politika süreçleri ve içinde Ar-Ge harcamalarının da olduğu yenilenebilir enerji politikaları ve önlemlerinin birikimli toplamı şeklindedir.
Gan ve Smith (2011)	26 OECD ülkesinde 1994-2003 dönemi kapsamında yenilenebilir enerji ve biyoenerjiyi etkileyen faktörlerin analizi	Panel EKK	Yenilenebilir enerji ve biyoenerji piyasası yayılma politikalarının ve ekonomik büyümenin kişi başına düşen yenilenebilir enerji ve biyoenerji arzı üzerinde pozitif etkisi var iken, yenilenebilir enerji ve

			biyoenerji araştırma ve inovasyon politikaları, enerji fiyatları, CO2 emisyonu, kamu Ar-Ge harcamaları ile piyasayı ve çevresel dışsallıkları hafifletmek için teşvikler sağlayan veya vergi getiren piyasa temelli enerji politikalarının yenilenebilir enerji ve biyoenerji arzı üzerinde bir etkisi yoktur.
--	--	--	--

#### 4. VERİ, METODOLOJİ VE BULGULAR

Bu çalışmada seçilmiş ülkelerde<sup>1</sup>, 2003-2019 dönemi kapsamında, enerji Ar-Ge harcamalarının ve inovasyonun yenilenebilir enerji üretimi üzerindeki etkileri panel veri yöntemleri kullanılarak test edilmektedir. Bu etkilerin test edilmesinde kullanılacak değişkenler Tablo 2’de sunulmaktadır. Buna göre bağımlı değişken, yenilenebilir enerji üretimi (LNYEN) iken, açıklayıcı değişkenler, yenilenebilir enerji kaynaklarına ilişkin Ar-Ge ve Demonstrasyon harcamaları (LNARGE) ve patent başvuruları (LNPATENT) şeklinde belirlenmiştir. LNYEN değişkenine ait veriler *British Petroleum (BP) şirketinin Dünya Enerji Piyasaları ile ilgili istatistiklerinden*, LNARGE değişkenine ait veriler Uluslararası Enerji Ajansı (IEA)’nın istatistik veri tabanından ve LNPATENT değişkenine ait veriler ise Dünya Bankası’nın kalkınma göstergelerinin derlendiği veri tabanından temin edilmiştir. Değişkenlerin doğal logaritmaları kullanılmıştır.

**Tablo 2. Veri Seti**

Değişken	Değişkenin Tanımı
<b>Yenilenebilir Enerji Üretimi (LNYEN)</b>	Yenilenebilir enerji; rüzgar, jeotermal, güneş, biyokütle ve atık gibi yenilenebilir kaynakların brüt üretimi şeklinde hesaplanır. Bu hesaplamada sınır ötesi elektrik arzı hesaba katılmaz. Terawatt/saat cinsinden hesaplanmıştır. Değişkenin doğal logaritması kullanılmıştır.
<b>Yenilenebilir Enerji Ar-Ge Harcamaları (LNARGE)</b>	Enerji Ar-Ge ve Demonstrasyon Harcamaları, enerjinin tüm türlerinin; üretilmesi, ulaşımı, depolanması, dağıtılması ve rasyonel bir şekilde kullanılması noktasında yapılan araştırma ve geliştirme faaliyetlerini ve enerjiyi ortaya çıkarma için geliştirilen teknolojileri kapsamaktadır. Bu çalışmada yenilenebilir enerji kaynakları (güneş enerjisi, rüzgar enerjisi, okyanus enerjisi, biyoyakıtlar, jeotermal enerji, hidroelektrik enerjisi ve diğer yenilenebilir enerji kaynakları) üzerindeki Ar-Ge ve Demonstrasyon Harcamaları kullanılmıştır. 2019 yılı satın alma gücü paritesine göre milyon Euro cinsinden hesaplanmış ve doğal logaritması alınmıştır (IEA, 2020).
<b>Patent Başvuruları (LNPATENT)</b>	Patent ofisine yapılan patent başvurularının toplam sayısıdır. Değişkenin doğal logaritması kullanılmıştır.

Kaynak: 1. IEA, Online Data Services, RD&D Budgets, <https://www.iea.org/subscribe-to-data-services>

2. WIPO, IP, Statistics Data Center, <https://www3.wipo.int/ipstats/ipstableval>

3. BP (2020), Statistical Review of World Energy June 2020,

<https://www.bp.com/en/global/corporate/energy-economics/statistical-review-of-world-energy.html>  
25.12.2020.

<sup>1</sup> Bu ülkeler; Avustralya, Avusturya, Kanada, Çek Cumhuriyeti, Danimarka, Finlandiya, Fransa, Almanya, Macaristan, İrlanda, İtalya, Japonya, Güney Kore, Hollanda, Yeni Zelanda, Norveç, Portekiz, Slovakya, İspanya, İsveç, İsviçre, Türkiye, İngiltere, Amerika Birleşik Devletleri’dir.

Ar-Ge harcamaları ile inovasyonun yenilenebilir enerji üretimi ile ilişkisinin test edilmesinde Panel Gecikmesi Dağıtılmış Otoregresif Model (Panel Autoregressive Distributed Lag - ARDL) ile Emirmahmutoğlu ve Köse (2011) tarafından geliştirilen Panel Fisher nedensellik testi kullanılmaktadır.

Yatay kesit birimlerine ait tekrarlanan gözlemlerinden oluşan panel veri; birim düzeyindeki değişimlerin ölçülmesini sağlamakta, model parametrelerinin daha doğru yorumlanmasını ve daha gerçekçi davranışsal hipotezlerin kurulmasını mümkün kılmakta, dinamik ilişkileri ortaya çıkarmaktadır. Ayrıca; dışlanmış değişkenlerin etkisini kontrol etmekte birimlere ait çıktılar için daha doğru öngörüler üretmekte, toplu veri analizi için mikro temeller oluşturmakta ve hesaplamaları ve istatistiksel yorumları kolaylaştırmaktadır (Hsiao, 2014: 4-10). Diğer taraftan panel verinin; tasarım ve veri toplama problemleri, ölçüm hataları, seçicilik sorunları, zaman boyutunun kısa olabilmesi ve yatay kesit bağımlılığı gibi birtakım kısıtları da bulunmaktadır (Baltağ, 2005: 7-9).

Panel ARDL modeli, aynı derecede durağan olmayan değişkenlerin [I(0) veya I(1)] analizinde kullanılmaktadır. Bu tekniğin kullanımı, kısa ve uzun dönem katsayılarının elde edilmesini ve değişkenlerin farklı gecikmelerinin modele dâhil edilmesini mümkün kılmaktadır (Alsaleh ve Abdul-Rahim, 2019: 4; Asteriou, vd., 2020: 276).

Belirli bir dönem ( $t = 1, 2, \dots, T$ ) ve belirli bir sayıda birim ( $i = 1, 2, \dots, N$ ) için ARDL (p,q) modeli (1) numaralı denklemde görüldüğü gibidir (Pesaran, vd., 1999: 623-624):

$$y_{it} = \sum_{j=1}^p \lambda_{ij} y_{i,t-j} + \sum_{j=0}^q \delta'_{ij} x_{i,t-j} + \mu_i + \varepsilon_{it} \quad (1)$$

Bu eşitlikte  $x_{i,t}$ , açıklayıcı değişkenlerin  $k \times 1$  vektörünü,  $\mu_i$  sabit etkileri, bağımlı değişkenin gecikme katsayısı  $\lambda_{ij}$  skaler büyüklükleri ve  $\delta'_{ij}$  ise  $k \times 1$  katsayı vektörlerini temsil etmektedir. (1) numaralı denklem aynı zamanda şu şekilde ifade edilebilmektedir:

$$\Delta y_{it} = \phi_i (y_{i,t-1} - \beta'_{1i} x_{it}) + \sum_{j=1}^{p-1} \lambda^*_{ij} \Delta y_{i,t-j} + \sum_{j=0}^{q-1} \delta^*_{ij} \Delta x_{i,t-j} + \mu_i + \varepsilon_{it} \quad (2)$$

Bu denklemde  $\phi_i$  parametresi,

$$\phi_i = - \left( 1 - \sum_{j=1}^p \lambda_{ij} \right), \beta'_{1i} = \frac{\sum_{j=0}^q \delta_{ij}}{(1 - \sum_{k=1}^p \lambda_{ik})}, \lambda^*_{ij} = - \sum_{m=j+1}^p \lambda_{im}$$

$$j = 1, 2, \dots, p-1, \delta^*_{ij} = - \sum_{m=j+1}^q \delta_{im}, j = 1, 2, 3, \dots, q-1$$

$\phi_i$  parametresi hata düzeltme parametresidir. Bu parametre sıfıra eşit olduğunda uzun dönem ilişkisinin olmadığını göstermektedir. Değişkenleri uzun dönem dengesine yaklaşmasını sağlayabilmek için bu parametrenin negatif ve istatistiksel olarak anlamlı olması gerekmektedir (Mallick, vd., 2016: 189).

ARDL yöntemi kullanılarak tahmin edilecek model şu şekildedir:



$$\begin{aligned} \Delta LNYEN_{it} = & \alpha_i + \phi_i LNYEN_{i,t-1} + \beta'_{1i} LNARGE_{it} + \beta'_{1i} LNPATENT_{it} \\ & + \sum_{j=1}^{p-1} \lambda_{ij}^* \Delta LNYEN_{i,t-j} + \sum_{j=0}^{q-1} \delta_{1ij}^* \Delta LNARGE_{i,t-j} \\ & + \sum_{j=0}^{q-1} \delta_{2ij}^* \Delta LNPATENT_{i,t-j} + \varepsilon_{it} \end{aligned} \quad (3)$$

Emirmahmutoğlu ve Köse (2011) tarafından geliştirilen Panel Fisher nedensellik testi, Toda-Yamamoto (1995) nedensellik testi mantığına dayanmaktadır. Bu test yatay kesit bağımlılığı olduğunda kullanılabilmekte, farklı derecelerden durağan olan değişkenlerin aynı anda analizini mümkün kılabilen ve eşbütünleşme ilişkisinin özelliği konusunda herhangi bir ön sinamaya gerek duymamaktadır (Yıldırım ve Şahin, 2018: 449).

Emirmahmutoğlu ve Köse (2011) nedensellik testinde,  $k_i + dmax_i$  kullanılan düzey VAR modeli şu şekilde formüle edilebilir:

$$x_{i,t} = \mu_i^x + \sum_{j=1}^{k_i+dmax_i} A_{11,ij} x_{i,t-j} + \sum_{j=1}^{k_i+dmax_i} A_{12,ij} y_{i,t-j} + u_{i,t}^x \quad (3)$$

$$y_{i,t} = \mu_i^y + \sum_{j=1}^{k_i+dmax_i} A_{21,ij} x_{i,t-j} + \sum_{j=1}^{k_i+dmax_i} A_{22,ij} y_{i,t-j} + u_{i,t}^y \quad (4)$$

Denklemlerde  $dmax_i$ , her bir yatay-kesit birimi için maksimum entegrasyon derecesini temsil etmektedir. Tahmin sonuçlarına göre  $k_i$  gecikme düzeyi için değiştirilmiş Wald testi yapılmaktadır (Emirmahmutoğlu ve Köse, 2011: 872).

Tablo 3'te değişkenlere ait temel tanımlayıcı istatistikler verilmiştir. Çarpıklık değerlerine göre LNYEN ve LNARGE değişkenleri negatif yönde sola, LNPATENT değişkeni ise pozitif yönde sağa çarpıktır. Basıklık değerleri açısından LNYEN ve LNPATENT'in basıklık değerleri 3'ten küçük olduğundan dağılımları normal dağılıma göre basık, LNARGE'nin basıklık değeri de 3'ten büyük olduğundan dağılımı normal dağılımına göre diktir. Çalışmada belirli yıllar için gözlem kaybı olduğundan (408 gözlem olması gerekirken ortak örneklem için 387 gözlem vardır) dengesiz panel veri modeli kullanılmaktadır.

**Tablo 3. Tanımlayıcı İstatistikler**

Değişken	LNYEN	LNARGE	LNPATENT
<b>Ortalama</b>	2.321420	3.837275	8.771331
<b>Medyan</b>	2.379546	4.034665	8.080237
<b>Maksimum</b>	6.193997	7.865906	13.33982
<b>Minimum</b>	-2.302585	-4.422849	4.532599
<b>Std. Sapma</b>	1.540231	1.658603	2.110796
<b>Çarpıklık</b>	-0.143520	-0.964836	0.455820
<b>Basıklık</b>	2.983674	5.491743	2.487110
<b>Jarque-Bera</b>	1.332859	160.1602	17.64305
<b>Olasılık</b>	0.513539	0.000000	0.000148
<b>Toplam</b>	898.3895	1485.025	3394.505
<b>Gözlem</b>	387	387	387

Birimler arasındaki korelasyon; Breusch-Pagan LM, Pesaran ölçeklendirilmiş LM, sapması düzeltilmiş ve ölçeklendirilmiş LM ve Pesaran CD (2004) testleri kullanılarak araştırılmıştır. Tablo 4'te yer alan bulgulara göre tüm değişkenler için yatay kesit bağımlılığının olmadığını gösteren sıfır hipotezi reddedilebilmektedir. Bu nedenle tüm değişkenler için yatay kesit birimleri arasında bağımlılık vardır.

**Tablo 4. Yatay Kesit-Bağımlılık Testleri**

Test/Değişken	LNZEN	LNARGE	LNPATENT
<b>Breusch-Pagan LM</b>	4017.566***	1653.983***	1722.560***
<b>Pesaran scaled LM</b>	159.2516***	58.65086***	61.56967***
<b>Bias-corrected scaled LM</b>	158.5016***	57.90086**	60.81967***
<b>Pesaran CD</b>	63.22454***	36.05856***	3.114801***

Not: \*\*\*: Katsayının %1 düzeyinde anlamlı olduğunu göstermektedir.  $H_0$  hipotezi: Yatay kesit bağımlılığı (korelasyonu) yoktur.

Birimler arasında yatay kesit bağımlılığının olması sebebiyle, bu durumu dikkate alan ikinci nesil birim kök testlerinin kullanılması gerekmektedir. Bu kapsamda Pesaran (2007) tarafından geliştirilen yatay kesitsel olarak genişletilmiş Im-Pesaran-Shin (CIPS) testi kullanılmış ve elde edilen bulgular Tablo 5'te verilmiştir. CIPS testi sonuçlarına göre LNZEN ve LNPATENT değişkenleri hem sabitli hem de sabitli-trendli durumlarda birim kök içermektedir. Buna karşın LNARGE değişkeni sabitli ve sabitli-trendli durumlarda düzeyinde durağandır. Durağan olmayan serilerin birinci farkları alındığında durağan hale geldikleri görülmektedir.

**Tablo 5. Pesaran CIPS (2007) Birim Kök Testi**

Değişken	Gecikme	Sabitli		Sabitli ve Trendli	
		Zt-bar	Olasılık	Zt-bar	Olasılık
LNZEN	0	-0.576	0.282	2.426	0.992
	1	-1.945	0.026	1.775	0.962
LNARGE	0	-4.718	0.000	-4.476	0.000
	1	-2.164	0.015	-2.516	0.006
LNPATENT	0	-0.427	0.335	-0.978	0.164
	1	0.931	0.824	-1.146	0.126
<b>Birinci Farklar</b>					
$\Delta$ LNZEN	0	-5.712	0.000	-3.603	0.000
	1	-5.500	0.000	-2.774	0.003
$\Delta$ LNPATENT	0	-9.068	0.000	-6.607	0.000
	1	-5.381	0.000	-2.843	0.002

LNARGE değişkeninin I(0), LNZEN ve LNPATENT değişkenlerinin I(1) olması nedeniyle, Ar-Ge ve inovasyonun yenilenebilir enerji üretimi üzerindeki etkisinin test edilmesinde panel ARDL modeli tercih edilmiştir. Tablo 6'da yer alan ARDL (1,1,1) modeli bulgularına göre; LNARGE ve LNPATENT değişkenlerinin uzun dönem katsayıları istatistiksel olarak %1 düzeyinde anlamlı iken, kısa dönem katsayıları istatistiksel olarak anlamlı değildir.

**Tablo 6. Panel ARDL (1,1,1) Modeli**

Değişken	Katsayı	Standart Hata	t istatistiği	Olasılık
<b>Uzun Dönem Eşitliği</b>				
<b>LNARGE</b>	0.233887	0.019438	12.03235	0.0000

<b>LNPATENT</b>	0.422530	0.106570	3.964801	0.0001
<b>Kısa Dönem Eşitliği</b>				
<b>COINTEQ01</b>	-0.344723	0.047210	-7.301846	0.0000
<b>D(LNARGE)</b>	-0.016877	0.019663	-0.858351	0.3915
<b>D(LNPATENT)</b>	0.111719	0.120376	0.928088	0.3542
<b>C</b>	-1.071708	0.191178	-5.605811	0.0000
<b>@TREND</b>	0.043128	0.008630	4.997394	0.0000

Uzun dönem katsayılarına göre, yenilenebilir enerji kaynaklarına yönelik olarak yapılan Ar-Ge ve demonstrasyon harcamalarında ve patent başvuru sayısında meydana gelecek %1'lik bir artış yenilenebilir enerji üretimini sırasıyla %0.23 ve %0.42 oranlarında artırmaktadır. Bununla birlikte, değişkenlerin durağan olmamasından kaynaklanan kısa dönem sapmalarının bir sonraki dönemde dengeye gelme hızını gösteren hata düzeltme parametresi istatistiksel olarak negatif (-0.34) ve anlamlıdır. Buna göre bir dönemde oluşan dengesizliklerin %34'ü bir sonraki dönemde düzelecek ve yaklaşık 2.5 dönem sonra uzun dönem dengesine yaklaşılacaktır.

Emirmahmutoglu ve Köse (2011) nedensellik testi bulguları Tablo 7'de verilmiştir. Buna göre yenilenebilir enerji kaynaklarına yönelik Ar-Ge harcamalarından (LNARGE) yenilenebilir enerji gücü üretimine doğru (LNYEN) nedenselliğin olduğu ülkeler; Avusturya, Fransa, Macaristan, Japonya, Güney Kore, Norveç, Portekiz, İspanya ve ABD iken, patent başvurularından (LNPATENT) yenilenebilir enerji gücü üretimine doğru nedenselliğin olduğu ülkeler ise Avusturya, Finlandiya, Fransa, Almanya, İrlanda, Hollanda, Norveç, Slovakya, İsveç ve İsviçre'dir. Diğer yandan LNYEN'den LNARGE'ye doğru nedenselliğin olduğu ülkeler; Çek Cumhuriyeti, İrlanda, İtalya, Yeni Zelanda, İspanya ve Türkiye iken, LNPATENT'den LNARGE'ye doğru nedenselliğin olduğu ülkeler ise Kanada, Çek Cumhuriyeti, Almanya, Macaristan, Yeni Zelanda, Portekiz, İspanya, İsveç ve ABD'dir.

**Tablo 7. Emirmahmutoglu ve Köse (2011) Nedensellik Testi Bulguları**

Ülke	LNARGE, LNYEN'in Granger nedeni değildir.			LNYEN, LNARGE'nin Granger nedeni değildir.			LNPATENT, LNYEN'in Granger nedeni değildir.			LNYEN, LNPATENT'in Granger nedeni değildir.		
	k	Wald	Olas.	k	Wald	Olas.	k	Wald	Olas.	k	Wald	Olas.
<b>i</b>												
<b>Avusturya</b>	1	8.365	0.004	1	3.207	0.073	1	0.231	0.631	1	1.633	0.201
<b>Avusturya</b>	1	1.656	0.198	1	0.419	0.517	1	3.878	0.049	1	0.488	0.485
<b>Kanada</b>	1	2.678	0.102	1	0.272	0.602	1	2.032	0.154	1	6.744	0.009
<b>Çek Cumhr.</b>	2	2.304	0.316	2	11.12	0.004	2	1.71	0.425	2	7.704	0.021
<b>Danimarka</b>	1	0.259	0.611	1	1.234	0.267	2	1.467	0.48	2	2.639	0.267
<b>Finlandiya</b>	1	1.51	0.219	1	2.077	0.15	1	7.165	0.007	1	0.675	0.411
<b>Fransa</b>	1	6.235	0.013	1	2.077	0.149	1	5.804	0.016	1	2.073	0.15
<b>Almanya</b>	2	1.67	0.434	2	4.216	0.121	2	10.26	0.006	2	26.984	0.000
<b>Macaristan</b>	1	8.088	0.004	1	0.552	0.457	2	4.714	0.095	2	15.381	0.000
<b>İrlanda</b>	2	0.912	0.634	2	26.46	0.000	2	15.23	0.000	2	0.763	0.683
<b>İtalya</b>	1	0.304	0.582	1	4.581	0.032	1	1.148	0.284	1	1.147	0.284
<b>Japonya</b>	1	21.45	0.000	1	2.16	0.142	2	4.804	0.091	2	2.091	0.352
<b>G. Kore</b>	2	28.45	0.000	2	3.317	0.19	2	1.628	0.443	2	5.554	0.062
<b>Hollanda</b>	2	2.752	0.253	2	0.305	0.859	1	4.121	0.042	1	1.688	0.194
<b>Y. Zelanda</b>	1	2.789	0.095	1	14.42	0.000	1	1.304	0.254	1	8.16	0.004
<b>Norveç</b>	1	10.68	0.001	1	2.381	0.123	1	28.24	0.000	1	1.043	0.307
<b>Portekiz</b>	2	17.51	0.000	2	0.038	0.981	2	1.331	0.514	2	32.588	0.000
<b>Slovakya</b>	2	0.445	0.801	2	1.241	0.538	2	12.85	0.002	2	1.466	0.481

İspanya	2	8.982	0.011	2	7.524	0.023	2	3.425	0.18	2	41.933	0.000
İsveç	2	2.921	0.232	2	0.881	0.644	2	19.96	0.000	2	17.489	0.000
İsviçre	2	0.423	0.809	2	3.234	0.198	2	24.13	0.000	2	4.589	0.101
Türkiye	2	4.208	0.122	2	8.79	0.012	2	1.009	0.604	2	0.967	0.617
İngiltere	1	0.006	0.939	1	1.839	0.175	2	3.138	0.208	2	4.101	0.129
ABD	1	4.156	0.041	1	1.985	0.159	1	3.239	0.072	1	10.917	0.001

Not: Maksimum gecikme uzunluğu ve eşbütünlüşme derecesi 2 olarak alınmıştır. k: gecikme sayısıdır.

## 5. SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

Sanayi Devrimi'nden günümüze kadar insanlığın çevre üzerindeki olumsuz etkisi giderek artmıştır. Bu etkiye sebep olan unsurlardan bir tanesi de sera gazı emisyonlarıdır. Sera gazı emisyonlarının artması beraberinde; hava kirliliği, ozon tabakasının incilmesi ve küresel ısınma gibi tehditleri getirmiştir. Enerji kaynakları içerisinde fosil yakıt kökenli olan; petrol ve kömür gibi kaynaklardan açığa çıkan sera gazı salınımlarının azaltılabilesinin en önemli yollarından birisi de yenilenebilir enerji kaynaklarından enerji üretmektir. Başta güneş ve rüzgar olmak üzere yenilenebilir enerji kaynakları hem tükenmedikleri hem de sera gazı üretmemeleri sebebiyle politika yapımcılarının odak noktası haline gelmiştir. Bu çalışmada, yenilenebilir enerji kaynaklarına artan ilgiden yola çıkılarak, seçilmiş ülkeler özelinde, enerji Ar-Ge ve demonstrasyon harcamalarının ve inovasyonun göstergesi olan patent başvuru sayısının yenilenebilir enerji üretimi üzerindeki etkileri panel veri yöntemleri kullanılarak analiz edilmiştir. Birimler arasında yatay kesit bağımlılığı tespit edildiğinden bu durumu dikkate alan Pesaran CIPS (2007) birim kök testi ile serilerin durağanlık durumlarını incelenmiştir. Birim kök testi sonuçlarına göre enerji Ar-Ge ve demonstrasyon harcamalarının düzeyinde, patent başvuru sayıları ile yenilenebilir enerji üretimi değişkenlerinin birinci farklarında durağan oldukları gözlenmiş, bunun için Panel ARDL yönteminin kullanılması uygun bulunmuştur. Panel ARDL sonuçlarına göre ise uzun dönemde enerji Ar-Ge ve demonstrasyon harcamaları ve patent başvuru sayısındaki artış yenilebilir enerji üretimini artırmaktadır. Kısa dönemde ise ilgili değişkenler arasında bir ilişki tespit edilememiştir. Uzun dönemde gerek Ar-Ge gerekse de inovasyon faaliyetlerindeki artışın yenilenebilir enerji üretimini artırması iktisadi beklentiler ile uyumludur. Kısa dönemde bu değişkenlerin yenilenebilir enerji ile ilişkisiz olması Popp (2006)'da ifade edildiği gibi, Ar-Ge ve inovasyon çabalarının bilgi üretme anlamındaki etkilerinin hemen ortaya çıkmaması ile ilgilidir. Diğer taraftan değişkenler arasındaki nedensellik ilişkisi Emirmahmutoğlu ve Köse (2011) tarafından geliştirilen nedensellik testi ile araştırılmıştır. Nedensellik testi bulgularına göre; Avusturalya, Fransa, Macaristan, Japonya, Güney Kore, Norveç, Portekiz, İspanya ve ABD'de Ar-Ge harcamalarından yenilenebilir enerji üretimine, Avusturya, Finlandiya, Fransa, Almanya, İrlanda, Hollanda, Norveç, Slovakya, İsveç ve İsviçre'de ise patent başvuru sayısından yenilenebilir enerji üretimine doğru nedensellik sözkonusudur. Analiz bulguları, yenilenebilir enerji üretiminin artırılması konusunda enerji alanında yürütülecek Ar-Ge faaliyetlerinin ve inovasyon çabalarının önemini ortaya koymuştur. Küresel ısınmanın kısmen de olsa kontrol altına alınabilmesi, zehirli gaz emisyonlarının azaltılabilesi ve ülkelerin enerjiye bağımlılıklarının düşürülebilmesi için yenilenebilir enerji kaynakları üretiminin artırılması ve bu bağlamda Ar-Ge harcamaları ve inovasyon faaliyetleri ile ilgili somut adımların atılması gerekmektedir. Bu kapsamda; uluslararası Ar-Ge işbirliği desteklenmeli, enerji ile ilgili inovasyon stratejileri geliştirmek için üniversite-sanayi işbirlikleri teşvik edilmeli, yeni enerji teknolojilerinin geliştirilebilmesi için uygun finansal ortam oluşturulmalı ve yenilenebilir arzı ve talebi ile dağıtımını hedefleyen bir sistem yaklaşımının geliştirilmesi gerekmektedir.

**KAYNAKÇA**

- ADEDOYIN, F. F., BEKUN, F. V., & ALOLA, A. A. (2020). "Growth Impact of Transition from non-Renewable to Renewable Energy in the EU: the Role of Research And Development Expenditure". *Renewable Energy*, 159: 1139-1145.
- AGUIRRE, M., & IBIKUNLE, G. (2014). "Determinants of Renewable Energy Growth: A Global Sample Analysis". *Energy Policy*, 69: 374-384.
- ALSALEH, M., & ABDUL-RAHIM, A. S. (2019). "Financial Development and Bioenergy Consumption in the EU28 Region: Evidence from Panel Auto-Regressive Distributed Lag Bound Approach". *Resources*, 8(1): 44.
- ASTERIOU, D., PILBEAM, K., & PRATIWI, C. E. (2020). "Public Debt and Economic Growth: Panel Data Evidence for Asian Countries". *Journal of Economics and Finance*: 1-18.
- BALTAGI, B., (2005). "Econometrics of Panel Data", John Wiley & Sons Ltd.
- AYARI, N., BLAZSEK, S., & MENDI, P. (2011). "Renewable Energy Innovations in Europe: A Dynamic Panel Data Approach". *Applied Economics*, 44(24): 3135-3147.
- BAMATI, N., & RAOOFI, A. (2020). "Development Level and the Impact of Technological Factor on Renewable Energy Production". *Renewable Energy*, 151: 946-955.
- BAYER, P., DOLAN, L., & URPELAINEN, J. (2013). "Global Patterns of Renewable Energy Innovation, 1990–2009". *Energy for Sustainable Development*, 17(3): 288-295.
- BOINTNER, R. (2014). "Innovation in the Energy Sector: Lessons Learnt from R&D Expenditures and Patents in Selected IEA Countries". *Energy Policy*, 73: 733-747.
- BP (2020), "Statistical Review of World Energy June 2020", <https://www.bp.com/en/global/corporate/energy-economics/statistical-review-of-world-energy.html>, 25.12.2020.
- COSTELLO, K. (2016). "A Primer on R&D in the Energy Utility Sector". *Energy and Environment National Regulatory Research Institute, Report No. 16-05*.
- EMİRMAHMUTOĞLU, F., & KÖSE, N. (2011). "Testing for Granger Causality In Heterogeneous Mixed Panels", *Economic Modelling*, 28: 870-876.
- ELIA, A., KAMIDELIVAND, M., ROGAN, F., & GALLACHÓIR, B. Ó. (2020). "Impacts of Innovation on Renewable Energy Technology Cost Reductions". *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, 110488.
- EMODI, N. V., SHAGDARSUREN, G., & TIKY, A. Y. (2015). "Influencing Factors Promoting Technological Innovation in Renewable Energy". *International Journal of Energy Economics and Policy*, 5(3).
- EUROSTAT (2021), *Renewable Energy Statistics- Statistics Explained* (europa.eu), 10.01.2021.

- GAN, J., & SMITH, C. T. (2011). "Drivers for Renewable Energy: A Comparison among OECD Countries". *Biomass and Bioenergy*, 35(11): 4497-4503.
- GENG, J. B., & JI, Q. (2016). "Technological Innovation and Renewable Energy Development: Evidence Based on Patent Counts". *International Journal of Global Environmental Issues*, 15(3): 217-234.
- HILLE, E., ALTHAMMER, W., & DIEDERICH, H. (2020). "Environmental Regulation and Innovation in Renewable Energy Technologies: Does the Policy Instrument Matter?". *Technological Forecasting and Social Change*, 153, 119921.  
<http://sciencebusiness.net/sites/default/files/archive/Assets/011c9c77-d95d-40ed-9b7d-33804294b306.pdf> , 18.01.2021.
- HSIAO, C., (2014). "Analysis of Panel Data", Cambridge University Press.
- IEA, Statistics, Online Data Services, RD&D Budgets, <https://www.iea.org/subscribe-to-data-services> , 25.12.2020.
- IEA (2018), 20 Renewable Energy Policy Recommendations, <https://webstore.iea.org/download/direct/2327> , 10.01.2021.
- IEA (2020), Energy Technology Rd&D Budgets October 2020 Edition Database Documentation, [http://wds.iea.org/wds/pdf/RDD\\_Documentation.pdf](http://wds.iea.org/wds/pdf/RDD_Documentation.pdf) 16.01.2021.
- IEA (2021a), Data & Statistics, <https://www.iea.org/data-and-statistics?country=WORLD&fuel=Energy%20supply&indicator=TPESbySource> 10.01.2021.
- IEA (2021b), Renewables-Fuels & Technologies, <https://www.iea.org/fuels-and-technologies/renewables> , 10.01.2021.
- IRENA (2017), Renewable Energy Innovation: Accelerating Research for a Low-Carbon Future, [https://www.irena.org/-/media/Files/IRENA/Agency/Publication/2017/Nov/IRENA\\_Accelerating\\_research\\_2017.pdf?la=en&hash=2A53295A57DD87A0A451E68A2CE7EA020729871F](https://www.irena.org/-/media/Files/IRENA/Agency/Publication/2017/Nov/IRENA_Accelerating_research_2017.pdf?la=en&hash=2A53295A57DD87A0A451E68A2CE7EA020729871F), 12.01.2021.
- IRENA (2018), Global Energy Transformation: A Roadmap to 2050, [https://www.irena.org/-/media/Files/IRENA/Agency/Publication/2018/Apr/IRENA\\_Report\\_GET\\_2018.pdf](https://www.irena.org/-/media/Files/IRENA/Agency/Publication/2018/Apr/IRENA_Report_GET_2018.pdf) 21.01.2021.
- IRENA (2020), Renewable Capacity Highlights, [https://www.irena.org/-/media/Files/IRENA/Agency/Publication/2020/Mar/IRENA\\_RE\\_Capacity\\_Highlights\\_2020.pdf?la=en&hash=B6BDF8C3306D271327729B9F9C9AF5F1274FE30B](https://www.irena.org/-/media/Files/IRENA/Agency/Publication/2020/Mar/IRENA_RE_Capacity_Highlights_2020.pdf?la=en&hash=B6BDF8C3306D271327729B9F9C9AF5F1274FE30B) , 17.01.2021.
- JOHNSTONE, N., HAŠČIČ, I., & POPP, D. (2010). "Renewable Energy Policies and Technological Innovation: Evidence Based on Patent Counts". *Environmental and resource economics*, 45(1): 133-155.

- KAR, M., NAZLIOGLU, S., AGIR, H. (2011). "Financial Development and Economic Growth Nexus in the MENA Countries: Bootstrap Panel Granger Causality Analysis". *Economic Modelling* 28(1-2): 685-693.
- LI, J., ZHANG, X., ALI, S., & KHAN, Z. (2020). "Eco-Innovation and Energy Productivity: New Determinants of Renewable Energy Consumption". *Journal of Environmental Management*, 271, 111028.
- MARQUES, A. C., & FUINHAS, J. A. (2012). "Are Public Policies Towards Renewables Successful? Evidence from European countries". *Renewable Energy*, 44: 109-118.
- MALLICK, L., MALLESH, U., & BEHERA, J. (2016). "Does Tourism Affect Economic Growth in Indian States? Evidence from Panel ARDL Model". *Theoretical & Applied Economics*, 23(1).
- MENYAH, K., NAZLIOGLU, S., WOLDE-RUFAEL, Y. (2014). "Financial Development, Trade Openness and Economic Growth in African Countries: New Insights from a Panel Causality Approach". *Economic Modelling* 37: 386-394.
- MIREMADI, I., SABOOHI, Y., & ARASTI, M. (2019). "The Influence of Public R&D and Knowledge Spillovers on the Development of Renewable Energy Sources: The Case of the Nordic Countries". *Technological Forecasting and Social Change*, 146: 450-463.
- NATIONAL RESEARCH COUNCIL (2010). "Electricity from Renewable Resources: Status, Prospects, and Impediments". Washington, DC: The National Academies Press.
- OECD (2002), "Frascati Manual 2002, Proposed Standard Practice for Surveys on Research and Experimental Development".
- PARAMATI, S. R., ALAM, M. S., HAMMOUDEH, S., & HAFEEZ, K. (2020). "Long-run Relationship between R&D Investment and Environmental Sustainability: Evidence from the European Union Member Countries". *International Journal of Finance & Economics*.
- PESARAN, M. H., SHIN, Y. & SMITH, R. (1999). "Pooled Mean Group Estimation of Dynamic Heterogeneous Panels", *Journal of the American Statistical Association*, 94: 621-34.
- PESARAN, M. H., (2004). "General Diagnostic Tests for Cross Section Dependence in Panels", CESifo Working Paper Series 1229, CESifo Group Munich.
- PESARAN, M. H. (2007). "A Simple Panel Unit Root Test in the Presence of Cross-Section Dependence". *Journal of Applied Econometrics*, 22(2): 265-312.
- POPP, D. (2006). "Innovation in Climate Policy Models: Implementing Lessons from the Economics of R&D". *Energy Economics*, 28(2006): 596-609.
- PRZYCHODZEN, W., & PRZYCHODZEN, J. (2020). "Determinants of Renewable Energy Production in Transition Economies: A panel data approach". *Energy*, 191, 116583.

- REXHÄUSER, S., & LÖSCHEL, A. (2015). "Invention in Energy Technologies: Comparing Energy Efficiency and Renewable Energy Inventions at the Firm Level". *Energy Policy*, 83: 206-217.
- STADELMANN, M., & CASTRO, P. (2014). "Climate Policy innovation in the South–Domestic and International determinants of Renewable Energy Policies in Developing and Emerging Countries". *Global Environmental Change*, 29: 413-423.
- UNCTAD (2019), "The Role of Science, Technology and Innovation in Promoting Renewable Energy by 2030" [http://www3.weforum.org/docs/Accelerating\\_sustainable\\_energy\\_innovation\\_2018.pdf](http://www3.weforum.org/docs/Accelerating_sustainable_energy_innovation_2018.pdf), 17.01.2021.
- UNECE (2017). "Deployment of Renewable Energy: The Water-Energy-Food-Ecosystem Nexus Approach to Support the Sustainable Development Goals", Singapore.
- WIPO, IP, Statistics Data Center, <https://www3.wipo.int/ipstats/ipstableval>, 25.12.2020.
- WORLD ECONOMIC FORUM (2018), "Accelerating Sustainable Energy Innovation", [http://www3.weforum.org/docs/Accelerating\\_sustainable\\_energy\\_innovation\\_2018.pdf](http://www3.weforum.org/docs/Accelerating_sustainable_energy_innovation_2018.pdf) 17.01.2021.
- YILDIRIM, B. I., & ŞAHİN, D. (2018). "Geçiş Ekonomilerinde Turizme ve Enerjiye Dayalı Büyüme Hipotezinin Analizi: Panel Nedensellik Testi". *Iğdır Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 16: 437-457.



# Akademik Kadrolar Açısından Norm Kadro Uygulamalarına Genel Bir Bakış

(Araştırma Makalesi)

*An Overview of Norm Staff Practices in Academic Staff*

Doi: 10.29023/alanyaakademik.888879

**Hava TAHTALIOĞLU**

Dr. Öğr. Üyesi, Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi,

Kamu Yönetimi Bölümü

[htahtalioglu@gmail.com](mailto:htahtalioglu@gmail.com)

Orcid No: 0000-0003-4698-4650

**Bu makaleye atıfta bulunmak için:** Tahtalıoğlu, H. (2021). "Akademik Kadrolar Açısından Norm Kadro Uygulamalarına Genel Bir Bakış. *Alanya Akademik Bakış*", 5(2), Sayfa No.1107-1124.

## ÖZET

### Anahtar kelimeler:

Norm Kadro,  
Akademik Personel,  
Akademide Norm  
Kadro

### Makale Geliş Tarihi:

01.03.2021

Kabul Tarihi:

24.05.2021

Kamu personel sistemlerinde nicel ve nitel yeterliliğe sahip personelin istihdamını sağlamak adına norm kadro uygulamaları dikkat çekmektedir. Ayrıca kamusal hizmetlerin etkin ve verimli sunulması, kamusal kaynakların yerinde kullanımı açısından özellikle personel istihdamında norm kadro uygulamalarının gerekliliği yadsınamaz. Ancak Türkiye’de kamusal alanlarda norm kadro uygulamaları personel çeşitliliğinden dolayı hem istihdam boyutunda hem de terfi standartlarında çeşitli sorunları beraberinde getirmektedir.

Çalışmanın amacı, kamu personel sisteminde özel kanun hükümlerine tabi olan akademik personelin istihdam ve terfileri açısından norm kadro uygulamalarının ortaya çıkardığı/çıkılabileceği çeşitli sorunlara dikkat çekmektir. Bu kapsamda öncelikle Türkiye’deki kamusal istihdam türü içinde akademik personelin yeri tespit edilmektedir. Akabinde norm kadro uygulamalarının gelişimi ve akademik alanda 2018 yılında yayımlanan “Devlet Yükseköğretim Kurumlarında Öğretim Elemanı Norm Kadrolarının Belirlenmesine ve Kullanılmasına İlişkin Yönetmelik” irdelenmiştir. Ek olarak literatüre yansıyan eserlerde norm kadro sistemine yönelik gözlemlenen sonuçlar dile getirilmiştir. Sonuç olarak akademik personel açısından norm kadro uygulamalarının istihdam ve özellikle terfide ciddi sorunlara neden olacağı çıkarımında bulunulmuştur.

## ABSTRACT

### Keywords:

Norm Staff,  
Academical  
Personal,  
Norm Staff in  
Academia

Norm staff practices draw attention in public personnel systems in order to ensure the employment of personnel with qualitative and quantitative qualifications. In addition, the necessity of norm staff practices in personnel employment is undeniable in order to provide public services effectively and efficiently and to use public resources appropriately. However, there are staff diversity in the public sector in Turkey. Therefore, norm staff practices create problems in both employment and promotion.

The study aims to draw attention to problems that may arise with the norm staff that employment and promotion of the academic staff subject to the

*provisions of special laws in Turkey. Firstly, place of academic staff in public employment species in Turkey is determined. Then, the development of norm staff in the public sector and the state university academicians norm staff regulation published in 2018 were examined. In addition, other studies in the literature dealing with the norm staff system in universities are discussed. As a result, it has been determined that various problems will arise in employment and especially promotion with the practice of norm staff brought to academics.*

---

## 1.GİRİŞ

Fransızca kökenli olan norm sözcüğünün anlamı; “yargılama ve değerlendirmenin kendisine göre yapıldığı ölçüt, uyulması gereken kural, düzgü” ile “önceden belirlenmiş kalıp, düzgü” şeklindedir (<https://sozluk.gov.tr/>). Kadro, sözcüğü ise Latince’de; kare, çerçeve, iskelet, çekirdek (Bozkurt, Ergun ve Sezen, 1998: 125), İtalyanca’da; “bir kamu kuruluşunun, bir işletmenin, denetim veya yönlendirme işlerini gerçekleştirenler ve bunların taşıdığı ödev, yetki ve sorumlulukların hepsi” (<https://sozluk.gov.tr/>) ya da “hizmetin örgütlenmesi” (Ayman-Güler, 2013: 78) anlamlarına gelmektedir. Başka bir tanımda ise “memurun çalıştığı belirli bir görev yeri ve/veya yapacağı iş, onun kadrosu ile ilişkili” bir kavram olarak ifade edilmektedir (Şaylan, 2000: 35).

Norm kadro; “bir işletme, kuruluş ya da birimin belirlenen amacına ulaşabilmesi için, kullandığı teknoloji de göz önünde tutularak amacı doğrultusunda yapması gereken işlerin iş yüküne göre orada istihdam edilmesi gerekli personel sayısının nitelikleri itibariyle saptanmasıdır” (Timur, 2004: 203). Kuruluşlarda personel istihdamının sayısal ve niteliksel olarak belirlenmesi ve standart bir ölçüye bağlanması, iş analizleri ve iş/görev tanımları yapılarak değerlendirilen norm kadro standartlarıyla sağlanmaktadır (Bilgin ve Aytürk, 2003: 159; Eren, 2006: 132). Başka bir tanımda ise norm kadro, kuruluş ya da işletmede önceden belirlenen amaca ulaşılabilmesi için ihtiyaç duyulan personel sayısının nitelikleri itibariyle belirlenmesi yanında personelin temin edilmesini (Demirkan, 2003: 15), muhafazasını ve geliştirilmesini içeren bir süreç olarak görülmektedir. Örgütsel yapılar içinde insan kaynağının planlanması, teknik ve sayısal boyutların yanı sıra davranışsal, psikolojik ve sosyal boyutları içine alan bir dizi olguyu içermektedir. Dolayısıyla insan kaynağı planlamasında diğer örgütsel unsurlardan oldukça zor bir süreç yürütülmektedir (Özer vd. 2019: 429-431). Bu süreç örgütlerde stratejik planlama sürecinin gelişimi ile örgütün başarısı açısından büyük önem taşıyan insan kaynağının stratejik planını gündeme getirmiştir (Aykaç, 1999: 119-120).

Norm kadroların saptanmasında iki temel yöntemden bahseden Timur (2004: 204), bunları iş ölçümü (zaman etüdü) ve iş örnekleme olarak ifade etmektedir. Norm kadronun saptanmasında kullanılan ikinci temel yöntem olan iş örnekleme yönteminin aksine iş ölçüm yöntemi bir dizi süreçten oluşmaktadır. Bunlar; “iş analizlerinin yapılması, işin öğelere ayrılması ve zamanlaması, çalışma hızının derecelendirilmesi ve normal zamanın saptanması, eklenecek payların belirlenmesi, normal zamana payların eklenmesi suretiyle standart zamanın saptanması ve nihayet norm kadronun belirlenmesi” şeklinde sıralanır (Timur, 2004: 204-211).

Tanımı yapılmış, standartları ve nitelikleri belirlenmiş, iş ve pozisyonlara uygun kişilerin seçilmesinin sağlandığı norm kadro düzenlemeleri, personel sistemine ilişkin birçok sorunu

ve siyasal kayırmaları engelleyecektir (Tortop vd. 2013: 499). Norm kadronun uygulanmasındaki amaç işletme, kurum ya da birimlerde gereksiz istihdamın önüne geçilerek iş gücü verimliliğinin artırılmasıdır (Timur, 2004: 203). Kamu personel sisteminde performans değerlendirmesinin sağlıklı ve gerçekçi olabilmesinin yolu da norm kadro standartlarının belirlenmesinden geçmektedir (Kestane, 2003: 139). Dolayısıyla norm kadro, kadroların standardizasyonlarıyla birlikte işe uygun çalışan istihdamını sağlayan bir uygulamadır.

Norm kadro uygulamalarının kamu sektörü ve çalışanı açısından sunmuş olduğu yararlar;

- Belirlenen norm kadro, personelin seçimi ve terfisinde işin gereklerine uygun nitelikte ve sayıda istihdamı sağlarken yönetime olan güveni de pekiştirmektedir.
- Mevcut durumda istihdam edilen personelin bilgi ve becerisini işe uygun olarak kullanmasını sağlayacak eğitim ihtiyaçları da analiz edilir.
- Kadro unvanlarının belirginleşmesine ve standart hale gelmesine olanak tanıyarak personel yönetiminde tarafsızlığı ve objektifliği sağlamakta, liyakate uygun terfilerin yolunu açmaktadır.
- Personel giderleri ve bütçe arasında denge sağlamaktadır.
- Kurumlar arası kadro, meslek tanımları ve ücret standardizasyonu sağlamaktadır.
- İşe ve personele ilişkin istatistiki verilerin düzenli tutulması sağlanırken yöneticilerin bu verilerden etkin bir şekilde yararlanmasına imkân vermektedir.
- Kurum ya da birimlerde gereksiz istihdamın önüne geçilerek iş gücü verimliliğinin artırılmasına katkıda bulunmaktadır (Bilgin ve Aytürk, 2003: 159-160; Demirkan, 2003: 16; Timur, 2004: 203).

Norm kadro çalışmalarında ve uygulamalarında karşılaşılan ya da karşılaşılmaması muhtemel görülen çeşitli sorunlar vardır. Bu sorunların ilki, tepe yöneticilerin norm kadro çalışmalarına ve uygulamalarına ilişkin artıları görmeden sadece mevzuat gerekliliği olarak kabullenmesidir. İkincisi, iş görenlere uygulama hakkında yeterince bilgilendirme yapılmamasından dolayı norm kadro belirleme çalışmalarındaki iş analizi sürecinde yapılan anketlerde çalışanların eksik bilgiler verebilmeleridir. Üçüncü sorun ise, norm kadro uygulamalarına ilişkin açıklamaların yetersizliği veya belirsizliği iş görenlerin tepkisine yol açabilir. Norm kadroyla getirilen değişime dirençte dördüncü sorun, statü ve gelir kaybı korkusuyken; beşinci sorun, kültürel ve toplumsal alışkanlıklardan vazgeçememe olarak sıralanabilir (Demirkan, 2003: 17). Ayrıca norm kadro saptama yöntemleri açısından kamu sektöründe geleneksel iş etüdü yöntemlerinin uygulanması, personel beyanındaki gerçek dışı sürelerden dolayı, sakınca doğurabilmektedir (Sümer ve Erol, 2003: 111). Bunlara ek olarak; Türk kamu personelinin istihdamında ve terfisinde liyakat uygulamalarının yeterince belirleyici olmaması, terfilerde kişisel girişimlerin eksikliği, planlama alışkanlığının içselleştirilmemesi ve vizyoner bakış açılarının geliştirilmemesi norm kadro uygulamalarına karşı tepkilere neden olarak personel sisteminde zaten var olan sorunları daha da derinleştirecektir (Demir ve Demir, 2019: 2495). Aslında Taylorist felsefenin yeniden yorumlanması olarak kabul edilen norm kadro uygulamaları kamu personel sistemini derinden etkilemektedir (Yüceyılmaz ve Özgür, 2019: 82).

Bu çalışmada üniversitelerde istihdam ve terfi açısından norm kadro düzenlemesinin yerindeliği ve uygulamada karşılaşılan/karşılaşılabilecek sıkıntılar irdelenmektedir. Araştırma kapsamında akademik personelin kamu personel sistemi içindeki yerine dikkat çekilmiştir.

Akabinde Türkiye’de kamu personel sisteminde norm kadro düzenlemesinin gelişim seyri incelenmiştir. Son olarak akademik personel için getirilen/geliştirilen norm kadro düzenlemeleri ele alınmış ve literatürde yayımlanan eserler kaynak gösterilerek karşılaşılan sorunlar ifade edilmiştir. Sonuçta norm kadro düzenlemeleriyle üniversitelerde istihdam ve terfide yaşanan/yaşanabilecek sorunlara dikkat çekilmiştir.

## 2. AKADEMİK PERSONELİN TÜRKİYE’DEKİ KAMU PERSONEL ÇEŞİTLİLİĞİ İÇİNDEKİ YERİ ve KONUMU

Türkiye’de kamu personeli hukuksal olarak memur ve diğer kamu görevlileri şeklinde adlandırılır. Diğer kamu görevlileri askeri, adli, akademik mesleklerden oluşmaktadır (Ayman-Güler, 2013: 78). Özkal-Sayan (2009) benzer şekilde Türkiye’deki kamu personel sisteminin idari, akademik, askeri ve adli alanlarda ayrı mevzuatlarla düzenlendiğine işaret etmektedir. Mevzuattaki bu farklılık düşünsel, tarihsel ve siyasal nedenlere bağlanmaktadır. Aslan (2012: 478) Türkiye’de kamu personel sistemi içindeki bu gruplandırmayı “1980 sonrası ortaya çıkan esnek kamu personel rejimi ..... Post-Fordist yönde ortaya çıkan saçaklanma” olarak ifade etmektedir. Kalkandelen (1972: 129-130) personel sistemi açısından yasal mevzuattaki çeşitliliğin farklı ücret, dengesiz haklar ve çıkarlar elde etme gibi çeşitli ayrıcalıklar oluşturacağına dikkat çekmiştir. Bu grupların aynı yasal düzenlemeler çerçevesinde istihdamlarının bu ayrıcalıkları gidereceğini savunmaktadır. 2001 bunalımı sonrası kamu personel sistemindeki esnek yapının bütünsel olarak düzenlenmesi yönünde yapılan çalışmalar norm kadro düzenlemeleri özelinde gerçekleştirilmek istenmiştir (Aslan, 2012: 605). 2005 yılında hazırlanan Kamu Personel Yasa Tasarısı Taslağı da kamu personel sistemindeki bu ayrımı kısmen ortadan kaldırmayı hedeflemiştir (Ayman-Güler, 2013: 92). Özkal-Sayan (2009) ise kamu personel sistemi adına bütünleşirmeyi hedefleyen düzenlemelerin karmaşık yasal bir zemin oluşturacağını ifade etmektedir.

Günümüz Türkiye’sinde kamu personel istihdamını bütüncül olarak ele alan tek bir yasal düzenleme bulunmamaktadır. Öğretim üye ve yardımcıları, kamu personel sisteminde genel kanun niteliği taşıyan ve idari personeli düzenleyen 657 sayılı Devlet Memurları Kanunu<sup>1</sup>’nu 1. maddesi son fıkrasında sıralanan gruplar arasında yer almakta ve bunlara özel kanun hükümleri uygulanmaktadır. Bu çerçevede akademik personelle ilgili iki özel kanun karşımıza çıkmaktadır. Bunlar; 4 Kasım 1981 tarih ve 2547 sayılı Yükseköğretim Kanunu<sup>2</sup> ile 11 Ekim 1983 tarih ve 2914 sayılı Yükseköğretim Personel Kanun<sup>3</sup>’dur. 2914 sayılı Kanun’la öğretim üyeleri (profesör, doçent ve doktor öğretim üyesi), öğretim görevlileri ve araştırma görevlileri sınıfına ayrılan akademik personelin aylık, ödenek, derece ve kademe ilerlemesi gibi diğer özlük hakları; 2547 sayılı Kanun’unun hükümleriyle de görevleri ve atanmaları, çalışma ve denetim esasları düzenlenmiştir. Sosyal hakları yönünden ise 657 sayılı Kanun ile 2914 sayılı Kanun hükümlerine bakılması gerekmektedir (Kayar, 2020: 72). Aslında akademik personel memurun tabi olduğu hiyerarşiye tabi tutulamayacağından dolayı (Onar, 1952: 801) 1980’li yıllarda kendine özgü bir statüye kavuşturulmuştur. Akademik personelin genel memurluk statüsünden ayrılması üniversitelere Anayasal olarak özerklik tanınmasından da kaynaklıdır (Aslan, 2006: 351).

<sup>1</sup> 657 sayılı Devlet Memurları Kanunu, RG: 13.07.1965, 12056.

<sup>2</sup> 2547 sayılı Yükseköğretim Kanunu, RG: 6.11.1981, 17506.

<sup>3</sup> 2914 sayılı Yükseköğretim Personel Kanun, RG: 13.10.1983, 18190.

Çoklu yasal düzenleme kapsamında hakları, yükümlülükleri ve sorumlulukları belirlenen akademisyenlerin kamu personel sistemleri açısından kariyer (rütbe) sistemine mi, yoksa kadro (iş sınıflandırması) sistemine mi tabi oldukları irdelenmesi gereken bir diğer durumdur. Türkiye’deki kamu personel istihdam türleri personel sistemleri içinde değerlendirildiğinde Ayman-Güler (2013: 225) memur ve diğer kamu görevlilerinin kariyer sınıflandırılmasına tabi oldukları, sözleşmeli personel ile işçilerin iş sınıflandırılmasına tabi olduklarını belirtmiştir. Bu kapsamda özel kanun hükümleriyle istihdam edilseler de diğer kamu görevlileri grubunda yer alan akademik personelin kariyer sınıflandırılmasına tabi olduğu sonucu çıkmaktadır. Ancak akademisyenlik mesleğindeki doktor öğretim üyeliği, araştırma görevliliği gibi bazı kadrolar için öngörülen idari hizmet sözleşmesiyle istihdam edilme unsuru akademide kadro sınıflandırılmasının da var olduğunu göstermektedir. Dolayısıyla akademik personel için 2547 ve 2914 sayılı Kanun’larda hem rütbe hem de kadro (iş) sınıflandırma sistemi kullanılmaktadır.

Anayasa Mahkemesi 2019 yılında vermiş olduğu bir kararda akademik personeli; 1982 Anayasası’nın 128. maddesinde “Devletin, kamu iktisadi teşebbüsleri ve diğer kamu tüzelkişilerinin genel idare esaslarına göre yürütmekle yükümlü oldukları kamu hizmetlerinin gerektirdiği asli ve sürekli görevler, memurlar ve diğer kamu görevlileri eliyle görülür” ifadesindeki diğer kamu görevlileri kategorisinde değerlendirmektedir. Kayar (2020: 29) da Türkiye’deki akademisyenleri diğer kamu görevlileri kategorisinde yer verdiği özel statülü diğer kamu görevlileri başlığında ele almış ve akademisyenlerin Anayasa’da belirtilen bu özellikleri yanı sıra atamayla kamu hizmetlerine katıldıkları ancak mesleki faaliyet alanlarındaki özgünlük nedeniyle kendi özel personel kanunlarının var olduğuna dikkat çekmiştir. Bu özgünlük öğretim üyeleri kadrolarına atama şekillerinde kendini göstermektedir. 2547 sayılı Kanun’un 23. maddesinde “doktor öğretim üyesi kadrosuna atama için öncelikle doktora ile tıpta, diş hekimliğinde, eczacılıkta ve veteriner hekimlikte uzmanlık unvanını veya Üniversitelerarası Kurulun önerisi üzerine Yükseköğretim Kurulu’na (YÖK) tespit edilen belli sanat dallarının birinde yeterlik kazanmış” olma şartı bulunmaktadır. Bunlara ek olarak yükseköğretim kurumu, bilimsel kaliteyi artırmak amacıyla YÖK’ün onayını alarak, disiplinler arası farklılıkları gözeterek, objektif ve denetlenebilir nitelikte koşullar belirleyebilirler. Doktor öğretim üyeliği kadrosu idari hizmet sözleşmesinin var olduğu bir kadrodur. 23. maddenin a fıkrasında atama işleminin rektör tarafından en çok dört yıl süre ile yapıldığına değinilmiş ve her atama süresi sonunda görevin sona ereceği açıkça dile getirilmiştir. İlgili kişi üniversitenin yeniden atanma kriterlerini karşılar ve başvurusu üzerine uygun görülürse yeniden atanabilmektedir.

2547 sayılı Kanun’un 24. maddesi hükümlerine göre Doçentlik, gerekli koşulları sağlayan (madde 24/a-1-2-3) adayların başvurusu üzerine Üniversitelerarası Kurul tarafından belirlenen jürilerin değerlendirmesi sonucunda hak edilen akademik bir kadrodur. Doçentliğe atanma kriterleri arasında bilimsel kaliteyi artırmak amacıyla yükseköğretim kurumları YÖK’ün onayını alarak objektif ve denetlenebilir nitelikte ek koşullar belirleyebilirler. Bu koşullar belirlenirken bilim/sanat dalları arasındaki farklılıkları göz önünde bulundurmalıdır. Belirlediği koşullar arasında sözlü sınav var ise bu sınav Üniversitelerarası Kurul tarafından oluşturulacak jürilerce yapılır.

2547 sayılı Kanun’un 26. maddesine göre Profesörlüğe yükseltilecek atama kriterleri, akademisyenin doçentlik unvanını aldıktan sonra en az beş yıl süre içinde bilim alanında özgün yayın veya çalışmalar yapmasıyla gerçekleştirilir. Bunlara ek olarak üniversiteler

YÖK'ün onayını almak suretiyle, yine bilimsel kaliteyi artırmak amacıyla, disiplinler arasındaki farklılıkları da gözetererek, objektif ve denetlenebilir kriterler belirleyebilir. Profesörlük kadrosuna başvuran adayların dosyaları ise en az üçü dışarıdan olmak kaydıyla beş profesöre değerlendirilmesi için gönderilmektedir. Gelen olumlu yanıtlar doğrultusunda atama işlemi yapılmaktadır.

Akademisyeni diğer kamu çalışanlarından ayıran bir diğer özellik ise görevlerinin kapsamıdır. Yükseköğretim kurumlarında istihdam edilen öğretim üyelerinin, önlisans, lisans ve lisansüstü düzeylerde eğitim-öğretim ve uygulamalı çalışmalar yapmak ve yaptırmak, proje hazırlıklarını ve seminerleri yönetmek, bilimsel araştırmalar ve yayımlar yapmak, belirli günlerde öğrencileri kabul ederek, onlara gerekli konularda yardım etmek, 2547 sayılı Kanun'daki amaç ve ana ilkeler doğrultusunda yol göstermek ve rehberlik etmek, yetkili organlarca verilecek diğer görevleri yerine getirmek gibi (2547 sayılı Kanun madde 22/a-b-c-d-e) geniş kapsamlı birçok görevi bulunmaktadır.

### 3. NORM KADRO DÜZENLEMELERİNİN GELİŞİM SEYRİ

1980'li yıllarda yönetim sistemlerinde yaşanan değişim talepleri kamu personel sisteminde de gündeme gelmiştir. Özellikle sıralanan birçok sorunla birlikte kamu çalışanlarının nitelik ve verimlilik sorununa odaklanarak değişimin gerekliliği vurgulanmıştır (Şaylan, 2000: 22-23). Bu değişim sürecine yön veren anlayış, proaktif yönetim kültürünü benimseyen, çağdaş performans değerlendirme tekniklerini kullanan örgütte insanın özne olduğu, ödül ve külfet dengesinin kurulduğu insan kaynakları yönetimi olmuştur (Aykaç, 1999: 31-32; Tortop vd. 2013: 498). İnsan kaynakları yönetimi çerçevesinde sağlanacak insan gücü planlaması; “moral, motivasyon, hakkaniyet duygusu ile kuruluşun yapısı, çalışma düzeni ve performansı arasında varsayılan verimlilik ilişkisine paralel olarak, bireyin beklentileri ile nitelik ve yeteneklerinin geliştirilmesi ve kullanılmasını bağdaştırmak anlamında verimliliği geliştirmektedir” (Öktem, 1990: 14-15). Kamu yönetiminde insan kaynakları planlaması aracı olarak norm kadro uygulamaları benimsenmiştir (İyem, vd., 2016: 184).

Türkiye özelinde yönetsel yapılardaki planlama sürecinin gündeme gelmesi 1960'lı yıllarla başlamıştır. Ancak personele ilişkin reformların yapılması daha sonraki dönemlere bırakılmıştır. Altıncı Beş Yıllık Kalkınma Planı'na (1990-1994) bakıldığında ilk kez insan gücü planlamasından bahsedildiği görülür. Bu planda mahalli idarelerin merkezi yönetimlerle birlikte insan gücü planlaması yaparak norm kadrolarını belirlemeleri gerektiği ifade edilir (DPT, 1989). Yedinci Beş Yıllık Kalkınma Planı'nın (1996-2000) Kamu Hizmetlerinde Etkinliğin Artırılması Projesi ve Kamu Kesiminde Ücret Adaletinin Sağlanması başlığında “kamu kesiminin yeniden yapılanması sürecinde istihdamın sayı, nitelik, verimlilik ve ücret düzeyi bakımından sağlıklı bir yapıya kavuşturulması için kamu kesimindeki istihdam gözden geçirilecek, kamu yönetiminin yeterli sayı ve nitelikte personelle donatılmasını ve personel kaynaklarının verimli ve yerinde istihdamını sağlamak üzere insan gücü planlaması yapılacak ve etkinliğin artırılması amacıyla iş analizlerine dayalı norm kadrolar hazırlanacak ve mevcut durumun olması gereken açısından değerlendirilebilmesi için kamu insan gücü envanteri çıkarılacak” şeklindeki ifadeyle tüm kamu kurumlarını kapsayan norm kadro düzenlemesinden bahsedilmektedir (DPT, 1995). Sekizinci Beş Yıllık Kalkınma Planı (2001-2005) kapsamında önceki dönemde gerçekleştirilen kurumsal norm kadro düzenlemeleriyle önemli gelişmeler sağlandığına işaret edilerek tüm kamu kurumlarına yayılması gerektiği vurgulanmıştır (DPT, 2000). Dokuzuncu Kalkınma Planı (2007-2013) kamu kurum ve kuruluşlarında personel dağılımı dengesizliği ve yetersizliği norm kadro uygulamalarının

yeterince yapılmamasına bağlamaktadır. Bu kapsamda norm kadro uygulamalarının yapılması gerektiğine işaret etmektedir (DPT, 2006). T.C. Kalkınma Bakanlığı (2013) tarafından hazırlanan Onuncu Kalkınma Planı'yla (2014-2018); T.C. Cumhurbaşkanlığı Strateji ve Bütçe Başkanlığı (2018) tarafından hazırlanan On Birinci Kalkınma Planı'nda (2019-2023) norm kadro kavramına değinilmemiştir. Ancak her iki planda da nitelikli işgücüne dikkat çekilmiş ve bu iş gücünü sağlayacak nitelikte eğitimin oluşturulmasıyla birlikte ilgili eğitime erişimi kolaylaştırmanın önemi üzerinde durulmuştur. Özellikle Onuncu Kalkınma Planı'nda kariyer mesleklerde nitelikli insan gücü istihdamının teşvik edilmesi gerektiği düşünülürken düşük gelirli bölgelerde çalışmayı özendirerek nitelikli personel istihdamının sağlanması merkez-taşra, kurum ve kuruluşlar ile bölgeler arasındaki dengesizlikleri ortadan kaldıracacağı düşünülmektedir.

1990'lı yıllarda Türk kamu personel sisteminde gündeme getirilen norm kadro düzenlemeleri, kadro (iş sınıflandırması) sistemine geçiş olarak değerlendirilmiştir (Ayman-Güler, 2013: 268; Güneşer-Demirci, 2010: 164-165). Bu yüzden norm kadro düzenlemelerinin kamu personel sistemine adapte edilmesinde sorunlar yaşanmıştır. Şaylan (2000: 131) Türk kamu personel sistemindeki temel sorunlardan biri olan istihdamdaki fazlalığın-oransal farklılığın ana nedenini "norm kadro düzenlemelerinin yapılmamasına-sisteme adapte edilmemesine" bağlamaktadır.

Kamu personel sisteminde kadroların ihdası, iptali ve kullanılmasına dair esaslar 1983 yılında çıkarılan 190 sayılı Genel Kadro ve Usulü Hakkında KHK<sup>4</sup> ile gerçekleştirilmekteydi (Şaylan, 2000: 35). Bu kapsamda 1999 yılında Sosyal Sigortalar Kurumu Başkanlığı merkez ve taşra teşkilatında istihdam edilecek personele ilişkin norm kadro sayılarının belirlenmesine olanak tanıyan Yönetmelik<sup>5</sup> çıkarılmıştır. Ülkemizde kamu kesiminde norm kadro uygulamalarının ilk örneklerine Kamu İktisadi Teşebbüsleri'nde rastlanmaktadır. Kamu personel sistemi içinde 2000 yılı 1658 sayılı Kamu Kurum ve Kuruluşlarının Yapılacak Norm Kadro Çalışmalarında Uyulacak Usul ve Esaslar'ın düzenlendiği Bakanlar Kurulu Kararı'yla<sup>6</sup> yaygın şekilde gündeme gelmiştir. Akabinde Kamu Kurum ve Kuruluşlarının Yürütülmekte Olan "Norm Kadro" Çalışmaları ile ilgili 2001/39 sayılı Başbakanlık Genelgesi'yle<sup>7</sup> bakanlıklar, bağlı ve ilgili kuruluşlar, üniversiteler ve mahalli idareler 2001-2003 yılları arasında belirlenen takvime göre norm kadro çalışmalarını tamamlaması gerektiği vurgulanmıştır. Bu kapsamda kurum ve kuruluşlarının, Türkiye ve Orta Doğu Amme İdaresi Enstitüsü<sup>8</sup> (TODAİE), Milli Prodüktivite Merkezi<sup>9</sup> (MPM) ve üniversitelerden hizmet alarak norm kadro düzenlemelerini yapmaları önerilmiştir. Bu karara göre norm kadro çalışmalarına, kamu kurum ve kuruluşlarının amaçlarına en etkin ve verimli ulaşmasını sağlayacak şekilde mevcut durumlarını ele alan teşkilat (örgüt) analizi yapılmak suretiyle başlanmalıdır. Akabinde teşkilattaki her bir birim için iş analizi ve iş ölçümleri yapılarak gerekli

<sup>4</sup> 02.07.2018 tarih ve 703 sayılı Kanun Hükmünde Kararname'nin Geçici Madde 9'da belirtilen hüküm doğrultusunda yürürlükten kaldırılmıştır. Bkz. 703 sayılı Anayasada Yapılan Değişikliklere Uyum Sağlanması Amacıyla Bazı Kanun ve Kanun Hükmünde Kararnamelerde Değişiklik Yapılması Hakkında Kanun Hükmünde Kararname, RG. 09.07.2018, 30473.

<sup>5</sup> Sosyal Sigortalar Kurumu Başkanlığı Merkez ve Taşra Teşkilatının Norm Kadrolarına İlişkin Yönetmelik, RG. 17.12.1999, 23909

<sup>6</sup> Bakanlar Kurulu Kararı 2000/1658, RG. 20.12.2000, 24266.

<sup>7</sup> 2001/39 Sayılı Başbakanlık Genelgesi, RG. 11.07.2001, 24459

<sup>8</sup> 09.07. 2018 tarihli 703 sayılı KHK ile kapatılmış ve teşkilatı ve bütçesi YÖK'e devredilmiştir.

<sup>9</sup> 17 Ağustos 2011 tarihinde Resmi Gazetede yayımlanan KHK'yle kapatılmış, T.C. (Bilim) Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı ile birleştirilmiştir.

kadrolar/pozisyonlar, her bir kadro/pozisyonun görev tanımları ve bu kadro/pozisyonlarda çalıştırılacaklarda aranacak nitelikler (iş gerekleri) belirlenmelidir. Bu doğrultuda birimler için gerekli kadro/pozisyon sayısı yani “Norm Kadro”ları oluşturulmalıdır (Bilgin ve Aytürk, 2003: 157-158; Timur, 2004: 202; Tortop vd. 2013: 499-500). 2001/39 sayılı Genelge ile kamu kurum ve kuruluşlarının özellikle istihdam politikalarında norm kadro düzenlemesine bir an önce başlamaları gerektiği vurgulanmış (Bilgin ve Aytürk, 2003: 157), buna ek olarak daha etkin bir yapılanmanın sağlanacağı üzerinde durulmuştur (Sümer ve Erol, 2003: 98).

2001 yılında kamu kurum ve kuruluşlarında norm kadro çalışmaları büyük bir ümitle başlanmış 2002 yılında yönetime gelen hükümet tarafından da benimsenmiştir. Ancak Kasım 2002’deki hükümetin kamu yönetimi reformu nedeniyle norm kadro uygulamaları Devlet Personel Başkanlığı<sup>10</sup> (DPB) tarafından beklemeye alınmıştır. Diğer taraftan norm kadroyla ilişkili konuların ilgili kurumlar tarafından kapsamının çizilmemiş olması, kamu kurumlarındaki mali açıkların ve istihdam fazlasının belirlenmemiş olmasından dolayı hangi kurumlarda öncelikli uygulanacağına karar verilememesi, DPB tarafından geliştirilen “Norm Kadro El Kitabı”ndaki teknik eksiklikler, uygulamada kamu kurumlarıyla DPB ve Maliye Bakanlığı arasındaki koordinasyon eksikliği, kamu kurumlarında oluşturulan norm kadro ekiplerinin yapısal yetersizliği, kamusal hizmetler açısından gerekliliği görülen alanlardan ziyade özelleştirme politikaları çerçevesinde uygulanma eğilimleri gibi nedenlerden dolayı dönem itibarıyla norm kadro düzenlemelerinden başarı beklentisi azalmış ve uygulanma olasılığı güçleşmiştir (Ömürgönülşen ve Öktem, 2004: 253-254).

Norm kadro çalışmaları; örgüt analizi yapılarak, görev tanımlarının belirlendiği ve norm kadro pozisyon kılavuzunun hazırlandığı süreçleri kapsamaktadır/kapsamalıdır (Tortop vd. 2013: 502). Örgütsel amaçlara ulaşmada önemli yeri olan insan kaynağı planlaması, özellikle eğitim sektöründe daha fazla önemli hale gelmektedir (Baki ve Acar, 2020: 142). Eğitim alanında 1990’lı yıllarda Millî Eğitim Bakanlığı bünyesinde karşımıza çıkan norm kadro uygulamaları 18 Haziran 2014 tarihli Millî Eğitim Bakanlığı’na Bağlı Eğitim Kurumları Yönetici ve Öğretmenlerinin Norm Kadrolarına İlişkin Yönetmelik’le<sup>11</sup> günümüzdeki halini almıştır.

5393 sayılı Belediye Kanunu ile 5216 sayılı Büyükşehir Belediye Kanunu’na dayanılarak 2007 yılında yayımlanan yönetmelik<sup>12</sup> çerçevesinde belediye ve bağlı birliklerinde norm kadro düzenlemeleri yapılmıştır. 5302 sayılı İl Özel İdareleri Kanunu’na dayanılarak 2007 yılında yayımlanan bir diğer yönetmelikle<sup>13</sup>, il özel idarelerinde norm kadro ilke ve standartları belirlenmiştir.

Türkiye’de 2018 yılında hükümet sisteminin değişimiyle birlikte çeşitli yasal ve düzenleyici işlemlerin yerini yenileri almıştır. Dolayısıyla yeni sistemde norm kadro düzenlemeleri adına 2 sayılı Genel Kadro ve Usulü Hakkında Cumhurbaşkanlığı Kararnamesi<sup>14</sup> dikkat çekmektedir. Albayrak (2020) Cumhurbaşkanlığı sistemiyle gerçekleştirilen ve gerçekleştirilmesi ön görülen (kamu sektöründeki çalışanların yetenek ölçümü, tekrar

<sup>10</sup> 09.07.2018 tarihli 703 sayılı KHK ile 2019 yılı itibarıyla kapatılmış, tüm görevleri diğer kurumlara devredilmiştir.

<sup>11</sup> Millî Eğitim Bakanlığı’na Bağlı Eğitim Kurumları Yönetici ve Öğretmenlerinin Norm Kadrolarına İlişkin Yönetmelik, RG. 18.06.2014, 29034.

<sup>12</sup> Belediye ve Bağlı Kuruluşları ile Mahalli İdare Birlikleri Norm Kadro İlke ve Standartlarına Dair Yönetmelik, RG. 22.02.2007, 26442.

<sup>13</sup> İl Özel İdareleri Norm Kadro İlke ve Standartlarına Dair Yönetmelik, RG. 10.06.2007, 26548.

<sup>14</sup> 2 sayılı Genel Kadro ve Usulü Hakkında Cumhurbaşkanlığı Kararnamesi, RG. 10.07.2018, 30474.



yerleştirme ve norm kadro çalışmalarının yapılacağı) değişikliklerle Türkiye'nin kamu personel rejiminde esnekleşme hareketinin tekrar gündeme geldiğine işaret etmiştir.

#### 4. AKADEMİK PERSONEL İÇİN NORM KADRO UYGULAMASI

Akademik kadroların belirlenmesi, 703 sayılı Anayasada Yapılan Değişikliklere Uyum Sağlanması Amacıyla Bazı Kanun ve Kanun Hükmünde Kararnamelerde Değişiklik Yapılması Hakkında Kanun Hükmünde Kararname'nin geçici 10. maddesi gereği 78 sayılı Yükseköğretim Kurumları Öğretim Elemanlarının Kadroları Hakkında Kanun Hükmünde Kararname'nin kaldırılmasıyla şekil değiştirmiştir. Bu hüküm çerçevesinde akademik kadroların kullanımının, genel kadro ve usulüne ilişkin ilgili Cumhurbaşkanlığı kararnamesinde belirleneceği ifade edilmiştir. 10 Temmuz 2018 tarih 2 sayılı CBK'nın 11. maddesi (13 Eylül 2018 tarihinde eklenen) 4. fıkrasıyla “devlet yükseköğretim kurumları bünyesindeki birimler, önlisans, lisans ve lisansüstü programların sayısı, niteliği ve öğrenci sayıları ile yükseköğretim kurumunun eğitim-öğretim dışında yürüttüğü hizmetler dikkate alınarak Yükseköğretim Kurulunca çıkarılan norm kadro yönetmeliğine göre ilgili yükseköğretim kurumunca atama” yapılacağı belirtilmiştir. Kararnamedeki ilgili maddeye dayanılarak 2 Kasım 2018 tarihli Devlet Yükseköğretim Kurumlarında Öğretim Elemanı Norm Kadrolarının Belirlenmesine ve Kullanılmasına İlişkin Yönetmelik<sup>15</sup> çıkarılmıştır. Bu yönetmelikle devlet üniversitelerindeki akademik kadrolarda norm kadro uygulamaları başlamıştır. Akademik açıdan norm kadro uygulamalarının gündeme gelişini Karataş ve Avcı (2019: 440) artan üniversite sayısına istinaden bu kurumların gelecekle ilgili belirsizliklerinin giderilmesi adına yapılmış yasal ve yönetsel düzenlemeler çerçevesinde değerlendirmektedir.

Yükseköğretim kurumlarında norm kadro standartlarını belirleyen yönetmelikte dikkat çeken ilk ifade asgari kadro sayısıdır (madde 3/a). Asgari kadro sayısı, “yükseköğretim kurumlarında bir programın eğitim öğretime başlamak ve devam edebilmek için gerekli asgari öğretim elemanı sayısının belirlenmesi” şeklinde tanımlanmıştır. Bu sayının belirlenmesinde YÖK etkin rol oynamaktadır. Fakülte veya bölüme öğrenci alan lisans programlarında toplam öğretim üyesi kadrosu asgari kadro sayısının altında olamayacağı belirtilmiştir (madde 4/1). Asgari kadroların kullanımı rektöre bırakılmışsa da öğrencisi bulunan birimlerin asgari kadrolarında boşalma olması halinde bu sayıya bir an önce ulaşılması için uygun kadroya ilk ılanda yer verilmesi gerektiği vurgulanmıştır (madde5/2).

Yönetmelikle dikkat çekilen bir diğer kavram norm kadrodur (madde 3/c). Yükseköğretim kurumlarındaki bir bölüm, analım/anasanat dalı veya programda eğitim, öğretim, araştırma ve diğer hizmetlerin sürdürülebilmesi için gerekli olan öğretim elemanı kadrosudur. Norm dışı kadro (madde 3/b) kavramı ise “ilgili yönetmelik çerçevesinde belirlenen norm kadro sayısı dışında kalan ancak ilgili yükseköğretim kurumunun ihtiyacı olduğunu gerekçeli olarak belirttiği öğretim elemanı” kadrosudur.

Üniversitedeki norm kadro dağılımı; ön lisans ve lisans düzeyinde öğrenci alan birimler ile bünyesinde lisans eğitimi olmasa da servis dersler veren birimler ve bünyesinde anabilimdalı/anasanat dalı bulunan enstitülere tahsis edilmesi şeklindedir (madde4/1). Yönetmeliğe göre yükseköğretim kurumlarında norm kadro planlaması üç şekilde yapılabilmektedir (madde 4/2). Bunlardan ilki, YÖK tarafından Bölgesel Kalkınma Odaklı

<sup>15</sup> Devlet Yükseköğretim Kurumlarında Öğretim Elemanı Norm Kadrolarının Belirlenmesine ve Kullanılmasına İlişkin Yönetmelik, RG. 02.11.2018, 30583

Misyon Farklaşması ve İhtisaslaşma kapsamında belirlenen yükseköğretim kurumları, ihtisas alanlarıyla doğrudan ilgili birimleri için asgari kadro sayısını üç katına kadar; ikincisi, Araştırma Üniversitesi olarak belirlenen yükseköğretim kurumları ise dört katına kadar; üçüncüsü, diğer üniversite ya da birimler norm kadrolarını asgari kadro sayısının iki katına kadar planlayabilir.

YÖK tarafından dış hekimliği programı, eczacılık programı, tıp programı, sağlık, sağlıklı ilgili veya ilişkili programlar ile mühendislik programlarına asgari kadro sayıları belirlenmiştir (<https://www.yok.gov.tr>). Bu kadrolar incelendiğinde ilgi alanlarda eğitim ve öğretime başlangıç için belirlenen asgari öğretim üyesi sayısı ile eğitim ve öğretimin üçüncü yılı sonuna kadar sağlanması gereken asgari öğretim üyesi ve/veya öğretim elemanı sayısı olmak üzere iki tip asgari kadrodan bahsedilmektedir. Bu alanlar dışında fakülte veya bölüm lisans programları için norm kadrolar, üniversiteler tarafından anabilim/anasanat dalı çeşitliliği göz önünde bulundurularak bunların her birine bir öğretim üyesi düşecek şekilde planlanır. Bu doğrultuda belirlenen norm kadro sayıları, anabilim/anasanat dalı ve bölüm kurulunun (...) görüşü üzerine ilgili fakülte ve üniversite yönetim kurulunun gerekçeli kararıyla bölüm veya fakülte düzeyinde iki katına kadar artırılabilir.

Yükseköğretim kurumlarında bahsedilen bu norm kadroların yeterli olmaması durumunda norm dışı kadro talebinde bulunulabileceği dile getirilmektedir. Norm dışı kadro talebi olan ilgili anabilim/anasanat dalı ve bölüm kurulunun görüşü, ilgili birim ve üniversite yönetim kurulunun gerekçeli kararı ile YÖK'e iletilir. YÖK bu talebi, "öğretim üyesi başına düşen öğrenci sayısı, ileri düzey araştırma ve geliştirme faaliyetleri, doktora ve dengi programlarından mezun sayısı, üniversitenin eğitim ve öğretim dışında yürüttüğü hizmetleri dikkate alarak değerlendirir ve karara varır" (Madde 4/3). Rektör üniversitesinde asgari kadrolar ile YÖK tarafından uygun görülen norm dışı kadroların kullanımını koordine eder (Madde 5/2).

Öğretim elemanı asgari kadro sayısını aşan bütün atamalarda asgari kadrolar da dahil olmak üzere kadroların en fazla 2/3'ü aynı unvan için kullanılırken çıkan sayı küsuratlı ise aşağıya doğru yuvarlanacaktır (Madde 5/4). Bu fıkraya 2019 yılında eklenen cümleyle yükseköğretim kurumlarının talebi ve YÖK'ün öğretim üyesi temininde güçlük çekildiğine dair verdiği karar üzerine ilgili birimlerdeki doktor öğretim üyesi kadroları ile meslek yüksekokullarında 2/3 şartı aranmayacaktır. Aslında bu durum daha önce 2547 sayılı Kanun'un 7. maddesi f fıkrasında YÖK'ün görevleri sıralanırken "üniversitelerin ihtiyaçlarını, eğitim-öğretim programlarını, bilim dallarının niteliklerini, araştırma faaliyetlerini, uygulama alanlarını, bina, araç, gereç ve benzeri imkânlar ve öğrenci sayılarını ve diğer ilgili hususları dikkate alarak; üniversitelerin profesör, doçent ve doktor öğretim üyesi kadrolarını dengeli bir oranda tespit etmek" şeklinde ifade edilmiştir. Norm kadro yönetmeliğinde ise birebir oransal değer verilmiş ve kurum içi akademik camiada terfi olarak adlandırılan atamaların kısıtlandığı gözlemlenmiştir.

Akademik personel yetiştirmek adına istihdam edilen araştırma görevliliği kadrolarında ise yönetmelikte iki kıstasa yer verilmiştir. Bunlardan ilki, Cumhurbaşkanı kararıyla öğretim üyesi dışındaki öğretim elemanı kadroları için belirlenen ilave atama izinlerinin en fazla %20'sini kapsayacağı şeklindedir. Bu oran YÖK tarafından ülkenin kalkınmasında ve bilim hayatının gelişmesinde öncelikli görülen alanlarda lisansüstü eğitim amacıyla kullanılmak üzere yükseköğretim kurumlarının araştırma görevlisi kadrolarına tahsis edilir. İkincisi ise bu kapsam dışındaki araştırma görevlisi norm kadroları; öğrenci sayısı, araştırma, proje

geliştirme gibi faaliyetler dikkate alınarak ilgili birim yönetim kurulunun görüşü üzerine üniversite yönetim kurulu tarafından belirlenir (Madde 4/7).

## **5. AKADEMİK PERSONEL İÇİN UYGULANAN NORM KADRO DÜZENLEMESİYLE ORTAYA ÇIKAN SORUNLAR**

Akademisyenler açısından norm kadro düzenlemelerinin çok kısa sürede sisteme dahil edilmesi, çeşitli sorunları da beraberinde getirmiştir. Literatüre yansıyan ve eleştirilere konu olan istihdam ve terfi boyutunda yaşanan ve yaşanması muhtemel olan bu sorunlar çalışma açısından önem arz etmektedir. İlgili başlık altında Yönetmelik çerçevesinde akademik camiada yaşanacak genel sorunlarla birlikte bu iki boyut da ele alınmaktadır.

1990'ların ikinci yarısıyla birlikte kamu personel sistemleri içinde uygulanması daha fazla gündeme gelen norm kadro olgusunu Yılmaz ve Özdem (2004) henüz üniversitelerde norm kadro düzenlemesi yapılmamışken ele almaktadır. Bu çalışmada üniversitelerin kendine özgü niteliklerinin olması ve akademik kadrolarda farklı çalışma koşullarının bulunması nedeniyle norm kadro düzenlemesinin diğer örgütlerdeki kadar kolay olmayacağını vurgulamışlardır. Aslında yazarlar ilgili çalışmada norm kadro uygulamalarının üniversitelerde de yapılabileceğine işaret etmiş, ancak dikkat edilmesi gereken noktaları da birer birer vurgulamışlardır. Bu noktalar; üniversitelerde norm kadro düzenlemelerin yasal bir zorunluluk olarak getirilecekse geniş katımlı bir zeminde tartışılarak, üniversiteler/fakülteler/birimler arası akademik personelin görev tanımları ayrı ayrı düşünülerek, gerekirse her üniversitenin/fakültenin/birimin kendi ölçütlerini geliştirmesine olanak tanınarak yapılabileceği şeklindedir. Ne yazık ki 2018 yılı Temmuz ayında devlet üniversiteleri için norm kadro standartlarının belirlenmesi gerektiğine ilişkin Cumhurbaşkanlığı Kararnamesi ardından geçen üç ay gibi kısa bir süre zarfında yönetmelik yayımlanmıştır. Yönetmelikte 2019 ve 2020 yıllarında çeşitli düzenlemeler yapılmıştır. Bu düzenlemelerden birisi (Yönetmelikteki ilgili madenin ilk haliyle uygulanması durumunda) son yıllarda açılan üniversitelerin istihdamında ciddi sorunlar ortaya çıkaracağından dolayı gerçekleştirilmiştir. Özellikle öğretim üyesi temininde zorluk yaşayan bu üniversitelerin 2/3 kuralına takılarak yeni öğretim üyesi istihdamını zorlaştıracığından dolayı 5. madde 4. fıkraya bu mağduriyeti giderecek bir fıkra eklenmiştir.

Baki ve Acar (2020) plansız, programsız ve yeterince üzerinde durulmadan çıkarılan bu yönetmeliğe yönelik akademide çeşitli eleştirilerin olduğuna dikkat çekmiştir. Özellikle üzerinde durduğu konu ise üniversitelerde farklı yapıları olan fakülteler için tek düzenlemenin getirilmesidir. Bahsettiği tek düzen fakülte veya bölümdeki anabilim/anasanat dalına göre norm kadro düzenlemelerinin yapılmasının uygun görülmesidir. Üzümcü (2020) tarafından gerçekleştirilen çalışmada yeni açılan bazı alanlarla (fakültelerle) birlikte anabilim dalları azaltılarak değiştirilen bölümlerde anabilim dalıyla belirlenen norm kadrolarda da zamanla azalma yaşanacağına işaret edilmiştir. Bu duruma binaen uzun vadede bu bölümler öğretim üyesi ve öğrenci yönünden fakirleşecektir.

Demir ve Demir (2019) tarafından gerçekleştirilen çalışmada ise akademik personelin zihninde norm kadro uygulamasına yönelik soru işaretleri olduğu tespit edilmiştir. Bu soru işaretleri çalışmada; norm kadro uygulamasının gerekçelerinin tam olarak anlaşılması ya da anlatılmaması, uygulamada üniversitelerde, bölümlerde ve birimlerde yaşanan belirsizlikler, kadro ilanlarının gecikmesi gibi aksamaların yaşanmasıyla ortaya çıkmaktadır. Çalışmaya katılanlar, devlet üniversitelerindeki norm kadro uygulamalarının gerekliliği

konusunda iki görüş beyan etmiştir. Bunlardan ilki norm kadro ölçütlerinin yeniden düzenlenerek üniversitelerde uygulaması gerektiği yönündeyken diğer görüş uygulamanın üniversitelerde tamamen kaldırılması yönündedir.

Karataş ve Avcı (2019) üniversitelerde 2018 sonrasında uygulanmaya başlayan norm kadro düzenlemeleri için akademisyenlerin algılarını ve ortaya çıkan bu durumla başa çıkma potansiyellerini ölçmeyi hedefleyen bir ölçek geliştirmişlerdir. Çalışmada elde edilen bulgular doğrultusunda bireyin bu değişimle başa çıkma potansiyelinde oldukça etkili olan yapısal faktörün akademik unvan olduğu tespit edilmiştir. Ayrıca üniversitelerdeki norm kadro düzenlemelerinin profesör doktor unvanı dışında kalan öğretim elemanlarını etkilediği gözlemlenmiştir. Özellikle ilerleyen süreçte kurumlarda çalışan öğretim elemanlarının akademik terfilerinde belirsizliklerin ortaya çıkacağı ve bu durumun bireysel kaygılarını artıracakları vurgulanmıştır (Karataş ve Avcı, 2019: 455). Bu tip kaygılar Uğuz-Arsu vd. (2020) tarafından gerçekleştirilen ve araştırma görevlilerini örneklem olarak seçen başka bir çalışmada dile getirilmiştir. Örneklem seçilen grubun kariyer deneyimleri açısından belirttikleri ifadelerde “norm kadro” sözcüğü öne çıkarken; bundan dolayı “alanında kadro alamama” gibi ifadeler kullanmış ve araştırma görevlilerinin geleceğe yönelik kaygıları vurgulanmıştır. Dolayısıyla konuya ilişkin gerçekleştirilen çalışmaların genelinde üniversitelerdeki norm kadro düzenlemelerinin akademik personel açısından kariyer gelişimleri yönünde negatif etkisi olduğu gözlemlenmiştir.

## 6. SONUÇ VE ÖNERİLER

Üniversitelerin temel misyonu bilimsel bilginin üretilmesi, yayılması ve nitelikli iş gücünün yetiştirilmesidir. Bu çerçevede özellikle nitelikli öğretim elemanlarını/öğretim üyelerini istihdam etmesi gerekmektedir. Kamusal kaynakların israf edilmemesi adına önceden belirlenen standartlarda nicel ve nitel yeterlilikleri (norm kadro standartları) tasnif edilen akademik personelin istihdamı önem arz eden bir konudur.

Türkiye’deki devlet üniversitelerinde norm kadro düzenlemeleri 2018 yılında 2 sayılı Cumhurbaşkanlığı Kararnamesi ile gündeme gelmiş ve yine aynı yıl Yükseköğretim Kurumu tarafından çıkarılan yönetmelikle uygulamaya başlanmıştır. Gündeme gelişi ve yasal zemine adaptasyonun çok kısa süre zarfında olması özellikle başlangıçta yönetmeliğin anlaşılmasında çeşitli sorunları da beraberinde getirmiştir. Bu sorunların bir kısmı 2019-2020 yıllarında yönetmeliğe yapılan çeşitli eklemeler ve mülga ifadelerle giderilmeye çalışılmıştır. Ancak yönetmelikte anlaşılma sorunu yanı sıra akademik alanla ilgili çeşitli sorunlar da varlık göstermektedir. Literatüre bunların bir kısmı yansırken diğer bir kısmı uygulamanın daha yeni olmasından dolayı sadece söylemde kalmaktadır. Yönetmeliğe ilişkin dikkat çeken bu sorunları belirli konular çerçevesinde toparlamak gerekmektedir. Bunlardan ilki kavramsal çerçevenin belirlenmesiyle ilişkilidir. Yönetmelikte asgari kadro sayısı, norm kadro ve norm dışı kadro kavramları bulunmaktadır. Bu kapsamda üniversitelerin içinde buldukları durumların dikkate alınmaması ve seçilen birkaç alan dışındaki bölümlerde asgari ya da norm kadro sayısının anabilim/sanat dallarına göre planlanması sorunsalı karşımıza çıkmaktadır. Norm dışı kadro uygulamalarında ise kurumun yönetmelikte belirlenen gerekçeli istemi üzerine kadroların YÖK tarafından verileceği dile getirilmiş, kadronun kullanımı ise rektöre bırakılmıştır. Dolayısıyla norm dışı kadro talebinde kurumlar ve birimler arası farklılıkların akademik açıdan fırsat eşitliğini zedeleyecek şekilde olduğu yönünde eleştirilere sebep olmaktadır. Ayrıca yönetmelikte öğretim üyesi ve öğretim elemanı kavramlarının aynı madde içinde dile getirilmesi kafa karışıklığına neden olabilmektedir.

Yönetmeliğin uygulanmasına ilişkin ikinci temel sorun üniversitelerde hâkim olan personel sistemiyle ilişkilidir. Üniversite istihdam çeşitliliği farklılık gösteren personel kitlesine sahip kamu kurumlarından biridir. Bu kurumlarda farklı yasal düzenlemelere tabi idari ve akademik personel ayrımının var olduğu; mesleğe özgü yasal çerçevede toplansa da akademik kadro unvanları arasında dahi farklı kamu personel sistemlerinin izlerine rastlandığı göz ardı edilmemelidir. Yönetmelik kapsamında idari ve akademik personel ayrımı gözetilse de ne yazık ki akademik unvanlar arasındaki istihdam farklılığı gözetilmemiştir. Üniversitelerde kariyer sisteminin işletildiği, ömür boyu iş garantisi verilen idari personeli örneklem olarak seçen İyem vd. (2016) tarafından gerçekleştirilen bir çalışmada; norm kadro çalışmalarının sağlıklı bir şekilde yapılması kurumsal verimliliği ve motivasyon düzeyini artıracaktır belirtilirken uygulanabilirliği konusunda olumsuz algıların yaygınlığına dikkat çekilmiştir. Ayrıca araştırma görevlilerini örneklem olarak seçen Uğuz-Arsu vd. (2020) tarafından gerçekleştirilen çalışma bu temel sorunun derinleşeceğini, kariyer ve kadro sisteminin birlikte uygulandığı akademik personelde uygulamanın özellikle iş güvencesi açısından duyulan endişeyi daha fazla belirginleştireceğini göstermektedir.

Doğan, Demir ve Pınar (2014) ile Memişoğlu ve İsmetoğlu (2013) tarafından belirtildiği gibi Milli Eğitim Bakanlığı bünyesinde uygulanan norm kadro düzenlemeleri öğretmenlerin norm fazlası sorunu yaşanmasına neden olmuştur. Akademiye ilgili yönetmelik kapsamında hali hazırda üniversitede istihdam edilen ve norm fazlası olan kadrolar açısından öğretim elemanlarının bulunduğu kadrolarda görev yapması koşuluyla bu sorun kısmen giderilmeye çalışılmıştır. Ancak bu uygulama personel düzenlemeleri açısından akademisyenlerin öğretmenlerden farklı bir yasal düzenlemeye ve akademik hiyerarşiye tabi olmalarından kaynaklı geçici bir çözüm olarak gözlemlenmekte ve üniversitelerde norm kadro uygulamalarının özümsemesini geciktirecek diğer bir sorun olarak karşımıza çıkmaktadır.

Yönetmeliğin hazırlanma sürecinde norm kadro sayısının belirlenmesine ilişkin kriterlerin üzerinde ne kadar düşünüldüğü sorunsalı değinilmesi gereken bir diğer konudur. İlgili birimde, anabilim/anasanat dalında norm kadrolar belirlenirken dönemlik olarak öğretim üyesine düşen (lisans varsa master ve/veya doktora) ders sayısı, uygulamalı bilimler için sahada geçirdikleri süre, danışmanlık hizmeti, akademik açıdan beklenen performans, kurum piyasa ilişkisi, kurumun beklentisi doğrultusunda alacağı idari görevler gibi iş yükleri üzerinde yeterince çalışılmadan tespit edildiği düşüncesi hâkimdir. Bu yüzden akademik camiada norm kadronun nitelik ve nicelik yönünden yeterli insan gücünü sağlayamayacağı düşünülmektedir. Ek olarak akademisyenler, düşünsel temeller üzerine faaliyet göstermesi beklenen ve bilgi üreticileri olmaları arzulan personel grubudur. Onlar için ders ve idari görevler dışında mesai kavramı bulunmamaktadır. Bu alanda iş ölçüm yönteminin yapılmasının ne derece doğru sonuçlar vereceği tespit edilememektedir. Norm kadro saptamasında kullanılan yöntemlerin akademisyenlik mesleğinin doğasına ilişkin ölçülmesi güç bu alanları nasıl ve ne şekilde ölçeceği üzerinde uzun uzun düşünülmesi gerekmektedir.

Öğretim üyelerinin kurumlarda hiyerarşik olarak dengelenmesini sağlayacağı öngörülen 2/3 oranı akademik terfilerde norm kadro yönetmeliği ile karşımıza çıkan bir diğer sorundur. Norm kadro uygulamalarının temelini aldığı insan kaynakları yönetiminin kamu personel sistemine entegre edilmesiyle kurumsal beklentilerin yanı sıra iş görenlerin kariyer beklentilerinin de birlikte yürütülmesi gerekliliği bu oranla göz ardı edilmektedir. Standart olarak tek başına derece yükseltilmesi kademe ilerlemesi kuralına bağlı olmayan, akademik personel açısından idari üst görevlerden daha fazla öneme sahip olan akademik kariyer için

getirilen bu kuralın sorgulanması gerekmektedir. Öncelikle doçentlik unvanını 2547 sayılı Kanun'da belirlenen kriterlerin geçilmesiyle alan akademik personelin kurumdaki terfisinin engellenmesi motivasyon, iş tatmini, örgütsel bağlılık, örgütsel barış gibi insan kaynakları yönetiminin önemli değerlerini zedeleyecektir. Bu değerlere negatif etkide bulunacak bir diğer atama da kurumda doçentlik kadrosunda istihdam edilirken profesör kadrosu almayı hak eden öğretim üyeleridir. Akademik açıdan meşakkatli bir yolun sonuna gelen ve diğer kaygılarını bırakıp bilime katkı düzeyleri yüksek olabilecek akademik unvana sahip bu öğretim üyelerinin oran kuralının gerekçe gösterilerek atanmadıkları görülmektedir. Böylece farklı arayışlar içine giren norm kadro düzenlemeleriyle kurumda hak ettiği kadroda istihdam edilemeyen doçent ya da profesörler özellikle gelişim düzeyi yüksek illerdeki diğer üniversitelerde bu arayışlarını sürdürecektir. Ayrıca nitelikli işgücü olarak tanımlayacağımız bu personel kamusal alan dışında özel sektöre kayacaktır. Oransal bu uygulamanın yeni ve/veya gelişim düzeyi düşük illerde kurulan üniversitelere nitelikli işgücü temini açısından yapıldığı ifade edilse de (öğretim elemanlarının bu düzenlemeyle bu üniversitelere rakip gelişmiş illerdeki ikincil üniversitelere veya özel sektöre kaymasından dolayı) bu üniversitelerde istenen bilimsel kaliteye ulaşılması yine gecikecektir. Diğer devlet üniversitelerinde ise akademik açıdan nitelikli personel kaybı yaşanacak bilimsel bilginin üretilmesi, yayılması ve nitelikli iş gücünün yetiştirilmesi konusunda dengeler değişecektir.

Yönetmelik kapsamında araştırma görevliliği istihdamı öğretim üyeliği istihdam ve terfine oranla nispeten daha serbest bırakılmıştır. Ancak lisansüstü eğitimin oldukça zorlu bir süreç olması ve doktor unvanı alan kişilere kamusal alandaki istihdam kapılarının kısılanması/kapatılması, öğretim üyeliği yetiştirme amacıyla var olan bu mekanizmayı zedeleyeceği düşünülmektedir.

Baki ve Acar (2020) norm kadro uygulamalarının özellikle eğitim sektöründeki faydalarını; yöneticiler açısından düzensiz kadrolaşmayı önlemesi, nesnel veriler sunularak güvenilirliğin artırılması, kaynakların dengeli kullanılması şeklinde sıralamışlardır. Yerel yönetimler için gerçekleştirilen norm kadro uygulamalarında ise sorunlar yaşansa da özellikle yereldeki istihdam baskılarına karşı yerel siyasetçilere direnme şansı vermesi ve kayırmacılık sorununa çözüm getirmesi açısından artı değerler getirmektedir (Yüceyılmaz ve Özgür, 2019: 83). Ancak akademik alanda durum farklılıklar içermektedir. Özellikle profesör ve doçent atamalarıyla birçok idari göreve de getirilme imkânı verilen kadrolar ile idari açıdan daha az paydaş olabilecek doktor öğretim üyeliği kadrolarına yapılan norm dışı atamalarda üniversiteler arasındaki veya üniversite içindeki farklı uygulamalar dikkat çekmektedir. Ayrıca ilerleyen süreçlerde özellikle kadın ve erkek öğretim üyeleri arasında da bu uygulamaya ilişkin farklılıklar ortaya çıkacaktır. Oysaki norm kadro uygulamalarının yerinde ve sağlam bir şekilde yapılıyor olması bir eğitim kurumu olan üniversitelerde de çeşitli faydaları beraberinde getirecektir.

Çalışmada yapılan incelemeler doğrultusunda; üniversitelerdeki norm kadro uygulamalarına tam anlamıyla bir karşı duruşun olmadığı tespit edilmiştir. Ancak yönetmeliğe ilişkin yerinde çeşitli eleştirilerinde yapıldığı gözlemlenmektedir. Bu doğrultuda özellikle akademik kadro çeşitliliğinde uygulanan karma personel sistemi (kariyer-kadro sistemleri) dikkate alınarak yönetmeliğin tekrardan gözden geçirilip düzenlenmesi önerilmektedir. Üniversitelerde daha etkin bir norm kadro uygulamasına geçilmesi adına;

- Birkaç üniversite (kurulum tarihlerine göre gruplandırılabilir) çalışmaya dahil edilmeli,



- DOĞAN, S., DEMİR, S. B. ve PINAR, M. A. (2014). “4+4+4 Kesintili Zorunlu Eğitim Sisteminin Sınıf Öğretmenlerinin Görüşleri Doğrultusunda Değerlendirilmesi”. *Elementary Education Online*, 13(2): 503-517.
- DPT (1989). *Altıncı Beş Yıllık Kalkınma Planı*, Ankara: Devlet Planlama Teşkilatı Yayını.
- DPT (1995). *Yedinci Beş Yıllık Kalkınma Planı*, <https://www.sbb.gov.tr/wp-content/uploads/2018/11/Yedinci-Be%C5%9F-Y%C4%B1ll%C4%B1k-Kalk%C4%B1nma-Plan%C4%B1-1996-2000%E2%80%8B.pdf/18:12:2020>.
- DPT (2000). *Uzun Vadeli Strateji ve Sekizinci Beş Yıllık Kalkınma Planı*, <https://www.sbb.gov.tr/wp-content/uploads/2018/11/Sekizinci-Be%C5%9F-Y%C4%B1ll%C4%B1k-Kalk%C4%B1nma-Plan%C4%B1-2001-2005.pdf/18.12.2020>.
- DPT (2006). *Dokuzuncu Kalkınma Planı*, <https://www.sbb.gov.tr/wp-content/uploads/2018/11/Dokuzuncu-Kalk%C4%B1nma-Plan%C4%B1-2007-2013%E2%80%8B.pdf/18.02.2020>.
- EREN, V. (2006). “Personel Yönetiminde Bürokratik Modelden İşletmeci Anlayışa Geçiş”. *Selçuk Üniversitesi İİBF Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 6 (11): 131-153.
- GÜNEŞER-DEMİRCİ, A. (2010). “Bir Politika Transferi Örneği Olarak Türkiye’de Kadro Sisteminin İnşası”. *Toplum ve Demokrasi*, 4 (8-9-10): 143-168.
- İYEM, C., ÖZDEMİR, Y., ARSLAN-DİŞLİ, G. ve YILMAZ, C. (2016). “Kamu Çalışanlarının Norm Kadro Algıları: Bir Devlet Üniversitesi Örneği”. *Balkan Sosyal Bilimler Dergisi*, Özel Sayı: 182-203.
- KALKANDELEN, A. H. (1972). *Personel Yönetimi ve Yönetimde Sistemler-İlkeler*. Şenyuva Matbaası, Ankara.
- KARATAŞ, A. ve ANCI, S. B. (2019). “Yükseköğretimde Norm Kadro Değişikliği Sonucu Aktörlerin Başa Çıkabilme Potansiyelinin Değerlendirilmesi: Bir Ölçek Geliştirme Çalışması”. *Erzincan Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 12(2): 439-460.
- KAYAR, N. (2020). *Kamu Personel Yönetimi*. Güncellenmiş 10. Baskı, Ekin Yayınevi, Bursa.
- KESTANE, D. (2003). “Performansa Dayalı Ücret Sistemi ve Kamu Kesiminde Uygulanabilirliği”, *Maliye Dergisi*, 142: 126-144.
- MEMİŞOĞLU, S. P. ve İSMETOĞLU, M. (2013). “Zorunlu Eğitimde 4+4+4 Uygulamasına İlişkin Okul Yöneticilerinin Görüşleri”. *Eğitim ve Öğretim Araştırmaları Dergisi*, 2(2): 14-25.
- ONAR, S. S. (1952). *İdare Hukukunun Umumi Esasları*, Marifet Matbaası, İstanbul.
- ÖKTEM, M. K. (1990). “Kamu Yönetiminde İnsangücü Planlaması: Kavramsal Bir Çerçeve”. *Amme İdaresi Dergisi*, 23(1): 13-38.
- ÖMÜRGÖNÜLŞEN, U. ve ÖKTEM, M. K. (2004). “Kamu Görevlileri ile Kamu Görevlileri Sendikalarının Kamu Sektöründeki Norm Kadro Çalışmalarına Karşı Tutumları”. *Hacettepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 22(1): 249-263.



- ÖZER, M. A., SÖKMEN, A., AKÇAKAY, M. ve ÖZAYDIN, M. M. (2019). İnsan Kaynakları Yönetimi. Güncellenmiş 2. Baskı, Gazi Kitabevi, Ankara.
- ÖZKAL-SAYAN, İ. (2009). “Türkiye’de Kamu Personel Sistemi: İdari, Askeri, Akademik, Adli Personel Ayrımı”. Ankara Üniversitesi SBF Dergisi, 64(1): 201-245.
- SÜMER, H. C. ve EROL, T. (2003). “Kamu Kuruluşlarında Yeniden Yapılanma: Bir Norm Kadro Çalışması”. Türk Psikoloji Dergisi, 18(52): 97-114.
- ŞAYLAN, G. (2000). Kamu Personel Yönetiminden İnsan Kaynakları Yönetimine Geçiş: Kritik ve Reform Önerileri. TESEV, İstanbul.
- T.C. Kalkınma Bakanlığı (2013). Onuncu Kalkınma Planı, <https://www.sbb.gov.tr/wp-content/uploads/2018/11/Onuncu-Kalk%C4%B1nma-Plan%C4%B1-2014-2018.pdf>/18.12.2020.
- T.C. Cumhurbaşkanlığı Strateji ve Bütçe Başkanlığı (2018) On Birinci Kalkınma Planı, <https://www.sbb.gov.tr/wp-content/uploads/2019/07/On-Birinci-Kalkinma-Planı.pdf>/18.12.2020.
- TİMUR, H. (2004). “Norm Kadro Saptama Teknikleri ve Norm Kadro Kılavuzunu Hazırlama Yöntemi”. Hacettepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 22(2): 201-221.
- TORTOP, N., AYKAÇ, B., YAYMAN, H. ve ÖZER, M. A. (2013). İnsan Kaynakları Yönetimi, Nobel Yayınları, Ankara.
- UĞUZ-ARSU, Ş., SUNMAN, G., ORUÇ, Ş. ve TEKİNDAL, M. (2020). “Türkiye’de Gelişmekte Olan Üniversitede Araştırma Görevlisi Olma Deneyimi: Nitel Bir Araştırma”, Ufkun Ötesi Bilim Dergisi, 20(1): 109-152.
- ÜZÜMCÜ, M. (2020). “İlahiyat Fakülteleri Felsefe ve Din Bilimleri Bölümlerinde Akademik Yapılanma ve Lisansüstü Eğitim Üzerine Bir Değerlendirme”. Mevzu Sosyal Bilimler Dergisi, 3: 167-192.
- YILMAZ, K. ve ÖZDEM, G. (2004). “Norm Kadro Çalışmalarının Üniversitelerde Uygulanabilirliği: Nitel Bir Araştırma”. Ankara Üniversitesi Eğitim Bilimleri Fakültesi Dergisi, 37(2): 115-136.
- YÜCEYILMAZ, H. ve ÖZGÜR, H. (2019). “Eski Hikâye, Yeni Uygulama; Belediyelerde Norm Kadro: Aydın İli Belediyeleri Araştırması”. Çağdaş Yerel Yönetimler Dergisi, 28(1-2): 81-114
- 2 sayılı Genel Kadro ve Usulü Hakkında Cumhurbaşkanlığı Kararnamesi, RG. 10.07.2018, 30474, <https://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2018/07/20180710.htm>, 26.12.2020.
- 2001/39 Sayılı Başbakanlık Genelgesi, RG. 11.07.2001, 24459, <https://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2001/07/20010711.htm#11>, 24.12.2020.
- 2547 sayılı Yükseköğretim Kanunu, RG. 6.11.1981, 17506, <https://www.mevzuat.gov.tr/MevzuatMetin/1.5.2547.pdf>, 20.12.2020.
- 2914 sayılı Yükseköğretim Personel Kanun, RG. 13.10.1983, 18190, <https://www.mevzuat.gov.tr/MevzuatMetin/1.5.2914.pdf>, 20.12.2020.

657 sayılı Devlet Memurları Kanunu, RG: 13.07.1965, 12056,  
<https://www.mevzuat.gov.tr/mevzuat?MevzuatNo=657&MevzuatTur=1&MevzuatTertip=5/21.12.2020>.

703 sayılı Anayasada Yapılan Değişikliklere Uyum Sağlanması Amacıyla Bazı Kanun ve Kanun Hükmünde Kararnamelerde Değişiklik Yapılması Hakkında Kanun Hükmünde Kararname, RG. 09.07.2018, 30473.  
<https://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2018/07/20180709M3.htm>, 26.12.2020.

Bakanlar Kurulu Kararı 2000/1658, RG. 20.12.2000, 24266,  
<https://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2000/12/20001220.htm#1/11.12.2020>.

Belediye ve Bağlı Kuruluşları ile Mahalli İdare Birlikleri Norm Kadro İlke ve Standartlarına Dair Yönetmelik, RG. 22.02.2007, 26442,  
<https://www.mevzuat.gov.tr/mevzuat?MevzuatNo=11125&MevzuatTur=7&MevzuatTertip=5>, 27.12.2020.

Devlet Yükseköğretim Kurumlarında Öğretim Elemanı Norm Kadrolarının Belirlenmesine ve Kullanılmasına İlişkin Yönetmelik, RG. 02.11.2018, 30583,  
<https://www.mevzuat.gov.tr/File/GeneratePdf?mevzuatNo=27923&mevzuatTur=Kuru mVeKurulusYonetmeligi&mevzuatTertip=5>, 05.12.2020.

İl Özel İdareleri Norm Kadro İlke ve Standartlarına Dair Yönetmelik, RG. 10.06.2007, 26548,  
<https://www.mevzuat.gov.tr/mevzuat?MevzuatNo=11369&MevzuatTur=7&MevzuatTertip=5>, 27.12.2020.

Millî Eğitim Bakanlığı'na Bağlı Eğitim Kurumları Yönetici ve Öğretmenlerinin Norm Kadrolarına İlişkin Yönetmelik, RG. 18.06.2014, 29034,  
<https://www.mevzuat.gov.tr/MevzuatMetin/21.5.20146459.pdf>, 11.12.2020.

Sosyal Sigortalar Kurumu Başkanlığı Merkez ve Taşra Teşkilatının Norm Kadrolarına İlişkin Yönetmelik, RG. 17.12.1999, 23909, <https://www.resmigazete.gov.tr/arsiv/23909.pdf>, 26.12.2020.

<https://sozluk.gov.tr/07.12.2020>.

<https://www.yok.gov.tr/kurumsal/idari-birimler/egitim-ogretim-dairesi/asgari-kosullar>, 16.01.2021.

# Yapay Zeka Kaygı (YZK) Ölçeği: Türkçeye Uyarlama, Geçerlik ve Güvenirlik Çalışması (Araştırma Makalesi)

*Artificial Intelligence Anxiety (AIA) Scale: Adaptation to Turkish, Validity  
and Reliability Study*

*Doi: 10.29023/alanyaakademik.833668*

**Bülent AKKAYA**

*Dr. Öğr. Gör., Manisa Celal Bayar Üniversitesi*

[bulent.akkaya@cbu.edu.tr](mailto:bulent.akkaya@cbu.edu.tr)

*Orcid No: 0000-0003-1252-9334*

**Ayşegül ÖZKAN**

*Doktora Öğrencisi, İstanbul Aydın Üniversitesi*

[aysegulalibasoglu@stu.aydin.edu.tr](mailto:aysegulalibasoglu@stu.aydin.edu.tr)

*Orcid No: 0000-0002-9625-0332*

**Hasan ÖZKAN**

*Yüksek Lisans Öğrencisi, İstanbul Aydın Üniversitesi*

[hasanozkan@stu.aydin.edu.tr](mailto:hasanozkan@stu.aydin.edu.tr)

*Orcid No: 0000-0001-7644-4351*

**Bu makaleye atıfta bulunmak için:** Akkaya, B., Özkan, A. & Özkan, H. (2021). "Yapay Zeka Kaygı (YZK) Ölçeği: Türkçeye Uyarlama, Geçerlik ve Güvenirlik Çalışması". *Alanya Akademik Bakış*, 5(2), Sayfa No.1125-1146.

## ÖZET

### Anahtar kelimeler:

Yapay Zeka  
Kaygı Ölçeği,  
Ölçek Uyarlama,  
Yapay Zeka,  
İş değiştirme,  
Endüstri 4.0

**Makale Geliş Tarihi:**

30.10.2020

**Kabul Tarihi:**

09.04.2021

Bu araştırmanın amacı Wang ve Wang (2019) tarafından geliştirilen Yapay Zeka Kaygı Ölçeğinin Türkçeye uyarlanmasıdır. Yapay zeka alanındaki çalışmaların hızla ilerlemesi ve çeşitli sektörlerde farklı uygulamaların geliştirilmesiyle birlikte insanların iş ve gelecek kaygılarının arttığı vurgulanmaktadır. Teknolojinin çok hızlı geliştiği günümüz Endüstri 4.0 döneminde çalışanların yapay zeka kaygısının belirlenmesi ve uyumunun sağlanması önem arz etmektedir. Bu uyum sürecini daha iyi yönetmek için gelecekteki araştırmalarda kullanılmak üzere Yapay Zeka Kaygı Ölçeğinin Türkçeye adaptasyonu önemli olarak değerlendirilmektedir. Araştırma Farklı yükseköğrenim kurumlarında eğitim alan 490 katılımcıdan oluşana üç farklı örneklem ile yürütüldü. Ölçek uyarlama süreci Brislin geri çeviri prosedürü doğrultusunda izlendi. Araştırma bir ölçek uyarlama çalışması olduğu için öncelikle İngilizce ve Türkçe diline hâkim akademisyenler tarafından dil geçerliği yapıldı. Dil geçerliği sağlandıktan sonra ölçeğin yapı geçerliği ve güvenirlilik analizi incelendi. Ölçeğin yapı geçerliğini belirlemek için Keşfedici Faktör Analiz (KFA) ve Doğrulayıcı Faktör Analizi (DFA) yapıldı. KMO 0.892 ve Barlett testi  $\chi^2$  değeri ise 2847.749(p=.000) olarak bulunmuştur. KFA'dan elde edilen madde-faktör yapısının doğrulayıcı faktör analizi (DFA) ile model uyumu test edilmiştir. Buna göre

*Yapay Zeka Kaygı Ölçeği'nin dört faktörlü yapısının doğrulandığı görülmüştür. Uyum iyiliği değerleri ( $\Delta\chi^2 = 260.120$ ,  $sd = 99$   $\chi^2/sd = 2.627$ ,  $NFI = .923$ ,  $CFI = .950$ ,  $RFI = .906$ ,  $IFI = .951$ ,  $TLI = .940$ ,  $RMSEA = .078$ ,  $p = .000$ ) kabul edilebilir aralıklarda bulunmuştur. Ölçeğin güvenilirliğini belirlemek için yapılan toplam iç tutarlılık katsayısının  $\alpha = .937$ , Öğrenme boyutunun  $\alpha = .948$ , İş Değiştirme boyutunun  $\alpha = .895$ , Sosyoteknik Körlük boyutunun  $\alpha = .875$  ve Yapay Zeka (YZ)Yapılandırması boyutunun ise  $\alpha = .950$  olduğu ve ölçeğin iç tutarlılığa sahip olduğu bulunmuştur. Yapay Zeka Kaygı Ölçeğinin Türkçe formunun 16 madde ve 4 boyuttan oluştuğu saptanmıştır. Elde edilen tüm bu bulgular Yapay Zeka Kaygı Ölçeğinin Türkçe Formunun kabul edilebilir değerlerde güvenilir ve geçerli bir ölçme aracı olduğu söylenebilir.*

#### ABSTRACT

#### Keywords:

*Artificial Intelligence Anxiety Scale, Scale Adaptation, Artificial Intelligence, Job replacement, Industry 4.0*

*The aim of this study is to adapt the Artificial Intelligence Anxiety Scale developed by Wang and Wang (2019) into Turkish. It is emphasized that the anxiety of managers and business have increased due to the rapid progress of the studies in the field of artificial intelligence and the development of different applications in various sectors. Today's, Industry 4.0 period, where technology is developing very rapidly, it is important to determine the artificial intelligence anxiety of the employees and to ensure their harmony. The adaptation of the Artificial Intelligence Anxiety Scale to Turkish is considered important to better manage this adaptation process and to be used in future research. This research was conducted with three different samples of 490 participants studying at different higher education institutions. The scale adaptation process was followed by Brislin back translation procedure. Since the study was a scale adaptation study, language validation was first performed by academicians who have command of English and Turkish. After the language validity was provided, the construct validity and reliability analysis of the scale were examined. Exploratory Factor Analysis (KFA) and Confirmatory Factor Analysis (CFA) were performed to determine the construct validity of the scale. KMO was found as 0.892 and Barlett test  $\chi^2$  value was found as 2847.749 ( $p = .000$ ). Model fit was tested with confirmatory factor analysis (CFA) of item-factor structure obtained from KFA. Accordingly, it was seen that the four-factor structure of the Artificial Intelligence Anxiety Scale was confirmed. Goodness of fit values ( $\Delta\chi^2 = 260.120$ ,  $sd = 99$   $\chi^2 / sd = 2.627$ ,  $NFI = .923$ ,  $CFI = .950$ ,  $RFI = .906$ ,  $IFI = .951$ ,  $TLI = .940$ ,  $RMSEA = .078$ ,  $p = .000$ ) have been found within acceptable ranges. The total internal consistency coefficient to determine the reliability of the scale is  $\alpha = .937$ , the learning dimension is  $\alpha = .948$ , the job replacement dimension is  $\alpha = .895$ , the sociotechnical blindness dimension is  $\alpha = .875$  and the artificial intelligence (AI) configuration dimension is  $\alpha = .950$ . and the scale was found to have internal consistency. It was determined that the Turkish version of the Artificial Intelligence Anxiety Scale consists of 16 items and 4 dimensions. With all these findings, it can be said that the Turkish Form of the Artificial Intelligence Anxiety Scale is a reliable and valid measurement tool at acceptable values.*

## 1.GİRİŞ

21. YY'ın getirisi olan teknolojik devrim, günden güne kendisini daha net hissettiren bir hal almaktadır. Hayatımızın her alanına etki eden teknolojik gelişmeler, iş akışlarını kolaylaştırmada öncü bir vaziyettedir. Günümüzde en hızlı tüketilen bilginin devinimi sonucunda yaşanan basitleştirme, sadeleştirme ve kolaylıklar insanoğluna büyük fayda sağlamaktadır. Hayat akışının daha kontrollü ve hızlı gitmesi için geliştirilen sistemler sayesinde en çok hissedilen, katma değerdir. Teknolojik gelişmeler adı altında bulunan; uzman sistemler, nesnelerin interneti, yapay zeka (YZ) ve robotikleşmeye dair tüm ilerleyiş insanoğluna çoğunlukla fayda sağlamakla beraber, bazen akıllara tehlike ve kontrolsüzlüğü de getirmektedir.

Son zamanlarda toplumlarca tartışılan YZ ile alakalı, geneli haber niteliğinde yorumlamalarda; YZ'nin gelecekteki gelişimi ile ilgili endişeler dile getirilerek, YZ'nin kontrolden çıkabileceği, insanları ve toplumu feci şekillerde etkileyebileceği tartışmaları mevcuttur. Bu uyarı notlarının çoğu alarmcı olup gerçekçi değildir ve bu endişeler üzerinde bazı geri tepmeler olsa da bunlara yol açan düşüncelerdeki derin kusurlar dile getirilmemiştir. Korku ve endişenin çoğu, YZ'nin ne olduğu ve olabileceği hakkındaki yanlış anlaşılmalara ve kafa karışıklığına dayanmaktadır. Yapılan çalışmalarda, YZ konusunda endişelenmek için iyi nedenler olduğu, ancak YZ alarmcıları tarafından tipik olarak verilen nedenler olmadığı savunulmaktadır (Johnson ve Verdicchio, 2017).

“İnsan zekasını modelleyebilmek amacıyla insan gibi düşünmeyi ve akıl yürütmeyi, bilgisayar ve makinalara kazandırma” isteği ile elde edilen YZ (Yılmaz, 2019); üç önemli ihtiyacı desteklemektedir. Bunlar; “süreçlerin otomatikleştirilmesi, veri analizi aracılığıyla iç görü edinilmesi ve hem müşterilerle hem de çalışanlarla yakın bağlar kurulmasıdır.” (Davenport ve Ronanki, 2020).

Teknolojik gelişmelerden yararlanmak istenmesi halinde, ulaşılması gereken nokta ile ilgili süreçlerde, koordine bir çalışma gerekmektedir. Hali hazırdaki durumdan yeni bir duruma geçiş genel anlamda sancılı bir süreci çağırırtsa da akla gelen tüm korku ve kaygıların minimuma indirilmesi sürece fayda sağlayacaktır. Kullanılacak teknolojinin seçimi, seçilen teknolojinin işlenmesi için gerekli düzeneğin kurulması ve o teknolojiye adapte olması gereken kişilerin yaklaşımları varılmak istenen hedeflere ulaşmada en önemli rolleri alan basamaklar olduğu söylenebilir.

Çalışmanın amacı Wang ve Wang (2019) tarafından geliştirilen Yapay Zeka Kaygısı (YZK) ölçeğinin, Türkçeye uyarlanarak literatürümüze kazandırılmasıdır.

## 2. TEORİK ÇERÇEVE

YZ'nin tam teşekküllü bir araştırma sahası olduğu, 1955, 1956 ve 1958'de yapılan oturum, konferans ve sempozyumlarda ortaya çıkmıştır. Bunlardan en önemlisi 1956'daki planlanan konferanstır. Konferans başlığının McCarthy tarafından YZ olarak önerilmesi sonraki tüm süreçlerin başlangıcı niteliğindedir (McCarthy, Minsky, Rochester ve Shannon, 2006). McCarthy (2007) YZ'nin tanımını “*Akıllı makineler, özellikle akıllı bilgisayar programları yapma bilimi ve mühendisliği*” şeklinde yapmıştır. YZ ile ilgili yapılan çalışmalarda McCarthy'e (2007) ait bilgilendirme ve tanımlamalara sıklıkla rastlanmaktadır (Yıldız ve Yıldırım, 2018; Gür, Ayden ve Yücel, 2019; Staub, Karaman, Kaya, Karapınar ve Güven,

2015). YZ biyolojik bir var oluş ile kendisini sınırlamak zorunda olmayan, insan zekâsını anlayabilmek adına bilgisayarların kullanılması gibi bir görev ihtiva eden olgudur.

YZ'ye ilişkin verilen bilgilerin YZK'nın temelinde yer alan kavram olması sebebiyle YZ'ye ilişkin özellikler de yazın içerisinde yer almaktadır. YZK'dan bahsederken, literatürde rastlanan bir diğer kavram olan teknofobiden de bahsetmek konuyu derinlemesine araştırmaya fayda sağlayacaktır. Teknofobi, sağlık sorunlarına neden olan ve verimli çalışmama gibi ileri teknolojinin etkilerine ilişkin, anormal korku veya endişe olarak tanımlanmaktadır (Ha, Page ve Thorsteinsson, 2011:17). Bazı bireylerin yeni teknolojilerden kaçınması, bir teknofobinin varlığına dair bulgulara yol açmaktadır. Kaygı ve tutum faktörleri ya da daha spesifik olarak bilgisayar kaygısı ve bilgisayar tutumu birleştirildiğinde, teknofobi kavramı ortaya çıkmaya başlamaktadır (Brosnan, 1998:10).

Taş ve Turanlıgil'e (2020) göre teknoloji ile uyum sağlanamadığında, bu durum insanların iş ve özel yaşamları üzerinde; teknolojiye korku ve kaygı ile yaklaşmalarına sebep olan psikolojik etkiler yaratabilmektedir. Rosen, Sears ve Weil (1992), teknofobi düzeylerini değerlendirmek için bir dizi ölçüm aracı geliştirmişlerdir. Geliştirdikleri üç enstrümandan birincisi bilgisayarla ilgili teknolojiyle mevcut veya gelecekteki etkileşimlerle ilgili kaygıyı ölçmek adına, bilgisayar kaygısı derecelendirme ölçeğidir. İkincisi bilgisayarların işleyişleri veya toplumsal etkileri hakkında olumsuz küresel tutumları ölçmek adına geliştirdikleri bilgisayarlara yönelik genel tutum ölçeği; üçüncüsü ise belirli olumsuz bilişler veya gerçek bilgisayar etkileşimi sırasında veya gelecekteki bilgisayar etkileşimi tasarlanırken kendini eleştiren dahili diyalogları ölçümleyen bilgisayar düşünceleri ölçeğidir.

Algılanan tehditler veya çözülmemiş korku sonrasında dikkat dağıtıcı bir uyanma hali olarak tanımlanan kaygı (anksiyete) (Epstein, 1972), temel bir insan duygusudur ve çoğu psikonevrotik ve psikosomatik bozuklukta merkezi bir sorundur. Durumluk kaygı ve sürekli kaygı olarak ikiye ayrılabilen kaygı, bir dizi davranışsal tezahür olarak tanımlanmaktadır. Durumluk anksiyete (S-Anksiyete), otonom sinir sisteminin gerginlik, kaygı, sinirlilik ve endişe duyguları ile artan aktivitesinden oluşan geçici bir duygusal durum olarak tanımlanmıştır. İnsanların bilgisayar kullanımı hakkındaki olumsuz hisleri bir durum kaygısı olarak ortaya çıkmaktadır (Çavuş ve Günbatar, 2008). Sürekli anksiyete (T-Anksiyete), kaygı eğilimindeki bireysel farklılıkları, yani değerlendirici durumları tehdit edici olarak algılama eğilimindeki nispeten istikrarlı farklılıkları ve S-Anksiyetesindeki yükselmelerle benlik saygısına yönelik tehditlere yanıt verme eğilimindeki nispeten istikrarlı farklılıkları ifade etmektedir (Papay ve Spielberger, 1986).

Durumluk kaygı olarak kabul edilen teknolojiyle ilgili kaygılar çeşitli şekillerde olabilmektedir ve en önemli üç kaygı şu şekilde açıklanmaktadır: İlk iki endişe, teknolojinin büyümeye ve belki de hızlanmaya devam edeceğine dair iyimser bir görüşe dayanmaktadır. Birincisi ve en yaygın endişelerden biri, teknolojik ilerlemenin makinelerin insan emeği yerine yaygın şekilde ikame edilmesine neden olacağı ve bu da teknolojik işsizliğe ve uzun vadeli etkiler faydalı olsa bile kısa vadede eşitsizliğin daha da artmasına yol açabileceğidir. İkincisi, teknolojik sürecin insan refahı üzerindeki ahlaki etkileri konusunda geniş tanımıyla bir endişenin var olmasıdır. Üçüncü endişe ise bazı karamsar insanlar tarafından ters yönde düşünülmekte ve büyük teknolojik ilerleme çağının geride kaldığı ifade edilmektedir (Mokyr, Vickers ve Ziebarth, 2015:32).

Tüm bu açıklamalara ilişkin yapılabilecek basit bir ifade ile YZK, kontrol dışı YZ hakkında ifade edilen korku ve endişeye atıfta bulunmak için kullanılabilir. İnsanların düşünme kapasiteleri nedeniyle benzersiz oldukları düşünülmektedir ve eğer bilgisayarlar da düşünebiliyorsa, insan olmanın ne anlama geldiğine dair temel kavramlar geçersiz hale gelir. Dolayısıyla YZK'nın aslında bilgisayarların insan olmanın ne anlama geldiği fikrini tehdit etmeye başladığı ilk modern bilgisayarların üretildiği zamanlara dayanan uzun bir geçmiş vardır (Johnson ve Verdicchio, 2017).

### 3. LİTERATÜR TARAMASI

YZ'ye olan tutum ve YZK gibi kavramlara ilişkin yapılan literatür taramasında kısıtlı kaynağa rastlandığından, YZ ile ilgili olan ve daha önce ölçümlerine sıkça rastlanılan bilgisayar kaygısı ve robot kaygısı gibi kavramlar bu çalışma içerisinde değerlendirilmiştir.

Balaman ve Hakkari 'nin (2016) meslek yüksekokulu 1. Sınıf öğrencileriyle yapmış oldukları çalışmada, öğrencilerin bilgisayar kaygı düzeyleri ile bilgisayar ve internete yönelik tutumları araştırılmıştır. Katılımcı sayısının 227 olduğu bu çalışmaya göre öğrencilerin bilgisayar kaygı düzeylerinin düşük, bilgisayar ve internete yönelik tutumlarının ise yüksek olduğu görülmüştür. Ayrıca bilgisayar kaygı düzeyinin cinsiyet ve yaşa göre anlamlı farklılık göstermediği bulgusuna ulaşılmıştır.

Özkara (2019) beyin baskınlıkları ile bilgisayar kaygıları arasında ilişkiyi incelediği bir çalışma gerçekleştirmiştir. İnsanların büyük çoğunluğunda beynin bir yarısı diğerinden daha baskın olarak kullanılmaktadır. Matematiksel ve mantıksal konularda daha iyi olduğu bilinen sol yarı küre aynı zamanda yapmam kaygısının oluştuğu yer olarak bilinmektedir. Önlisans ve lisans öğrencilerine yapılan araştırma sonucunda katılımcıların çoğunun sol beyin yarımküresinin az baskın olduğu ve orta düzeyde bilgisayar kaygısı yaşadıkları belirlenmiştir.

Robot kaygısı, insanların günlük hayatlarında iletişim özelliklerine sahip olan robotlar ile etkileşime girmesini engelleyen veya girdiklerinde hissettikleri endişe ve korku duyguları olarak tanımlanmaktadır (Nomura, Suzuki, Kanda ve Kato, 2006). Günümüz teknolojilerine bakıldığında robotların yapabildikleri işlerin gün geçtikçe artması nedeniyle insanların işlerini robotlara kaptıracakları konusunda daha çok kaygılandıkları söylenebilir.

Erebak ve Turgut (2020) sosyal kaygı ile robotlarla etkileşime yönelik tutum arasındaki ilişkide robot kaygısının aracı rolünü araştırdıkları bir çalışma gerçekleştirmişlerdir. Elde ettikleri sonuçlar robot kaygısının bu ilişkiye aracılık ettiğini göstermiştir. Ayrıca bu çalışmada insansı ve iletişim kurabilen robotların, insanların robotlarla etkileşime girme konusundaki tutumlarını etkilediğini çünkü bu tip robotların, insanların diğer insanlar etrafında hissettikleri olası sosyal kaygıyı tetikleyebildiğini belirtmişlerdir.

### 4. YAPAY ZEKA KAYGISININ ALT BOYUTLARI

YZK ölçeğinin; öğrenme, iş değiştirme, sosyoteknik körlük ve yapay zeka yapılandırması olmak üzere dört boyutu bulunmaktadır. Kaygının etkileri kolaylaştırıcı veya zayıflatıcı olabilmektedir. Araştırmacılar kolaylaştırıcı kaygının, ödüllendirici olarak algılanan ve motive edilmiş öğrenme davranışını olumlu yönde etkileyen bir uyarıcının sunulmasıyla başlayan yaklaşım davranışını etkilediğine inanmaktadır (Piniel ve Csizér, 2013). Bu çalışmada, motive edilmiş öğrenme davranışı, kişilerin başka bir mesleki beceriyi öğrenmek için harcadıkları çabayla ilgilidir. İnsanlardan kariyerlerini değiştirmeleri istenebilir ve bunun için becerilerini geliştirmeleri gerekebilir. Yüksek derecede YZK'ya sahip bireyler daha

yüksek derecede motive edilmiş öğrenme davranışına sahip olma eğiliminde olduğundan, YZK'nın mesleki beceri gelişimini olumlu etkileyebileceği varsayılmaktadır. İnsanların kariyer değişiklikleri her zaman istedikleri veya bekledikleri gibi olumlu yönde olmayabilir. YZ uygulamalarının yaygınlaşması ile birlikte iş değiştirmek zorunda kalabilirler (Wang ve Wang, 2019).

YZ programları tek başına sadece kodlardan ibaret olan bir yazılım iken, YZ programlarının bir bağlamda kullanılarak işlevsel hale getirilmesiyle sosyoteknik bir sistem meydana gelmektedir. Genel olarak YZ kaygısı; YZ program işlemlerini yaratan, dağıtan, sürdüren ve bunlara anlam atayan insanları ve insan davranışını göz ardı etmekten ve sadece YZ programlarının kendisine odaklanmaktan kaynaklanmaktadır. Sosyoteknik körlüğü olanlar; YZ'nin bir sistem olduğunu ve her zaman ve sadece insanlarla ve sosyal kurumlarla birlikte çalıştığını kabul edememektedir (Johnson ve Verdicchio, 2017).

Bir YZK ölçeği geliştirmenin amacı insan davranışını tahmin etmek olduğundan, YZ teknolojileri ve ürünleri hakkında kendi kendine algılanan korkuyu ve rahatsızlığı ölçmek, YZ'nin ne şekilde yapılandırılacağına da belirlenmesinde önemli bir rol oynamaktadır.

## 5. YÖNTEM

Bu araştırmanın amacı Wang ve Wang (2019) tarafından geliştirilen Yapay Zeka Kaygı Ölçeğinin Türkçeye uyarlanmasıdır. Ölçeği geliştiren araştırmacılardan uyarlama izni alındıktan sonra etik kurul izni alınmış ve ölçek uyarlama süreci başlatılmıştır. Ölçek 21 madde ve 4 faktörden oluşmaktadır. Ölçeğin yurt dışında birçok araştırmacı (Dai, Chai, Lin, Jong, Guo ve Qin, 2020; Moreno-Guerrero, López-Belmonte, Marín-Marín ve Soler-Costa, 2020; Chiu ve Chai, 2020) tarafından kullanıldığına rastlamak mümkündür. Çalışma da özellikle gelecekte iş dünyasında yer alacak öğrencilerin YZ algılarını ölçen bu ölçeğin geçerlilik ve güvenilirliğine ilişkin bulgularının tekrar gözden geçirilerek Türk kültürüne uyarlanması hedeflenmektedir. Bu kapsamda, yapılan araştırmada öncelikle 21 maddenin yer aldığı ölçeğin Türkçe çevirilerindeki anlam bütünlüğü gözden geçirilmiştir. Ölçek uyarlamada Brislin (1980) tarafından önerilen yöntem esas alınmıştır. Ölçeğin kullanılacak hedef dile çevirisi, hedef dile yapılan çevirinin değerlendirilmesi, kaynak dile tekrar çevrilmesi, kaynak dile yapılan tekrar çevirinin değerlendirilmesi ve uzmanlarla son değerlendirme aşaması olmak üzere toplam beş temel adımdan oluşmaktadır. Bu değerlendirme süreci hem İngilizce hem de Türkçe dillerine hakim uzmanlarca yapılmıştır. Ölçeğin uyarlaması üç adımdan oluşan bir süreç ile yapılmıştır. Öncelikle pilot uygulama ile ölçeğin dil ve şekil geçerliği yapılmış (n=110), sonra ikinci örneklem ile güvenilirlik analizi ve keşfedici faktör analizi (KFA) yapılmış (n=163), son adımda ise ölçeğin başka bir örneklem ile KFA ile yapısı belirlenmiş ölçeğin yapısal geçerlilik ve güvenilirlik incelemeleri ve Doğrulayıcı Faktör Analizi (DFA) ile tekrar test edilmiştir (n=217).

Araştırmada örneklem olarak çalışma hayatına yeni başlayacak/ yeni başlamış olan gençler tercih edilmiştir. Bu örneklemin tercih edilmesinin sebebi YZ ve robotik teknolojiler ile karşılaşmış ve karşılaşması en yakın olan gruptan veri toplayabilmek ve analiz edebilmektir. Örneklem belirleme amaçlı birçok araştırmacının görüşü bulunmaktadır. Guilford (1954), Aleamoni (1976), Comrey ve Lee (2013), Bryman ve Cramer (2001) ve Croasmun (2011) gibi araştırmacılar bunlardan bazılarıdır. Bu araştırmada Bryman ve Cramer (2001) görüşü esas alınarak; örneklemin soru sayısının en az 5 katı olması dikkate alınmıştır. Bu doğrultuda bulgular kısmında yer alan örneklem sayıları oluşturulmuş ve analiz edilmiştir.



Belirlenen örneklem gruplarına anketler çevrimiçi ortamda link aracılığı ile dağıtılmıştır. Yanıtlayıcılardan Nisan 2020-Ağustos 2020 aralığında toplanan veriler SPSS ve AMOS programları yardımıyla analiz edilmiştir.

## 6. BULGULAR

### 6.1. Kapsam Geçerliliği

Ölçek kapsam geçerliliği için dilsel ve kültürel eşdeğerlik açıdan uzmanlarca değerlendirilmiştir. Ölçek maddeleri öncelikle hem Türkçe hem de İngilizce diline hakim 3 kişi tarafından Türkçeye çevrilmiştir. Daha sonra araştırmacılar ve Türkçe dil uzmanı tarafından düzenlenen ve anlaşılabilirlik için 5 farklı kişiyle yapılan çalışmadan sonra çevirinin nihai halinin dilsel ve kültürel uygunluğunu ortaya koymak amacıyla 3 farklı uzmandan görüş alınmıştır. Uzman görüşlerinden sonra ölçek Türkçe olarak son halini almış ve pilot uygulama yapılmıştır.

### 6.2. Birinci Örneklem İlişkin Bulgular

Birinci örneklemde, 21 maddeden oluşan YZK ölçeği 110 katılımcıya pilot çalışma olarak uygulanmıştır. Katılımcıların %46.4'ü kadın ve %53.6'sı erkektir. Katılımcıların %36.4'ünün özel eğitim kurumlarında, %63.6'sının kamu kurumlarında eğitim aldığı görülmektedir. “Teknolojik yeterliliğinizi nasıl buluyorsunuz” sorusuna katılımcıların %8.2'si zayıf, %60'ı orta ve %31.8'i güçlü bulduklarını belirtmişlerdir. Bu örneklemde dil ve kapsam geçerliliği test edilmiş, aşırı uç yanıtlar olup olmaması durumu kontrol edilmiştir.

### 6.3. İkinci Örneklem İlişkin Bulgular

İkinci örneklem 163 katılımcıya uygulanmıştır. Katılımcıların %61.3'ü kadın ve %38.7'si erkektir. Katılımcıların yaş düzeyine bakıldığında, %69.9'unun 18-24 yaş aralığında, %30.1'sinin 25 yaş ve üzerinde olduğu görülmektedir. Katılımcıların %16'sı meslek yüksek okulu (ön lisans), %81'i üniversite (lisans), %2.5'i yüksek lisans ve %0.6'sı doktora öğrencisidir. Katılımcıların teknolojik yeterliliğine bakıldığında, %4.9'unun kendilerini zayıf, %69.3'ü orta düzeyde ve %25.8'i güçlü buldukları görülmektedir. Katılımcıların %17.2'si iş tecrübesinin olmadığını, %31.9'unun 1 yıldan az tecrübesi olduğu, %19.6'sının 1-3 yıl arasında, %10.4'ünün 4-6 yıl arasında, %4.9'unun 7-9 yıl arasında ve %16'sının 9 yıldan fazla iş tecrübesi vardır.

YZK ölçeğinin keşfedici faktör analizinin gerçekleştirilebilmesi için bazı ön koşulların sağlanması gerekmektedir. Bu doğrultuda, verilerin Kaise-Meyer-Olkin (KMO) ve Bartlett'in küresellik testine bakılması gerekmektedir. KMO testi, örneklem ilişkili veri yapısının faktör analizi için yeterli olup olmadığına ilişkin bilgi sağlamaktadır. Bu değer 0.60 ve üzerinde olması örneklem büyüklüğünün faktör analizi için yeterli olacağını göstermektedir. Bartlett'in küresellik testi ise korelasyon matrisinde yer alan ifadeler arasındaki ilişkilerin yeterliliğine yönelik bilgi vermektedir. Bu test istatistiğinin olasılık değerinin 0.05'ten küçük olması değişkenler arasındaki ilişkilerin oluşturduğu korelasyon matrisinin faktör analizi için uygun olduğunu ifade etmektedir (Büyüköztürk, 2007). KMO ve Bartlett'in küresellik testine ilişkin sonuçlar Tablo 1'de yer almaktadır.

**Tablo 1. KMO ve Bartlett Küresellik Testleri Sonuçları**

<b>Kaiser-Meyer-Olkin (KMO)</b>	0.892
<b>Bartlett Küresellik Testi</b>	2847.749
<b>Ki Kare İstatistiği (Anlamlılık)</b>	(.000)
<b>Serbestlik Derecesi</b>	210

Tablo 1'deki sonuçlara göre, KMO değeri 0.892 (0.60'ın üzerinde) ve Bartlett's'in küresellik test istatistiği anlamlı olarak (olasılık değeri 0.05'ten daha küçük) elde edilmiştir. Dolayısıyla, örneklem büyüklüğü ve değişkenler arasındaki ilişkilerin oluşturduğu korelasyon matrisinin faktör analizi için uygun olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Verilerin analiz için yeterli olduğunu gördükten sonra bu verilerin normal dağılıp dağılmadığı da test edilmesi gerekmektedir. Hair ve diğ. (2010), araştırmada normal dağılımı kontrol etmek için skewness (çarpıklık) ve kurtosis (basıklık) testlerinin uygulanmasını önermiştir. Veriler, çarpıklık ve basıklık değerlerinin +2 ve -2 aralığında olması koşuluyla normal olarak dağıtılır (George ve Mallery, 2010). Verilerin analizine göre araştırmadaki tüm değişkenlerin çarpıklık ve basıklık değerleri +2 ile -2 aralığında yer almaktadır. Tablo 2'de görüldüğü gibi araştırmada normal olarak dağıtılmış veriler vardır.

**Tablo 2. Normal Dağılım Testi**

	N	Min.	Max.	Ort.	SS.	Skewness	Kurtosis
s1	163	1	5	2.3313	0.95617	0.364	-0.029
s2	163	1	5	2.1043	1.02206	0.912	0.459
s3	163	1	5	2.0859	0.94542	0.892	1.002
s4	163	1	5	2.0245	0.9935	1.136	1.269
s5	163	1	5	2.1288	0.97593	1.029	1.285
s6	163	1	5	2.1411	1.02365	0.657	-0.227
s7	163	1	5	1.9877	0.88183	0.79	0.61
s8	163	1	5	2.8466	1.19971	0.17	-0.852
s9	163	1	5	3.1902	1.15765	-0.161	-0.738
s10	163	1	5	3.3804	1.32966	-0.345	-1.008
s11	163	1	5	3.1779	1.30488	-0.183	-0.991
s12	163	1	5	3.546	1.27271	-0.55	-0.724
s13	163	1	5	3.0429	1.16189	0.083	-0.663
s14	163	1	5	3.3436	1.22414	-0.316	-0.867
s15	163	1	5	3.7055	1.21682	-0.583	-0.666
s16	163	1	5	2.9632	1.01768	-0.068	-0.208
s17	163	1	5	3.2025	1.16619	-0.143	-0.903

s18	163	1	5	2.9816	1.14111	-0.014	-0.539
s19	163	1	5	2.6748	1.18574	0.385	-0.592
s20	163	1	5	2.638	1.19061	0.445	-0.565
s21	163	1	5	2.5706	1.19655	0.378	-0.738
Valid N (listwise)	163						

### Yapı geçerliği

Ölçeğin yapı geçerliliğine kanıt oluşturmak adına keşfedici faktör analizi bu 21 madde üzerinden yapılmıştır. YZK ölçeğinin uyarlama çalışması kapsamında yapılan keşfedici faktör analizi sonuçlarına aşağıda yer verilmiştir.

**Keşfedici Faktör Analizi (KFA):** Geliştirilen ölçeğin yapı geçerliliğinin test edilmesi amacıyla kullanılan keşfedici faktör analizinde, her bir maddeye ilişkin öz değerin (eigen value) 1'den büyük olması ve faktör yüklerinin alt sınır olan 0.30'un üzerinde olması gerekmektedir. Bu değer altında olan ve birden fazla faktörde yüklenme eğilimi gösteren maddelerin ölçekten çıkarılması gerekmektedir. Dolayısıyla, YZK ölçeğinde yer alan 6.,7.,8.,9. ve 10. Maddeler sırasıyla teker teker çıkarılmış ve faktör yapısı yeniden kontrol edilmiştir. KFA sonucunda, öz değerleri 1'den büyük olan 4 faktör elde edilmiştir. 16 maddeden oluşan 4 faktörlü YZK ölçeği toplam varyansın %76.883'ünü açıklamaktadır. Bu değer %50'yi geçiyor olması faktör analizi için önemli bir kıstas olduğu araştırmacılar tarafından ifade edilmektedir (Büyüköztürk, 2007). Birinci faktör toplam varyansın %14.082'ini, ikinci faktör %19.012'ini, üçüncü faktör %18.850'ini ve dördüncü faktör %17.939'unu açıklamaktadır. Bu sonuçlar Tablo 3'te ve Ek-3'te yer almaktadır.

**Tablo 3. Açıklanan Toplam Varyans Miktarları**

Faktör	Başlangıç Özdeğerleri			Kare Yüklerin Ekstraksiyon Topamları			Faktör Yüklerinin Döndürülmüş Topamları		
	Toplam Varyans Kümülatif			Toplam Varyans Kümülatif			Toplam Varyans Kümülatif		
	%	%	%	%	%	%	%	%	%
1	5.353	33.455	33.455	5.353	33.455	33.455	3.373	21.082	21.082
2	4.035	25.216	58.672	4.035	25.216	58.672	3.042	19.012	40.094
3	1.583	9.894	68.565	1.583	9.894	68.565	3.016	18.850	58.944
4	1.331	8.318	76.883	1.331	8.318	76.883	2.870	17.939	76.883

*Extraction Method: Principal Component Analysis*

Ölçekteki maddelerin faktör dağılımları Varimax döndürme analizi ile belirlenmiştir. Tablo 2’de faktör analizi sonrası dönüştürülmüş madde bileşenleri matrisi yer almaktadır. Tablo 3’e göre, ölçekte yer alan tüm maddelerin faktör yük değerleri alt sınır olarak kabul edilen 0.30’un üzerindedir. En düşük değer 0.612; en yüksek değer ise 0.933 olduğu görülmektedir. Bu sonuç, her bir maddenin faktör yük değerinin yüksek olduğunu ifade etmektedir. Tablo 4’teki sonuçlara göre, s1, s2, s3, s4, s5, birinci faktör altında; s11, s12, s13, s14 ikinci faktör altında; s15, s16, s17, s18 üçüncü faktör altında ve s19, s20, s21 dördüncü faktör altında yer almaktadır.

**Tablo 4. Faktör Analizi Sonrası Dönüştürülmüş Madde Bileşenler Matrisi<sup>a</sup>**

Rotated Component Matrix <sup>a</sup>				
	Component			
	1	2	3	4
s1	.801			
s2	.802			
s3	.799			
s4	.834			
s5	.612			
s11		.612		
s12		.894		
s13		.783		
s14		.893		
s15			.915	
s16			.782	
s17			.906	
s18			.762	
s19				.920
s20				.927
s21				.933

Extraction Method: Principal Component Analysis.  
Rotation Method: Varimax with Kaiser Normalization.

a. Rotation converged in 6 iterations.

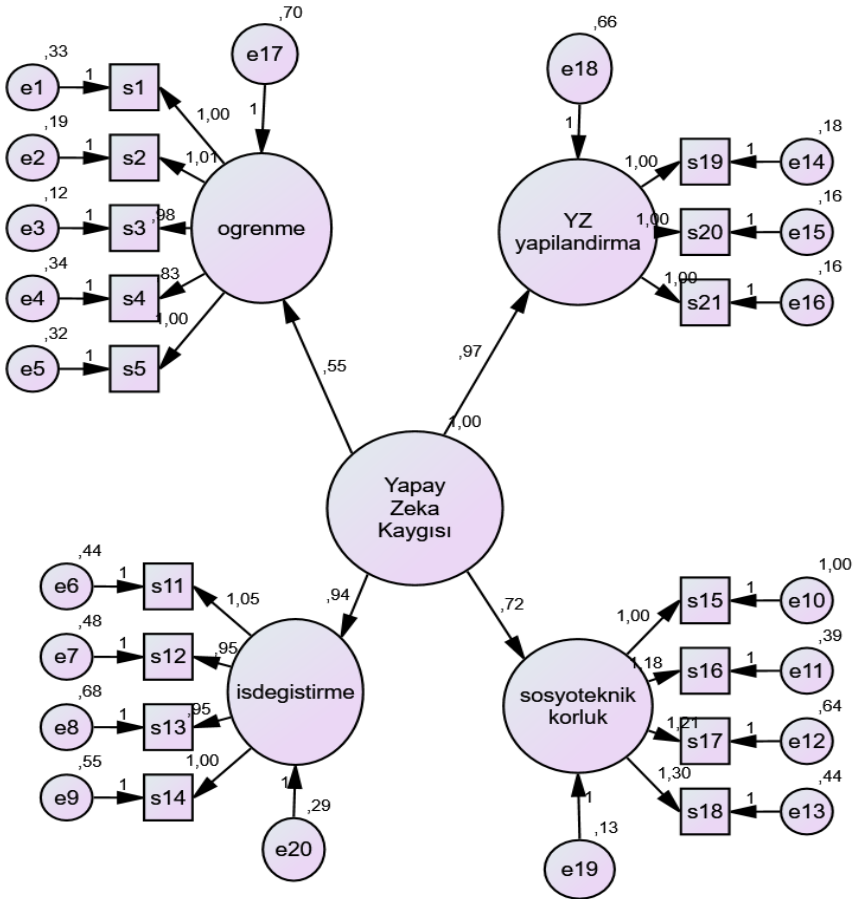
Tablo 5’te, YZK ölçeğinin alt boyutları için hesaplanan Cronbach’s Alpha iç tutarlılık değerleri ile her bir alt boyutta bulunan maddeler gösterilmiştir. YZK ölçeğinin Cronbach Alpha değeri 0.809 olarak elde edilmiştir. Dolayısıyla, ölçeğin yüksek güvenilirliğe sahip görülmektedir. Ölçeğin her bir alt boyutuna ilişkin Cronbach Alpha değerlerine bakıldığında, birinci alt boyutun değerinin 0.886; ikinci alt boyutun değerinin 0.884; üçüncü alt boyutun

değerinin 0.892 ve dördüncü alt boyutun değeri 0.962 olarak elde edilmiştir. Buna göre, ölçeğin iç tutarlılık katsayısının güvenilir olduğu kabul edilmiştir.

**Tablo 5. Ölçekte Yer Alan Maddeler ve Cronbach's Alpha Değerleri**

Boyut Sırası	Boyut	Ölçekteki Madde Numarası	Cronbach's Alpha Değeri
1	F1	1,2,3,4,5	0.886
2	F2	11,12,13,14	0.884
3	F3	15,16,17,18	0.892
4	F4	19,20,21	0.962
<b>Toplam</b>			<b>0.809</b>

**Doğrulayıcı Faktör Analizi (DFA):** Doğrulayıcı faktör analizi, daha önce kullanılan ölçeklerin özgün yapısının toplanan veriler ile doğrulanıp doğrulanmadığını belirlemek amacıyla kullanılmaktadır. Keşfedici faktör analizi ile faktör yapısının belirlenmesinden sonra, doğrulayıcı faktör analizi ile söz konusu ölçeğin yapı geçerliliği belirlenir (Gürbüz ve Şahin, 2016). DFA'da, ilişkisiz model, tek faktörlü model, birinci seviye DFA ve ikinci seviye DFA olmak üzere dört ölçüm modeli bulunmaktadır. Çalışmadan elde edilen veriler sonucunda model uyum iyiliği değerlerine göre en uygun model birinci seviye çok faktörlü DFA olduğuna karar verilmiştir. Birinci seviye çok faktörlü DFA, bir ölçekteki gözlenen değişkenlerin birden fazla faktör altında toplandığı modeldir. Bu modelde gözlenen değişkenlerin ortak varyanslarının birbirine benzerliğine göre aynı faktör altında toplanmaktadır. Aynı faktör altındaki maddeler birbirleriyle ilişkili iken diğer faktörlerde yer alan gözlenen değişkenlerden nispeten bağımsızdır (Gürbüz ve Şahin, 2016). Bu araştırmada uyum iyiliği değerleri kabul edilebilir seviyede çıkan model "ikinci düzey çok faktörlü model" Şekil 1'de sunulmuştur ( $\Delta\chi^2 = 167.218$ ,  $sd = 98$   $\chi^2/sd = 1.706$ ,  $NFI = .925$ ,  $CFI = .963$ ,  $RFI = .909$ ,  $IFI = .963$ ,  $TLI = .955$ ,  $RMSEA = .067$ ,  $p = .000$ ).

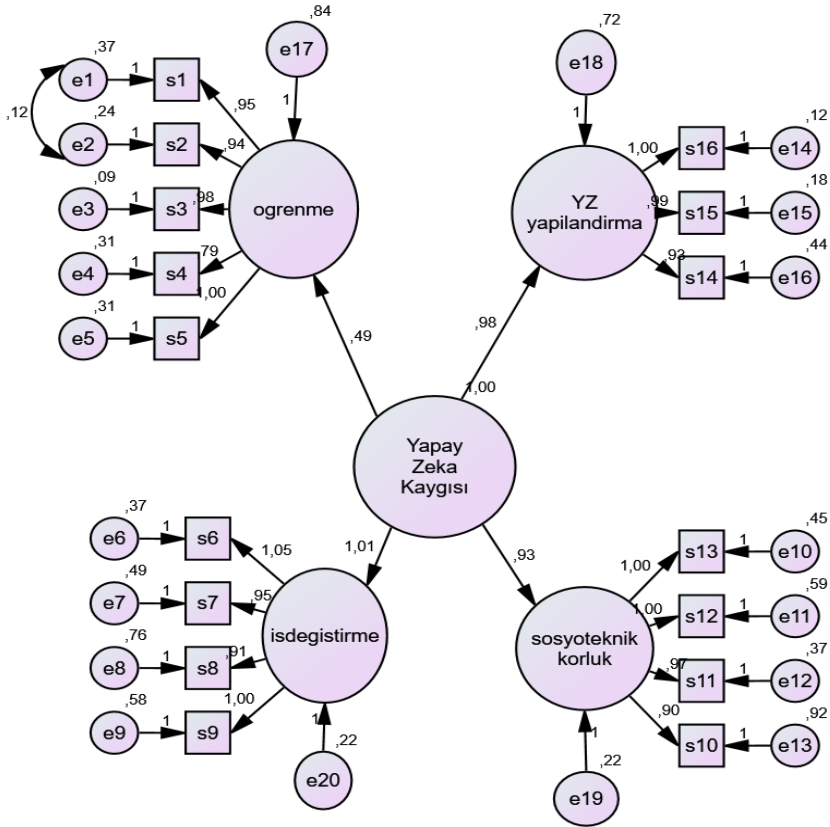


Şekil 1. Doğrulayıcı Faktör Analizi AMOS Diyagramı (II. Örneklem)

### 6.3. Üçüncü Örneklem İlişkin Bulgular

Son olarak, YZK ölçeği 217 katılımcıya uygulanmıştır. Katılımcıların %49.8'i kadın, %50.2'si erkektir. Katılımcıların yaşına bakıldığında, %76.2'inin 18-24 yaş aralığında, %23.8'inin 25 yaş ve üzerinde olduğu görülmektedir. Katılımcıların %33.2'si meslek yüksek okulu (ön lisans), %44.2'si üniversite (lisans), %15.7'si yüksek lisans, %6.9'u doktora öğrencisidir. Katılımcıların teknolojik yeterliliğine bakıldığında, %7.4'ünün zayıf, %49.3'ünün orta, %43.3'ünün güçlü olduğu görülmüştür.

**Doğrulayıcı Faktör Analizi Tekrarı:** Son örnekleme faktör yapısı önceden belirlenen YZK ölçeğine ilişkin doğrulayıcı faktör analizi tekrarlanmıştır. Bu örnekleme de en uygun DFA modeli birinci düzey çok faktörlü DFA modeli olduğu belirlenmiştir. Aynı faktör altında yer alan ve modifikasyon değerleri yüksek olan maddeler arasında kovaryanslar oluşturularak iyileştirme yapılabilmektedir (Karagöz, 2016). Bu modelde artık değerler arasındaki modifikasyon değerleri yüksek olan maddelere yeni kovaryanslar oluşturulmuştur (e1-e2). Üçüncü örnekleme ilişkin ikinci düzey çok faktörlü DFA sonuçlarına göre uyum iyiliği değerleri ( $\Delta\chi^2 = 260.120$ ,  $sd= 99$   $\chi^2/sd=2.627$ ,  $NFI=.923$ ,  $CFI=.950$ ,  $RFI=.906$ ,  $IFI=.951$ ,  $TLI=.940$ ,  $RMSEA= .078$ ,  $p=.000$ ) olarak bulunmuştur. Doğrulayıcı faktör analizine ilişkin bilgiler Şekil 2’de gösterildiği gibidir.



Şekil 2. Doğrulayıcı Faktör Analizi AMOS Diyagramı (III. Örneklem)

Son örneklem için her bir faktörün güvenilirliği Cronbach Alfa ile ölçülmüştür. Ölçeğin tamamı için Cronbach Alfa değeri 0.937 olarak elde edilmiştir. Birinci faktör için bu değer 0.948, ikinci faktör için 0.895, üçüncü faktör için 0.875 ve dördüncü faktör için 0.950 olarak elde edilmiştir. Elde edilen bu güvenilirlik kat sayıları Tablo 6'da gösterildiği gibidir. Elde edilen değerlere göre, YZ ölçeğinin ve her bir alt boyutun güvenilirliği yüksektir.

**Tablo 6. Ölçekte Yer Alan Maddeler ve Cronbach's Alpha Değerleri**

Boyut Sırası	Boyut	Ölçekteki Madde Numarası	Cronbach's Alpha Değeri
1	Öğrenme	1,2,3,4,5	0.948
2	İş Değişirme	6,7,8,9	0.895
3	Sosyoteknik Körlük	10,11,12,13	0.875
4	YZ Yapılandırması	14, 15, 16	0.950
<b>Toplam</b>			<b>0,937</b>

Eğer boyutlarda maddeler arası korelasyon yüksek ve pozitif ise, boyutları oluşturan maddelerin birbirine benzer davranış sergilediği ve bundan dolayı testin iç tutarlığının da yüksek olduğu belirtilmektedir (Büyüköztürk, 2009). Analizde korelasyon katsayılarının .743 ile .785 arasında gerçekleştiği izlenmiş, buna bağlı olarak %1 düzeyinde yüksek düzeyde ilişkinin varlığı Tablo 7'de ortaya konmuştur.

**Tablo 7. Faktör Korelasyonları**

		Öğrenme	İş Değişirme	Sosyoteknik Körlük	YZ Yapılandırması
Öğrenme	Pearson Correlation	1			
	Sig. (2-tailed)				
	N	217			
İş Değişirme	Pearson Correlation	.766**	1		
	Sig. (2-tailed)	.000			
	N	217	217		
Sosyoteknik Körlük	Pearson Correlation	.743**	.785**	1	
	Sig. (2-tailed)	.000	.000		
	N	217	217	217	
YZ Yapılandırması	Pearson Correlation	.756**	.752**	.743**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	
	N	217	217	217	217



\*\* Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

## 7. SONUÇ

İçinde bulunduğumuz yüzyıl, dijital çağ olarak ifade edilen ve işletmelerin gelişim, değişim ve dönüşümleri çok yoğun yaşandığı dönemlerden oluşmaktadır. Dijitalleşme, tüm sektörlerde ürün ve hizmetler konusunda büyük değişim ve dönüşümlere sebep olmuştur (Mert, 2020; Iqbal ve diğ. 2020). YZ de bu doğrultuda dijital gelişim, değişim ve dönüşümlere en üst düzeyde maruz kalmaktadır. YZ gelecek dönemlerde çalışacak ve iş hayatında yer alacak bireyleri endişelendirmektedir. Çünkü işletmeler rekabet avantajını sağlamak için otomatikleşme ve robotikleşme yolunda hızla ilerlemektedir. Bu da rekabet ortamında avantaj elde etmelerini kolaylaştıracaktır (Koçyiğit ve Tabak, 2020).

İşletmelerin geleceklelerini her yönden planlayabilmek ve çalışanlarının kaygılarını anlayabilmek için Wang ve Wang (2019) tarafından geliştirilen YZK ölçeğinin Türk kültürüne uyarlamak bu çalışmada amaçlanmıştır. Ölçek orijinalinde 21 madde ve 4 faktörden oluşmaktadır (Ek-2). Farklı yükseköğrenim kurumlarında eğitim gören 490 öğrencinin gönüllü katıldığı üç örneklem ile elde edilen veriler analiz edilmiştir. Ölçeğin yapı geçerliğini belirlemek için Keşfedici ve Doğrulayıcı faktör analizleri yapılmıştır. Toplam varyansın %73.59'unu açıklayan ve orijinaldeki gibi 4 faktörlü bir yapı elde edilmiştir. Fakat iki madde uyum değerleri kabul edilen değer aralığında çıkmadığı için ölçekten sırasıyla teker teker çıkarılmıştır. YZK Ölçeğinin Türkçe Formunun kabul edilebilir değerlerde güvenilir ve geçerli bir ölçme aracı olduğu söylenebilir. Ölçeğin son hali Ek-1'ye yer almaktadır.

Gelecekte yapılacak çalışmalar için araştırmacılara yol gösterecek bu ölçek bir yandan da örgütlerin çalışanlarını tanıması, çalışanlarını YZ kaygılarını değerlendirmesi açısından önemli olduğu düşünülmektedir. Araştırmanın kısıtları arasında belirli eğitim kurumları ile sınırlı bir örnekleme ulaşılması ve değerlendirilen kişi sayısının 490 olması sayılabilmektedir. Farklı örneklemler ile değerlendirilmesi ve farklı değişkenler ile ilişki ve etki saptaması yapılması önerilmektedir.

Gelişmiş teknolojilerin benimsenmesi ve YZ'lı teknolojik sistemleri çalışan kaygıları açısından belirlemek ve bu kaygıları doğru şekilde azaltacak daha fazla araştırmaya ihtiyaç vardır. YZ teknolojisi ne kadar hızlı ilerlerse, çalışan kaygısı da o kadar fazla olabilir. YZK'nı tespit etmek, işletmelere çalışanların bu kaygıları azaltmasında iyileştirici süreçleri belirlemede önemli bir rol oynayabilir.

## KAYNAKÇA

- ALEAMONI, L. M. (1976). "The relation of sample size to the number of variables in using factor analysis techniques". *Educational and Psychological Measurement*, 36(4): 879-883.
- BALAMAN, F. & HAKKARİ, F. (2016). "Meslek Yüksekokulu 1.Sınıf Öğrencilerinin Bilgisayar Kaygı Düzeyleri İle Bilgisayar Ve İnternete Yönelik Tutumları". *Batman Üniversitesi Yaşam Bilimleri Dergisi*, 6: 228-244. Batman Üniversitesi Batı Raman Kampüsü Merkez Kütüphane BATMAN: Batman University.
- BRYMAN, A. & CRAMER, D. (2001). *Quantitative analysis with SPSS release 10 for windows: a guide for social scientists*. London and New York: Routledge.

- BRISLIN, R. W. (1980). Cross-cultural research methods. In *Environment and culture* (ss. 47-82). Springer, Boston, MA.
- BROSNAN, M. J. (1998). *Technophobia: The psychological impact of information technology*. Routledge. Retrieved from <https://books.google.com/books?hl=tr&lr=&id=f1GGAgAAQBAJ&oi=fnd&pg=PP1&dq=%22technophobia%22&ots=xBQ6uILa4U&sig=gc0hT4zaoiDY1oCUkUtdX5qZXrk>
- BÜYÜKÖZTÜRK, Ş. (2007). *Sosyal Bilimler İçin Veri Analizi El Kitabı (Sekizinci Baskı)*. Ankara: Pegem Akademi.
- CHIU, T. K., & CHAI, C. S. (2020). “Sustainable Curriculum Planning for Artificial Intelligence Education: A Self-Determination Theory Perspective”. *Sustainability*, 12(14): 55-68.
- COMREY, A. L. & LEE, H. B. (2013). *A first course in factor analysis*. Psychology Press. New Jersey: Erlbaum
- ÇAVUŞ, H. & GÜNBATAR, M. S. (2008). “Bilgisayar Kaygı Ölçeğinin Türkçeye Uyarlama Çalışması”. *Gazi Üniversitesi Gazi Eğitim Fakültesi Dergisi*, 28: 147–163. Gazi University.
- DAI, Y., CHAI, C. S., LIN, P. Y., JONG, M. S. Y., GUO, Y. & QIN, J. (2020). “Promoting students’ well-being by developing their readiness for the artificial intelligence age”. *Sustainability*, 12(16): 65-97.
- DAVENPORT, T. H. & RONANKI, R. (2020). *Gerçek Dünya İçin Yapay Zeka, (HBR’S 10 MUST READS) Yapay Zeka, Çev: Nadir Özata, Optimist*.
- EPSTEIN, S. (1972). The nature of anxiety with emphasis upon its relationship to expectancy. In C. D. Spielberger (Ed.), *Anxiety: Current trends in theory and research* (Vol.2, pp. 291–337). New York: Academic Press.
- EREBAK, S. & TURGUT, T. (2020). The mediator role of robot anxiety on the relationship between social anxiety and the attitude toward interaction with robots. *AI & SOCIETY*. <https://doi.org/10.1007/s00146-019-00933-8>
- GEORGE, D. & MALLERY, P. (2010). *SPSS for Windows step by step. A simple study guide and reference* (10. Baskı). GEN, Boston, MA: Pearson Education, Inc.
- GUILFORD, J. P. (1954). *1954 Psychometric Methods* 2nd ed. New York: McGraw-Hill.
- GÜR, Y., AYDEN, C. & YÜCEL, A. (2019). “Yapay Zekâ Alanındaki Gelişmelerin İnsan Kaynakları Yönetimine Etkisi”. *Fırat Üniversitesi Uluslararası İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi* ü, 3 (2): 137-158 .
- GÜRBÜZ, S. & ŞAHİN, F. (2016). *Sosyal Bilimlerde Araştırma Yöntemleri: Felsefe. Yöntem, Analiz, Seçkin Yayıncılık, Ankara*.
- HA, J. G., PAGE, T., & THORSTEINSSON, G. (2011). “A study on technophobia and mobile device design”. *International Journal of Contents*, 7(2): 17–25.

- HAIR, J. F., BLACK, W. C., BABIN, B. J., ANDERSON, R. E., & TATHAM, R. (2010). *Multivariate data analysis*. Pearson.
- IQBAL, Q., & AHMAD, N. H. (2020). Challenges for Pakistani SMEs in industry 4.0: Applications of disruptive technologies. In *Challenges and Opportunities for SMEs in Industry 4.0* (pp. 12-21). IGI Global.
- JOHNSON, D. G. & VERDICCHIO, M. (2017). "AI Anxiety. *Journal of the Association for Information Science and Technology*", 68(9): 2267–2270. <https://doi.org/10.1002/asi.23867>
- KARAGÖZ, Y. (2016). *SPSS 23 ve AMOS 23 uygulamalı istatistiksel analizler*. Nobel Akademik Yayıncılık.
- KOÇYIĞIT, Y., & TABAK, A. (2020). The Interaction Among Organizational Flexibility, Competitive Strategy and Competitive Advantage: A Path Analytic Study1. In *Agile Business Leadership Methods for Industry 4.0*. Emerald Publishing Limited.
- MCCARTHY, J. (2007). What is artificial intelligence? Basic Questions. Computer Science Department, Stanford University. <https://stanford.io/2lSo373>.
- MCCARTHY, J., MINSKY, M., ROCHESTER, N. & SHANNON, C. E. (2006). A Proposal for the Dartmouth Summer Research Project on Artificial Intelligence. *AI Magazine*, 27.
- MERT, G. (2020). "Kurumların stratejik yönetim süreçlerinde dijitalleşmenin rolü". *Journal of Social, Humanities and Administrative Sciences*, 6(22): 41-58.
- MOKYR, J., VICKERS, C. & ZIEBARTH, N. L. (2015). "The History of Technological Anxiety and the Future of Economic Growth: Is This Time Different?". *Journal of Economic Perspectives*, 29(3): 31–50. <https://doi.org/10.1257/jep.29.3.31>
- MORENO-GUERRERO, A. J., LÓPEZ-BELMONTE, J., MARÍN-MARÍN, J. A. & SOLER-COSTA, R. (2020). "Scientific Development of Educational Artificial Intelligence in Web of Science". *Future Internet*, 12(8): 124-141.
- NOMURA, T., SUZUKI, T., KANDA, T. & KATO, K. (2006). Measurement of Anxiety toward Robots. *ROMAN 2006 - The 15th IEEE International Symposium on Robot and Human Interactive Communication*, 372–377. <https://doi.org/10.1109/ROMAN.2006.314462>
- ÖZKARA, B. Ö. (2019). Beyin Baskınlıkları ile Bilgisayar Kaygıları Arasında İlişkinin İncelenmesi. *ULUSLARARASI 'EĞİTİMDE VE SOSYAL BİLİMLERDE YENİLİKLER' SANAL SEMPOZYUMU*, 317. Retrieved from [http://v-symposium.com/Content\\_Files/Content/Downloads/IVSESS2019\\_tam\\_metin\\_kitapcik.pdf#page=236](http://v-symposium.com/Content_Files/Content/Downloads/IVSESS2019_tam_metin_kitapcik.pdf#page=236)
- PAPAY, J. P. & SPIELBERGER, C. D. (1986). Assessment of anxiety and achievement in kindergarten and first-and second-grade children. *Journal of Abnormal Child Psychology*, 14(2), 279–286. <https://doi.org/10.1007/BF00915446>

- PINIEL, K. & CSIZÉR, K. (2013). “L2 motivation, anxiety and self-efficacy: The interrelationship of individual variables in the secondary school context”. *Studies in second language learning and teaching*, 3(4): 523-550.
- ROSEN, L. D., SEARS, D. C. & WEIL, M. M. (1992). *Measuring Technophobia. A Manual for the administration and scoring of three instruments: Computer Anxiety Rating Scale, General Attitudes Toward Computers Scale and Computer Thoughts Survey*. California State University, Dominguez Hills, Computerphobia Reduction Programs.
- STAUB, S., KARAMAN, E., KAYA, S., KARAPINAR H. & GÜVEN, E. (2015). *Artificial Neural Network and Agility*. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, Volume 195, 3 July 2015: 1477-1485
- TAŞ, D. & TURANLIGİL, F. (2020). Sağlık Çalışanlarının Bilgisayar Teknolojisine Karşı Tutumları ile Teknoloji Öz-Yeterliği Düzeylerinin İşgücü Devrine Etkisi: Gaziantep Üniversitesi Tıp Fakültesi Hastanesi Örneği. In *Anadolu Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi* (Vol. 21). Retrieved from <https://dergipark.org.tr/en/pub/anadoluibfd/683641>
- WANG, Y. Y. & WANG, Y. S. (2019). Development and validation of an artificial intelligence anxiety scale: an initial application in predicting motivated learning behavior. *Interactive Learning Environments*, 1–16. <https://doi.org/10.1080/10494820.2019.1674887>
- YILDIZ, M. & YILDIRIM, B. F. (2018). Yapay Zekâ ve Robotik Sistemlerin Kütüphanecilik Mesleğine Olan Etkileri *Türk Kütüphaneciliği*, 32(1): 26-32
- YILMAZ, A. (2019). *Yapay Zeka*. Koblak Yayınevi. 2. Basım.

<b>EK-1: Yapay Zeka Kaygı Ölçeği (Türkçeye uyarlanmış)</b>		
<b>Bovutlar</b>		<b>Yapay Zeka Kaygı Ölçeği</b>
Öğrenme	1	Bir Yapay zeka tekniği / ürünü ile ilgili tüm özel işlevleri anlamayı öğrenmek beni endişelendiriyor.
Öğrenme	2	Yapay zeka tekniklerini / ürünlerini kullanmayı öğrenmek beni kaygılandırıyor.
Öğrenme	3	Bir Yapay zeka tekniğinin / ürününün belirli işlevlerini kullanmayı öğrenmek beni endişelendiriyor.
Öğrenme	4	Bir Yapay zeka tekniğinin / ürününün nasıl çalıştığını öğrenmek beni kaygılandırıyor.
Öğrenme	5	Bir Yapay zeka tekniği / ürünü ile etkileşime girmeyi öğrenmek beni endişelendiriyor.
İş Değiştirme	6	Bir yapay zeka tekniğinin / ürününün insanların yerini alabileceğinden endişe ediyorum.
İş Değiştirme	7	İnsansı robotların yaygın kullanımı, işleri insanlardan uzaklaştıracağından korkuyorum.

İş Değişirme	8	Yapay zeka tekniklerini / ürünlerini kullanmaya başlarsam, onlara bağımlı hale geleceğim ve bazı muhakeme becerilerimi kaybedeceğimden korkuyorum.
İş Değişirme	9	Yapay zeka tekniklerinin / ürünlerinin birilerinin mesleğini elinden almasından endişe ediyorum.
Sosyoteknik Körlük	10	Bir yapay zeka tekniğinin / ürününün kötüye kullanılabileceğinden endişe ediyorum.
Sosyoteknik Körlük	11	Bir yapay zeka tekniği / ürünü ile potansiyel olarak ilişkili çeşitli sorunlardan endişe ediyorum.
Sosyoteknik Körlük	12	Bir yapay zeka tekniğinin / ürününün kontrolden çıkmasından ve arızalanmasından endişe ediyorum.
Sosyoteknik Körlük	13	Bir yapay zeka tekniğinin / ürününün robot özerkliğine yol açabileceğinden endişe ediyorum.
YZ Yapılandırması	14	İnsansı yapay zeka tekniklerini / ürünlerini (örneğin İnsansı robotları) ürkütücü buluyorum.
YZ Yapılandırması	15	İnsansı yapay zeka tekniklerini / ürünlerini (örneğin insansı robotları) göz korkutucu buluyorum.
YZ Yapılandırması	16	Nedenini bilmiyorum ama insansı yapay zeka teknikleri / ürünleri (örneğin İnsansı robotları) beni korkutuyor.

### Ek-2. Yapay zeka ölçeği (Orijinal)

<u>Dimensions</u>	<b>Artificial Intelligence Anxiety Scale</b>	
Learning	1	Learning to understand all of the special functions associated with an AI technique/product makes me anxious.
Learning	2	Learning to use AI techniques/products makes me anxious.
Learning	3	Learning to use specific functions of an AI technique/product makes me anxious.
Learning	4	Learning how an AI technique/product works makes me anxious.
Learning	5	Learning to interact with an AI technique/product makes me anxious.
Learning	6	Taking a class about the development of AI techniques/products makes me anxious.
Learning	7	Reading an AI technique/product manual makes me anxious.
Learning	8	Being unable to keep up with the advances associated with AI techniques/products makes me anxious.
Job Replacement	9	I am afraid that an AI technique/product may make us dependent.
Job Replacement	10	I am afraid that an AI technique/product may make us even lazier.
Job Replacement	11	I am afraid that an AI technique/product may replace humans.
Job Replacement	12	I am afraid that widespread use of humanoid robots will take jobs away from people.
Job Replacement	13	I am afraid that if I begin to use AI techniques/products I will become dependent upon them and lose some of my reasoning skills.

Job Replacement	14	I am afraid that AI techniques/products will replace someone's job.
Sociotechnical Blindness	15	I am afraid that an AI technique/product may be misused.
Sociotechnical Blindness	16	I am afraid of various problems potentially associated with an AI technique/product.
Sociotechnical Blindness	17	I am afraid that an AI technique/product may get out of control and malfunction.
Sociotechnical Blindness	18	I am afraid that an AI technique/product may lead to robot autonomy.
AI Configuration	19	I find humanoid AI techniques/products (e.g. humanoid robots) scary.
AI Configuration	20	I find humanoid AI techniques/products (e.g. humanoid robots) intimidating.
AI Configuration	21	I don't know why, but humanoid AI techniques/products (e.g. Humanoid robots) scare me.

### Ek-3. Toplam Açıklanan varyans

#### Total Variance Explained

Component	Initial Eigenvalues			Extraction Sums of Squared Loadings			Rotation Sums of Squared Loadings		
	Total	% of Variance	Cumulative %	Total	% of Variance	Cumulative %	Total	% of Variance	Cumulative %
1	5,353	33,455	33,455	5,353	33,455	33,455	3,373	21,082	21,082
2	4,035	25,216	58,672	4,035	25,216	58,672	3,042	19,012	40,094
3	1,583	9,894	68,565	1,583	9,894	68,565	3,016	18,850	58,944
4	1,331	8,318	76,883	1,331	8,318	76,883	2,870	17,939	76,883
5	,820	5,125	82,009						
6	,541	3,379	85,387						
7	,473	2,958	88,345						
8	,404	2,524	90,869						
9	,320	2,000	92,869						
10	,286	1,785	94,653						
11	,257	1,608	96,261						
12	,173	1,082	97,343						
13	,168	1,052	98,394						
14	,108	,675	99,069						
15	,082	,512	99,581						
16	,067	,419	100,000						

Extraction Method: Principal Component Analysis.

**Regression Ağırlıkları: (Group numarası 1 - Default model)**

			Estimate	S.E.	C.R.	P
ogrenme	<---	Yapay_Zeka_Kaygısı	0.496	0.074	6.734	***
YZ_yapilandirma	<---	Yapay_Zeka_Kaygısı	0.913	0.082	11.068	***
sosyoteknik_korluk	<---	Yapay_Zeka_Kaygısı	0.839	0.083	10.14	***
isdegistirme	<---	Yapay_Zeka_Kaygısı	1.064	0.079	13.471	***
s1	<---	ogrenme	1			
s2	<---	ogrenme	0.976	0.048	20.418	***
s3	<---	ogrenme	0.981	0.045	22.028	***
s4	<---	ogrenme	0.802	0.049	16.516	***
s5	<---	ogrenme	1.001	0.055	18.321	***
s11	<---	isdegistirme	1			
s12	<---	isdegistirme	0.908	0.056	16.161	***
s13	<---	isdegistirme	0.873	0.063	13.753	***
s14	<---	isdegistirme	0.954	0.06	15.795	***
s15	<---	sosyoteknik_korluk	1			
s16	<---	sosyoteknik_korluk	1.076	0.093	11.591	***

s17	<---	sosyoteknik_korluk	1.117	0.102	11.002	***
s18	<---	sosyoteknik_korluk	1.112	0.098	11.4	***
s19	<---	YZ_yapilandirma	1			
s20	<---	YZ_yapilandirma	1.059	0.048	22.181	***
s21	<---	YZ_yapilandirma	1.075	0.047	23.022	***