



# İzmir İktisat Dergisi

## İzmir Journal of Economics



DOKUZ EYLÜL ÜNİVERSİTESİ  
İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ



DOKUZ EYLÜL UNIVERSITY  
FACULTY OF ECONOMICS AND ADMINISTRATIVE SCIENCES



# İzmir İktisat Dergisi

## İzmir Journal of Economics

### MAKALELER / ARTICLES

Sayfa / Page

Global Tüketici Kültürünün Bir Boyutu Olarak Kozmopolitlik ve Tüketicilerin Kozmopolit Profilleri Üzerine Bir Araştırma <i>Cosmopolitanism as a Dimension of Global Consumer Culture and a Research on the Cosmopolit Profiles of Consumers</i> Berkay ONBEŞ, Mine OYMAN, Yusuf Zafer Can UĞURHAN	269-295
Uluslararası İlişkiler Disiplininin Postkolonyal Yapı-Sökümü <i>Postcolonial Deconstruction of International Relations Discipline</i> Şeyda GÜDEK-GÖLÇEK	296-317
Çevresel Kuznets Eğrisi'nin BRICS-T Ülkelerinde Geçerliliği ve Finansal Gelişmişlik ve Dışa Açıklığın Çevre Kirliliği Üzerindeki Etkisi <i>Validity of the Environmental Kuznets Curve in BRICS-T Countries and the Impact of Financial Development and Trade Openness on Environmental Pollution</i> Aylin KOCA, Deniz SEVİNÇ	318-333
Phillips Curve Analysis in D8 Countries <i>D8 Ülkelerinde Phillips Eğrisi Analizi</i> Rüştü YAYAR, Berak TEKGÜN	334-349
Gelişmekte Olan Ülkelerde Net İşletme Sermayesi Yönetiminin Firma Karlılığı Üzerine Etkisi: Hiyerarşik Model Yaklaşımı <i>The Effect Of Net Working Capital Management To Profitability In Developing Countries: Hierarchical Model Approach</i> Sema TURAN, Rümeyza BİLGİN	350-367
MOORA Yöntemiyle Küçük, Orta Ve Büyük Ölçekli Şirketlerin Finansal Analizi <i>Financial Analysis Of Small, Medium And Large-Scale Companies With The Moora Method</i> Hakan ALTIN	368-386
Covid -19 Sürecinde Yaygınlaşan Uzaktan Eğitimin Üniversite Öğrencilerinin Yenilikçi Davranış Eğilimleri İle İlişkisinde Örgütsel Adalet Algısının Aracılık Rolü: Bir Araştırma <i>The Mediating Role Of Organizational Justice Perception In The Relationship Of Distance Learning With Innovative Behaviour Trends Of University Students That Have Become Widespread In The Covid -19 Process: A Research</i> Edip ÖRÜCÜ, Pınar KURT, İtır HASIRCI	387-405
Politik Yeti'nin Performansa Etkisinde Algılanan Desteğin Düzenleyici Rolü <i>The Moderating Role of Perceived Support in The Effect of Political Skill on Performance</i> Semih DERELİOĞLU, Burak ÇAPRAZ	406-427
Depremlerin Sigortacılık Sektörü Hisse Senetleri Üzerinde Etkisi Olabilir mi? 2020 Yılındaki İzmir Depremi Üzerine Bir Araştırma <i>Could Earthquakes Have an Effect on Insurance Sector Stocks? A Study on the İzmir Earthquake in 2020</i> Çağrı HAMURCU	428-442
The Volatility Transmission Between Cryptocurrency And Global Stock Market Indices: Case Of Covid-19 Period <i>Kripto Para Ve Küresel Borsa Endeksleri Arasındaki Volatilitte Aktarımı: Covid-19 Dönemi</i> Sinem ATICI USTALAR, Enes AYAR, Selim ŞANLISOY	443-459
Türkiye İşgücü Piyasasında Düşük Ücret Kalıcılığı <i>Low-Wage Persistence in the Turkish Labor Market</i> Selçuk GEMİCİOĞLU, Hasan ŞAHİN	460-480
Döviz Kurunun Mevduat Dolarizasyonu Üzerindeki Asimetrik Etkisi <i>Asymmetric Effect of Exchange Rate on Deposit Dollarization</i> Fatma KOLCU, Rahmi YAMAK	481-500
Reklam Harcamalarının Ticari Bankaların Rekabet Gücüne Etkisi: Bootstrap Tahminli Veri Zarflama Analizi <i>The Effect of Advertising Expenditures on the Competitiveness of Commercial Banks: Bootstrap Predictive Data Envelopment Analysis</i> Hande TABAK AYDIN, Oğuz KARA	501-521
Türkiye' de Döviz Kurunun Enflasyon Etkisi ve Fiyat Yapışkanlıkları: NARDL Yaklaşımı <i>The Inflation Effect of Exchange Rate and Price Stickiness in Turkey: NARDL Approach</i> Yaşar TURNA, Sami EŞMEN, Başak TURNA	522-535
Akademik Girişimcilik Motivasyonları ve Faaliyetleri Üzerine Nitel Bir Araştırma <i>A Qualitative Research on Academic Entrepreneurship Motivations and Activities</i> Engin YÜCEL, Oytun Boran SEZGİN	536-564



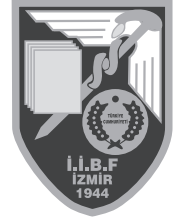
CİLT - VOLUME : 37 / SAYI - NO : 2 / YIL - YEAR : 2022

İZMİR İKTİSAT DERGİSİ / İZMİR JOURNAL OF ECONOMICS / CİLT - VOLUME : 37 / SAYI - NO : 2 / YIL - YEAR : 2022

CİLT - VOLUME : 37 / SAYI - NO : 2  
YIL - YEAR : NİSAN - HAZİRAN / APRIL - JUNE 2022

ISSN : 1308 - 8173 / E-ISSN : 1308 - 8505





ISSN : 1308 - 8173  
E-ISSN : 1308 - 8508

# İZMİR İKTİSAT DERGİSİ

## İZMİR JOURNAL OF ECONOMICS

Cilt / Volume : 37

Sayı / Number : 2

Yıl / Year : 2022



## DOKUZ EYLÜL ÜNİVERSİTESİ YAYINLARI

---

### İZMİR İKTİSAT DERGİSİ

Cilt: 37 Sayı: 2 Yıl: 2022

---

**Yayın No:**

**ISSN:** 1308-8173

**E-ISSN :** 1308-8508

---

**Derginin Sahibi** : Dokuz Eylül Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi adına Prof. Dr. Hüseyin Avni EGELİ

**Sorumlu Müdür** : Doç. Dr. Üzeyir AYDIN

**Yönetim Yeri** : T.C. Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Buca 35160 İZMİR

**Yayının Türü** : Süreli - Yılda 4 sayı olarak yayınlanır.  
Hakemli bir dergidir.

---

**Editör\*** : Doç. Dr. Üzeyir AYDIN

---

**Yayın Kurulu** : Doç. Dr. Üzeyir AYDIN  
Prof. Dr. Haluk EGELİ  
Prof. Dr. Yunus Emre ÖZER  
Doç. Dr. Barış SEÇER  
Doç. Dr. Rabia Ece OMAV  
Doç. Dr. Can AYDIN  
Doç. Dr. Emre BİLGİN SARI  
Doç. Dr. Mehmet ÇETİN  
Dr. Öğr. Üyesi Başak KARŞIYAKALI  
Araş. Gör. Dr. Eda KARAÇÖP  
Araş. Gör. Cengiz Çağrı KABAKCI  
Araş. Gör. Erdem ATEŞ

---

**Sekreteryası** : Suzan ARSLAN

**Yazışma Adresi** : İzmir İktisat Dergisi, Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi,  
Dokuzçeşmeler Yerleşkesi, Buca 35160 İZMİR  
Tel: 0 (232) 420 41 80 / 10552 Fax: 0 (232) 420 17 89  
<https://dergipark.org.tr/tr/pub/ije>  
e-posta: [ije@deu.edu.tr](mailto:ije@deu.edu.tr)

---

## Danışma Kurulu

Prof. Dr. A. Alpay Dikmen	Ankara Üniversitesi	Prof. Dr. Murat Demircioğlu	Yıldız Teknik Üniversitesi
Prof. Dr. Alaeddin Tilelyioğlu	Çankaya Üniversitesi	Prof. Dr. Münevver Turanlı	İstanbul Ticaret Üniversitesi
Prof. Dr. Ali Nazım Sözer	Yaşar Üniversitesi	Prof. Dr. N. Oğuzhan Altay	Ege Üniversitesi
Prof. Dr. Anja Luthy	Salzburg Üniversitesi	Prof. Dr. Neşe Songür	TODAİE
Prof. Dr. Asuman ALTAY	Dokuz Eylül Üniversitesi	Prof. Dr. Nilgün Kutay	Dokuz Eylül Üniversitesi
Prof. Dr. Azmi Yalçın	Çukurova Üniversitesi	Prof. Dr. Onur Ender Aslan	TODAİE
Prof. Dr. Banu Durukan Sali	Dokuz Eylül Üniversitesi	Prof. Dr. Özlem Önder	Ege Üniversitesi
Prof. Dr. Bedriye Saraçoğlu	Gazi Üniversitesi	Prof. Dr. Paul Barrett	Longwood Üniversitesi
Prof. Dr. C Berna Kocaman	Ankara Üniversitesi	Prof. Dr. Sabri Erdem	Dokuz Eylül Üniversitesi
Prof. Dr. Cengiz Yılmaz	Orta Doğu Teknik Üniversitesi	Prof. Dr. Sebahat Kök	Pamukkale Üniversitesi
Prof. Dr. Claude Albagli	Panthéon-Assas (Paris-II) Uni.	Prof. Dr. Selahattin Güriş	Marmara Üniversitesi
Prof. Dr. Dan Top	Valahia Targoviste Uni.	Prof. Dr. Semra Öncü	Celal Bayar Üniversitesi
Prof. Dr. Daniel Labaronne	Bordeaux IV Üniversitesi	Prof. Dr. Serkan ODAMAN	Dokuz Eylül Üniversitesi
Prof. Dr. Engin Özgül	Dokuz Eylül Üniversitesi	Prof. Dr. Sumru Altuğ	Koç Üniversitesi
Prof. Dr. Erinç Yeldan	Bilkent Üniversitesi	Prof. Dr. Şenay Üçdoğruk	Dokuz Eylül Üniversitesi
Prof. Dr. Erkan Işığışık	Uludağ Üniversitesi	Prof. Dr. Şevkinaz Gümüšoğlu	Yaşar Üniversitesi
Prof. Dr. Fatih Saygılı	Ege Üniversitesi	Prof. Dr. Utku Utkulu	Dokuz Eylül Üniversitesi
Prof. Dr. Filiz Giray	Uludağ Üniversitesi	Prof. Dr. Vahap Tecim	Dokuz Eylül Üniversitesi
Prof. Dr. G. Cenk Akkaya	Dokuz Eylül Üniversitesi	Prof. Dr. Vassilios Kondylis	Athens Üniversitesi
Prof. Dr. Gönül Budak	Dokuz Eylül Üniversitesi	Prof. Dr. Vinko Kandzija	Rijeka Üniversitesi
Prof. Dr. H. Altan Çabuk	Çukurova Üniversitesi	Prof. Dr. Yaşar Özcan	Virginia Commonwealth U.
Prof. Dr. Hakan Yetkiner	İzmir Ekonomi Üniversitesi	Prof. Dr. Yaşar Uysal	Dokuz Eylül Üniversitesi
Prof. Dr. Harun Arıkan	Çukurova Üniversitesi	Prof. Dr. Yılmaz Esmer	Bahçeşehir Üniversitesi
Prof. Dr. Hasan Durucasu	Anadolu Üniversitesi	Prof. Dr. Yusuf Kıldış	Dokuz Eylül Üniversitesi
Prof. Dr. Hilmi Yüksel	Dokuz Eylül Üniversitesi	Prof. Dr. Yvon Gasse	Laval Üniversitesi
Prof. Dr. İpek Devenci	Dokuz Eylül Üniversitesi	Prof. Dr. Zeki Erdut	Dokuz Eylül Üniversitesi
Prof. Dr. İsmail Mazgıt	Dokuz Eylül Üniversitesi	Prof. Dr. Zerrin T. Karaman	Dokuz Eylül Üniversitesi
Prof. Dr. Jülide Kesken	Ege Üniversitesi	Prof. Dr. Zeynep ARIKAN	Dokuz Eylül Üniversitesi
Prof. Dr. Kaan Yaralıoğlu	Dokuz Eylül Üniversitesi	Doç. Dr. H. Seçil Fettahlıoğlu	K.Sütçü İmam Üniversitesi
Prof. Dr. Leon Olszewski	Wroclaw Üniversitesi	Doç. Dr. Hasan E. Temiz	Mersin Üniversitesi
Prof. Dr. M. Kemal Oktem	Hacettepe Üniversitesi	Doç. Dr. Selim ŞANLISOY	Dokuz Eylül Üniversitesi
Prof. Dr. Mine Tükenmez	Dokuz Eylül Üniversitesi		

İzmir İktisat Dergisi bilimsel/özgün araştırma makaleleri yayınlayan ve yılda dört kez yayınlanan hakemli bir dergidir. Bu dergide yayınlanan makalelerin bilim ve dil bakımından sorumluluğu yazarlarına aittir. Dergide yayınlanan makaleler kaynak gösterilmeden kullanılamaz.

### Dergimiz aşağıdaki dizinlerde taranmaktadır :

ULAKBİM Sosyal Bilimler Veri Tabanı - DOAJ (Directory of Open Access Journals) - Index Copernicus International - JournalTOCs  
ULRICHSWEB - EconLit - CiteFactor - EconBib - DRJI (Directory of Research Journals Indexing)  
Arastrimax (Sosyal Bilimler İndeksi) - ASOS (Sosyal Bilimler İndeksi) - Akademik Dizin



- Global Tüketici Kültürünün Bir Boyutu Olarak Kozmopolitlik ve Tüketicilerin Kozmopolit Profilleri Üzerine Bir Araştırma** 269-295  
*Cosmopolitanism as a Dimension of Global Consumer Culture and a Research on the Cosmopolit Profiles of Consumers*  
Berkay ONBEŞ, Mine OYMAN, Yusuf Zafer Can UĞURHAN
- Uluslararası İlişkiler Disiplininin Postkolonyal Yapı-Sökümü** 296-317  
*Postcolonial Deconstruction of International Relations Discipline*  
Şeyda GÜDEK-GÖLÇEK
- Çevresel Kuznets Eğrisi'nin BRICS-T Ülkelerinde Geçerliliği ve Finansal Gelişmişlik ve Dışa Açıklığın Çevre Kirliliği Üzerindeki Etkisi** 318-333  
*Validity of the Environmental Kuznets Curve in BRICS-T Countries and the Impact of Financial Development and Trade Openness on Environmental Pollution*  
Aylin KOCA, Deniz SEVİNÇ
- Phillips Curve Analysis in D8 Countries** 334-349  
*D8 Ülkelerinde Phillips Eğrisi Analizi*  
Rüştü YAYAR, Berrak TEKGÜN
- Gelişmekte Olan Ülkelerde Net İşletme Sermayesi Yönetiminin Firma Karlılığı Üzerine Etkisi: Hiyerarşik Model Yaklaşımı** 350-367  
*The Effect Of Net Working Capital Management To Profitability In Developing Countries: Hierarchical Model Approach*  
Sema TURAN, Rümeyza BİLGİN
- MOORA Yöntemiyle Küçük, Orta Ve Büyük Ölçekli Şirketlerin Finansal Analizi** 368-386  
*Financial Analysis Of Small, Medium And Large-Scale Companies With The Moora Method*  
Hakan ALTIN
- Covid - 19 Sürecinde Yaygınlaşan Uzaktan Eğitimin Üniversite Öğrencilerinin Yenilikçi Davranış Eğilimleri İle İlişkisinde Örgütsel Adalet Algısının Aracılık Rolü: Bir Araştırma** 387-405  
*The Mediating Role Of Organizational Justice Perception In The Relationship Of Distance Learning With Innovative Behaviour Trends Of University Students That Have Become Widespread In The Covid - 19 Process: A Research*  
Edip ÖRÜCÜ, Pınar KURT, İtir HASIRCI
- Politik Yeti'nin Performansa Etkisinde Algılanan Desteğin Düzenleyici Rolü** 406-427  
*The Moderating Role of Perceived Support in The Effect of Political Skill on Performance*  
Semih DERELİOĞLU, Burak ÇAPRAZ
- Depremlerin Sigortacılık Sektörü Hisse Senetleri Üzerinde Etkisi Olabilir mi? 2020 Yılındaki İzmir Depremi Üzerine Bir Araştırma** 428-442  
*Could Earthquakes Have an Effect on Insurance Sector Stocks? A Study on the Izmir Earthquake in 2020*  
Çağrı HAMURCU
- The Volatility Transmission Between Cryptocurrency And Global Stock Market Indices: Case Of Covid-19 Period** 443-459  
*Kripto Para Ve Küresel Borsa Endeksleri Arasındaki Volatilitate Aktarımı: Covid-19 Dönemi*  
Sinem ATICI USTALAR, Enes AYAR, Selim ŞANLISOY

**Makaleler / Articles****Sayfa/ Page****Türkiye İşgücü Piyasasında Düşük Ücret Kalıcılığı***Low-Wage Persistence in the Turkish Labor Market*

Selçuk GEMİCİOĞLU, Hasan ŞAHİN

460-480

**Döviz Kurunun Mevduat Dolarizasyonu Üzerindeki Asimetrik Etkisi***Asymmetric Effect of Exchange Rate on Deposit Dollarization*

Fatma KOLCU, Rahmi YAMAK

481-500

**Reklam Harcamalarının Ticari Bankaların Rekabet Gücüne Etkisi: Bootstrap Tahminli Veri Zarflama Analizi***The Effect of Advertising Expenditures on the Competitiveness of Commercial Banks: Bootstrap**Predictive Data Envelopment Analysis*

Hande TABAK AYDIN, Oğuz KARA

501-521

**Türkiye' de Döviz Kurunun Enflasyon Etkisi ve Fiyat Yapışkanlıkları: NARDL Yaklaşımı***The Inflation Effect of Exchange Rate and Price Stickiness in Turkey: NARDL Approach*

Yaşar TURNA, Sami EŞMEN, Başak TURNA

522-535

**Akademik Girişimcilik Motivasyonları ve Faaliyetleri Üzerine Nitel Bir Araştırma***A Qualitative Research on Academic Entrepreneurship Motivations and Activities*

Engin YÜCEL, Oytun Boran SEZGİN

536-564



## ÖNSÖZ

İktisadi ve idari bilimler alanında özgün çalışmalarının yayımlandığı bir dergi olan "İzmir İktisat Dergisi" 'nin 37. Cilt 2. Sayısı ile karşınızdayız. 1986 yılında yayın hayatına başlayan dergimizin yeni sayısını sizlerle buluşturmanın gururunu yaşıyoruz.

Büyük bir özen, özveri ve dikkatle hazırladığımız bu sayımızda iki İngilizce olmak üzere birbirinden değerli on beş adet makale yer almaktadır. Tüketicilerin Kozmopolit Profilleri Üzerine Yapılan Araştırmadan Postkolonyal Yapı-Sökümüne, Çevresel Kuznets Eğrisi'nden Phillips Eğrisi'ne, Net İşletme Sermayesi Yönetiminden MOORA Yöntemine, Örgütsel Adalet Algısının Aracılık Rolünden Algılanan Desteğin Düzenleyici Rolüne, Depremlerin Etkisinden Endeksler Arasındaki Volatilité Aktarımına, Düşük Ücret Kalıcılığından Döviz Kurunun Mevduat Dolarizasyonu Üzerindeki Etkisine, Reklam Harcamalarının Bankaların Rekabet Gücüne Etkisinden Döviz Kurunun Enflasyona Etkisi ve Akademik Girişimciliğe kadar birçok konudaki özgün araştırmanın bu sayımızda yer alması akademik literatür için son derece önemlidir.

Gerek ulusal ve uluslararası birçok alan indeksi tarafından taranıyor olmamız gerekse akademik süreçlerin etkisi ile dergimize gelen makale sayısında artış gözlenmektedir. Dergimize olan ilginin çok yoğun olduğu ve günden güne artıyor olması dergimiz adına onur ve gurur kaynağıdır. ULAKBİM başta olmak üzere ulusal ve uluslararası birçok alan indeksi tarafından taranan dergimizin süreçlerini geliştirme, okunurluğunu ve atıf sayısını arttırma, uluslararası kabul gören diğer indekslerde taranır bir dergi seviyesine çıkarma yönünde doğru stratejilerle yoğun bir şekilde çalışmalarımız devam etmektedir. Ayrıca, bu güne kadar derginin sürdürülebilirliğin sağlanmasında katkısı olan tüm Editörlerimize, Editör Kurulu, Danışma Kurulu ve Yayın Kurulu Üyelerimize, tüm hakemlerimize, yazarlarımıza ve bizleri takip eden, görüş ve önerilerini sunan tüm meslektaşlarımıza teşekkür ediyor ve tüm ilgililerin ortaya koyduğumuz hedeflerimizi gerçekleştirmemizde değerli destekleriyle yanımızda olacağına inanıyoruz.

Dergimizin yeni sayılarında görüşmek dileğiyle...

**Doç. Dr. Üzeyir AYDIN**  
**Editör**

## Global Tüketici Kültürünün Bir Boyutu Olarak Kozmopolitlik ve Tüketicilerin Kozmopolit Profilleri Üzerine Bir Araştırma <sup>1</sup>

Berkay ONBEŞ <sup>2</sup>, Mine OYMAN <sup>3</sup>, Yusuf Zafer Can UĞURHAN <sup>4</sup>

### Özet

Tüketici ihtiyaçlarına uygun cevap verebilme adına rekabet eden şirketlerin pazarlama stratejileri psikolojik, ekonomik, sosyo-kültürel vb. pek çok faktör göz önünde bulundurularak oluşturulmaktadır. Kozmopolitizm gibi kavramlar, tüketicilerin satın alma tercihlerinin oluşumunda işletmelerin dikkate almaları gereken kavramlardır. Bu çalışmanın temel konusunu tüketicilerin kozmopolit eğilimlerinin düzeyi ve bu eğilimlerin şekillenmesine neden olabilecek demografik özelliklerin ve global tüketici kültürü boyutlarının etkileri oluşturmaktadır. Bu amaçla, katılımcıların kozmopolit eğilimleri ele alınarak analiz edilmiş ve çeşitli bulgulara ulaşılmıştır. Bu bağlamda, benzer çalışmalardan farklı olarak, bu çalışmada Türk tüketiciler üzerinde düzeysel açıdan bir sınıflandırma yapılmış ve tüketicilerin kozmopolit eğilimleri üç düzeye ayrılmıştır. Daha sonra, tüketici kozmopolit eğilimlerinin üç düzeyinin ilişkileri demografik özellikler bağlamında incelenmiştir. Böylelikle, kozmopolit bir profil ortaya çıkarılması amaçlanmıştır.

**Anahtar kelimeler:** Kozmopolitizm, Tüketici Kozmopolitizm, Global Tüketici Kültürü

**Jel Kodu:** M10, M31, Z13

## Cosmopolitanism as a Dimension of Global Consumer Culture and a Research on the Cosmopolit Profiles of Consumers

### Abstract

Companies which compete each other with the goal to properly fulfil customer needs develop their marketing strategies based on many factors such as psychological, economical and socio-cultural factors. Cosmopolitanism is such concepts that companies need to take into account in terms of how consumers form their purchasing decisions. The main subject of the study is the level of the cosmopolitan tendencies of the consumers and the effects of the demographic features and the dimensions of the global consumer culture that cause these tendencies to form. For this purpose, the level of the cosmopolitan tendencies of the participants were analyzed and various findings were reached. In this context, unlike similar studies, in this study it was carried out a classification on Turkish consumers and the consumers' cosmopolitan tendencies were divided into three levels. After that, correlations of the three levels of the consumers' cosmopolitan tendencies were investigated in terms of the demographics features. By doing so, a cosmopolit profile was aimed to be revealed.

**Keywords:** Cosmopolitanism, Consumer Cosmopolitanism, Global Consumer Culture

**Jel Codes:** M10, M31, Z13

**ATIF ÖNERİSİ (APA):** Onbeş, B., Oyman, M., Uğurhan, Y. Z. C. (2022). Global Tüketici Kültürünün Bir Boyutu Olarak Kozmopolitlik ve Tüketicilerin Kozmopolit Profilleri Üzerine Bir Araştırma. *İzmir İktisat Dergisi*. 37(2). 269-295. Doi: 10.24988/ije.742324

<sup>1</sup>Bu çalışma Berkay ONBEŞ'in Prof. Dr. Mine OYMAN danışmanlığında hazırladığı "Tüketici Kozmopolitizm ve Etnosentrizminin Ürün Değerlendirmede Menşe Ülke Bilgisi Arama Davranışına Etkisi" başlıklı yüksek lisans tezinden üretilmiştir.

<sup>2</sup>Yüksek Lisans Mezunu, Anadolu Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Eskişehir, Türkiye **EMAIL:** berkayonbes@anadolu.edu.tr **ORCID:** 0000-0002-1974-681X

<sup>3</sup>Prof. Dr., Anadolu Üniversitesi, İşletme Fakültesi, Pazarlama Bölümü, Pazarlama Anabilim Dalı, Eskişehir, Türkiye **EMAIL:** moyman@anadolu.edu.tr **ORCID:** 0000-0001-7655-1376

<sup>4</sup>Öğr. Gör. Dr., Anadolu Üniversitesi, Rektörlük Birimleri, Rektörlük, Eskişehir, Türkiye **EMAIL:** yzcu@anadolu.edu.tr **ORCID:** 0000-0003-1264-9002



## 1. GİRİŞ

Küreselleşme ile birlikte rekabetin artması, insanlar ve ülkeler arasındaki sınırların günden güne belirsizleşmesine neden olmuştur. Teknolojinin gelişimi ve küreselleşmeye bağlı olarak dünya pazarlarında meydana gelen değişim, hemen her sektörde rekabetin artmasına yol açmıştır. İşletmeler pazarda oluşan rekabeti kendi açılarından olumluya çevirebilmek adına neler yapabilecekleri ile ilgili arayışlar içerisine girmek zorunda kalmışlardır. Teknolojide yaşanan gelişmeler kişilerin tüketim tercihlerindeki farklılıkları ortaya koymaktadır. Ürün ve hizmetler arasındaki farkların azalmaya başlamasıyla birlikte fark yaratmak; hem tüketici zihninde hem de pazarda farklı konum elde etmekle mümkün hale gelmeye başlamıştır. Dolayısıyla, tüketicilerin ürüne yönelik algı ve tutumlarının başarılı bir şekilde yönlendirilmesi daha da önemli hale gelmiştir. Ayrıca pazarlarda yaşanan küreselleşme ile birlikte kişilerin ürün tercihlerinde farklı kültürlerle olan etkileşimler kadar, sahip oldukları kültürel değerler paralelinde hareket ettikleri de gözlemlenmiştir (Cleveland ve Laroche, 2007). Bu nedenle, global tüketici kültürünün oluşumunu kolaylaştıran ya da zorlaştıran; kozmopolitlik, İngilizce kullanım yetisi, sosyal etkileşimler ve global medyaya maruz kalma vb. pek çok etki unsurunu değerlendirmek gerekir ki bu da karşımıza kozmopolitizm kavramını çıkarmakta, kavramın tüketicilerin tutumları ve davranışlarına etkisini görmeyi gerektirmektedir. Kozmopolitizm; sosyal aktörlerin, kendi ana yurtlarından daha büyük, tüm insanlığı kapsayacak politik ve kültürel bir varoluş ihtiyacını ortaya koyan Batılı bir kavramdır (Ribeiro, 2005: 19). Kültürel ve küresel değerler ile bunların neden olduğu eğilimlerin satın alma tercihini etkilediği görüşünden yola çıkılarak bu çalışmada, tüketicilerin kozmopolit eğilim düzeylerinin ve bu eğilimlerin şekillenmesine neden olan demografik özelliklerin incelenmesi ve ilişkiyi açıdan test edilmesi amaçlanmıştır.

## 2. LİTERATÜR

### 2.1 Kozmopolitizm Kavramı

“Kozmopolitizm (Cosmopolitanism, COS; Yunanca kosmopolitês)”, antropoloji ve sosyal psikoloji alanlarından pazarlama literatürüne girmiş; kelime anlamı “dünya vatandaşı” olan bir kavramdır. Kozmopolitizm öncelikle yabancıların tehdit olarak görülmediği, onlara karşı olumsuz duyguların barındırılmadığı ve genel anlamda kültürel çeşitliliğin benimsendiği bir kavram olarak algılanmaktadır (Altıntaş vd., 2013: 137).

Pazarlama literatüründe, kozmopolitizmin pazarlama ya da iş uygulamaları için önemli etkilerde bulunan bir tüketici yönelimi olduğunu öne süren birçok araştırmacı tarafından (Caldwell vd., 2006; Cannon ve Yaprak, 2002; Cleveland vd., 2011; Hannerz, 1990; Thompson ve Tambyah, 1999) çeşitli kavramlar geliştirilmiştir. Literatürde; yabancı kültürlerle açıklık, enternasyonalizm, dünya görüşü vb. olmak üzere bireylerin dışı yönelik olumlu yönelimlerini ve kozmopolitizmi tanımlamak için farklı terminolojiler de kullanılmıştır (Cleveland ve Laroche, 2007; Riefler ve Diamantopoulos, 2009; Šapić, 2017).

Ayrıca birçok araştırma (Balabanis vd., 2001; Cleveland vd., 2011; Crawford ve Lamb, 1982; Hannerz, 1990; Lee ve Chen, 2008; Strizhakova vd., 2008; Suh ve Kwon, 2002; Zhang ve Hanks, 2018) kozmopolitizm kavramını; tüketicilerin uluslararası medya kullanımı, tüketim deneyimleri ve yabancı ürün tercihleri de dahil olmak üzere incelemeye çalışmış ve kavram çokuluslu şirketlerin stratejilerinde yol gösterici olmuştur.

### 2.2 Tüketici Kozmopolitizmi

Dünya vatandaşlığı olarak kavramsallaştırılan tüketici kozmopolitliği; kültür, milliyet, ırk ve din ayrımı yapmadan yabancılarla etkileşim kurmak ve herkese eşit davranmaktan çekinmemek olarak tanımlanmaktadır. Tüketici etnosentrizminin tersi olarak görülmeyle birlikte yabancıları tehdit olarak algılamama, nefret etmeme ve onları ayrı bir kültürel varlık olarak kabul etme davranışları,

tüketici kozmopolitliği tanımlamasında çok daha baskın durumlardır (Altıntaş vd., 2013: 138). Pazarlama literatüründe tüketici kozmopolitanizmi kavramı, kozmopolitanizmin pazarlama pratiği için önemli etkisi olan bir tüketici yönelimi olduğu görüşünden yola çıkılarak pek çok araştırmacı (Alden vd., 1999; Al-Zayat ve Bäcklund, 2015; Caldwell vd., 2006; Cannon ve Yaprak, 2002; Cleveland vd., 2009; Cleveland vd., 2011; Levy vd., 2007; Rawwas vd., 1996; Riefler vd., 2012; Riefler ve Diamantopoulos, 2009; Sousa vd., 2018; Srivastava vd., 2021; Thompson ve Tambyah, 1999; Yoon vd., 1996) tarafından geliştirilmiştir. Riefler ve Diamantopoulos (2009: 415), kozmopolit tüketiciyi; “tüketici yönelimi belirli bir kültürü, yeri veya topluluğu aşan, çeşitli ülkelerden farklı ürün ve hizmet deneyimini de içinde barındıran bir farklılığı takdir eden açık fikirli birey” olarak tanımlamıştır. Ayrıca araştırmacılar, kozmopolitanizmin “dışa doğru bir yönelim olarak tezahür eden akıl durumu” olarak tanımlanmasına yardımcı olan üç alternatif üzerinde hemfikir kalmışlardır. Bunlar açık fikirlilik, farklılık takdiri ve sınırları aşan tüketimdir. Kozmopolit tüketicilerin bu üç belirgin özelliğinin kavramsallaştırılması, tüketici kozmopolitanizmi kavramının pazarlama ile ilişkisi bakımından özellikle ilgilidir (Levy vd., 2007; Al-Zayat ve Bäcklund, 2015; Sousa vd., 2018).

### 2.2.1 Açık Fikirlilik

Açık fikirlilik, kozmopolitlerin farklı kültürleri keşfetmesiyle ortaya çıkan, gönüllülük ve süreklilik gösteren temel bir özelliği olarak görülmektedir. Bu açıklık, diğer ülkelerden gelen tüketim fırsatlarını fark etmeye ve takdir etmeye olanak tanımaktadır (Riefler ve Diamantopoulos, 2009: 414). Literatürde yer alan pek çok araştırmada (Yoon, 1998; Tomlinson, 1999; Skrbis vd., 2004; Riefler ve Diamantopoulos, 2009), diğer insanlara ve kültürlere karşı açıklık, kozmopolitanizmin önemli bir özelliği olarak tanımlanmıştır.

Dolayısıyla, gelişmiş kozmopolit duygulara sahip tüketicilerin, dünya ve onun kültürel farklılıkları hakkında açık fikirli bir farkındalığa sahip oldukları söylenebilmektedir. Farklı ülkelerin ürünlerinin mevcudiyetine karşı pozitif tutumları vardır ve yabancı kültürlerden kaynaklanan ürün, yer ve deneyimlerin tadını çıkarmaktadırlar (Šapčić, 2017: 85).

### 2.2.2 Farklılığa Hoşgörü

Farklılığa hoşgörü, kozmopolit tüketicilerin çeşitliliğe yönelik olumlu duruşunu ifade etmektedir. Bu duruş, aynılığın tercihinden ziyade dünyadaki çeşitliliğin objektif değerlendirilmesinde ve buna bağlı olarak tüketim tutumlarında da kendini göstermektedir (Riefler ve Diamantopoulos, 2009: 414).

Featherstone (2002) ve Riefler vd. (2012)'ne göre kozmopolit tüketiciler, sadece başka ülkelere ve kültürlere karşı saygılı ve anlayışlı olmakla kalmaz; aynı zamanda dünyadaki çeşitlilik ve farklılıklar için de gerçek bir hoşgörüyü sahiptir. Çeşitli seçeneklere erişimin değerini takdir ederlerken tekdüzeliğe değer vermemektedirler (Hannerz, 1990; Thompson ve Tambyah, 1999; Cannon ve Yaprak, 2002; Featherstone, 2002; Caldwell vd., 2006). Kozmopolit eğilim düzeyi daha yüksek olan tüketicilerin, farklılığa hoşgörüyle yaklaşımları nedeniyle daha seçkin ürün ve hizmetlere yönelimleri olduğu görülmektedir (Al-Zayat ve Bäcklund, 2015).

### 2.2.3 Tüketim Tercihinde Yerel Sınırı Aşma

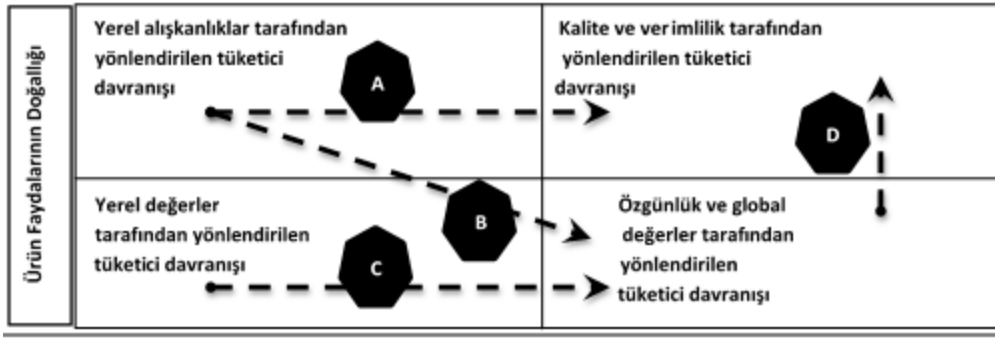
Tüketim tercihinde yerel sınırı aşma, farklı kültür ve ülke kökenli tüketim nesnelarini arayıp bulmaya istekli ve ilgili olmayı ifade etmektedir (Riefler ve Diamantopoulos, 2009: 414-415). Kültürel sembol ve etkinliklere yakınlık duyan, farklı kültürleri anlayışla karşılayan ve bu doğrultuda tüketim eğilimlerine sahip olan kozmopolit tüketiciler; sanat, müzik ve moda alanlarıyla ilgilenmeye doğal olarak yönelmektedirler (Cleveland vd., 2009: 138-139). Bu yaklaşım, kozmopolitlerin, uluslararası medya ve yabancı yayınları takip etme, dünya üzerindeki farklı kültürlerin film, müzik ve yemeklerini tüketme eğiliminde olmalarıyla desteklenmektedir (Riefler vd., 2012: 288). Riefler vd. (2012: 288), tüketim tercihinde yerel sınırı aşmayı “yabancı ülkelerden mal ve hizmet tüketmeye yönelik olumlu bir eğilim” olarak tanımlamıştır.



### 2.3 Kozmopolit Tüketici Davranışları

Katz'ın (1960) faydacı olarak adlandırdığı görüşten yola çıkarak bütünleyici çerçeveyi oluşturan Cannon ve Yaprak (1993), kozmopolit davranışları temsil etmek için işlevsel ve sembolik terimleri kullanarak tüketici oryantasyonunu Şekil 1'deki gibi anlamlandırmıştır (Cannon ve Yaprak, 2002: 42).

**Şekil 1:** Kozmopolit Davranışları Anlamlandıran Bütünleyici Bir Çerçeve



**Kaynak:** Cannon ve Yaprak, 2002: 42.

Cannon ve Yaprak (2002) konuyla ilgili çerçeveyi çizerken, “daha etkili bir iletişim isteği olarak görülebilecek işe başlama arzusu işlevselken, başlanmış bir işe devam etme tarzı ise semboliktir” örneği üzerinden kozmopolit eğilimi oluşturan işlevsel ve sembolik davranışları açıklamaya çalışmışlardır.

Yeterliliği ve becerileri güçlendiren, kültürler arası geçişi ustalıkla yapabilmeleri için tüketicileri kozmopolit davranışlara yönlendiren ve evrensel değerler kazanmalarına yardımcı olan faktörler mevcuttur. Cannon ve Yaprak (2002) tarafından aşağıdaki beş başlık altında toplanan ve irdelenen faktörlerin, tüketicileri kozmopolit davranışlara sevk ettiği görülmüştür.

**Şekil 2:** Tüketicileri Kozmopolit Davranışlara Yönlendiren Faktörler



**Kaynak:** Cannon ve Yaprak, 2002: 38.

Rekabet baskısı, teknolojik değişim, küresel iletişim imkanları, tüketici deneyimi ve alt düzeydeki ihtiyaçların doygunluğu gibi, tüketicileri kozmopolit değerlere taşıyan farklı faktörler mevcuttur. Skrbis vd. (2004) kozmopolit tutumların diğer kültürlerle karşı açıklığı ortaya koyduğunu ve kültürler arası iyi niyet yarattığını öne sürmektedir. Bu nedenle, kozmopolit eğilim düzeyi yüksek olan kişiler diğer ülke değerlerini takdir etmekte; ürün ve hizmetlerinden faydalanmakta; insanlarıyla empati kurmaktadır (Auruskeviciene vd., 2012: 25).

Global ürünleri tercih eden tüketicilerin hepsinin kozmopolit bir yaklaşıma sahip olmadığı da görülmektedir. Buradan hareketle, “gerçek” kozmopolitlerden oluşan küresel tüketicilerin farklı türleri veya tutumlarının düzeyleri olduğu söylenebilmektedir. Ayrıca kozmopolit davranış ve tüketim tercihi arasındaki ilişkinin kendine özgü bir tarafı olduğu hakkında da bir fikir vermektedir (Scheibel, 2012).

## 2.4 Kozmopolit Tüketici Düzeyleri

Cannon ve Yaprak (2002) tüketici tiplerini global-yerel bağlamda incelemiştir. Şekil 3'te görülen sınıflandırma bağlamında, kozmopolitizm ve yerellik kavramlarının birbirlerinden bağımsız olarak tüketiciler üzerinde derin etkiler yarattığı söylenebilmektedir. Sınıflandırma temelde kendine özgü iki farklı kozmopolit kişi olabileceği fikrini düşündürmektedir. Bu iki farklı kozmopolit kimliğin biri kendini yerel bağlamdan soyutlayan, diğeri de soyutlamayan kişi olarak görülebilmektedir. Cannon ve Yaprak (2002)'in sınıflandırmasında kozmopolit-global bölümü oluşturan tüketiciler gerçek kozmopolitler olarak ifade edilmektedir. Yerel özellikleriyle çok düşük düzeyde ilişkileri bulunan bu sınıfın kozmopolit eğilimleri yüksek düzeydedir ve bu durum, sergiledikleri davranışlardan yoğun biçimde anlaşılmalıdır.

Şekil 3: Global/Yerel Yönelimlerine Göre Tüketici Sınıflandırması



**Kaynak:** Cannon ve Yaprak, 2002: 35.

Riefler vd. (2012) ise gerçekleştirdikleri çalışmayla, ithal ürünler için kozmopolit tüketicilerin kozmopolit olmayan tüketicilere göre daha yüksek tercih etme eğilimi gösterdikleri sonucuna ulaşmışlardır. Ayrıca kozmopolit tüketicilerin kozmopolit-yerel eğilimlerinin düzeylerini göz önünde bulundurarak tüketici tiplerini dört ana bölüme ayırmaktadırlar. Eksiksiz kozmopolitler bölümündeki tüketiciler yüksek düzeydeki kozmopolit davranışı ifa ederken, kendi yerel kültürleri ve öğelerine ılımlı bir bağlılık duymaktadırlar. Cannon ve Yaprak (2002)'in kavramsal tipolojisine atıfta bulunan bu bölüm, onların "Global Kozmopolitler" segmentiyle paralellik göstermektedir. Yerele bağlı kozmopolitler bölümündeki tüketiciler en üst düzey yerel yönelimi işaret ederken, aynı zamanda oldukça kozmopolitlerdir. Dolayısıyla bu bölümün, birden fazla bağlılığı içerisinde barındırdığı görülmektedir. Cannon ve Yaprak (2002)'in "Yerel Kozmopolitler" segmentiyle de paralellik göstermektedir. Yarı yerel/kozmpolitler bölümündeki tüketiciler hem yerel hem de kozmopolit yönelimleri ılımlı olan geniş bir kesimden oluşmaktadır. Her iki yönelim de birbirine eşittir ve hakim taraf yoktur. Tüketiciler, hem yerel çevrelerine hem de bir dereceye kadar kozmopolit yaşam tarzına bağlı kalmaktadırlar. Cannon ve Yaprak (2002)'in tipolojisinde bu bölümün hiçbir eş değeri yoktur. İlgisiz tüketici bölümündekiler ise örneklemedeki en küçük sınıfı oluşturmaktadır. Tüketim yöneliminde kültürel konulardan kaçınmış olarak görünen bu tüketiciler ne yerel ne de kozmopolit yönelime sahiptirler.

## 2.5 Global Tüketici Kültürü

Birden çok ülkeyle ilişki içerisinde olan, uluslararası bir nitelik taşıyan, bireysel olarak bakıldığında yerel kültürlerin ötesinde daha büyük sınıfların kültürel kimliğini ifade eden kavramın global tüketici kültürü olduğu görülmektedir (Alden vd., 1999: 80). Global tüketici kültürü, dünya genelinde belirli pazar bölümleri (örneğin, "gençler") tarafından anlaşılan markalar, ürün kategorileri gibi ortak sembollere (örneğin, "Blue Jeans" gibi ürünler ve "Apple" gibi markalar) dönük genel kabul görmüş inanç ve tüketici eğilimlerini belirtmektedir (Yue, 2008: 6; Akaka ve Alden, 2010: 37).

Kozmopolit bir yaklaşıma sahip olmasalar da, global tüketici kültürüne dönük bir açık fikirlilik ve bu doğrultuda meydana gelen tüketici talebi, kişisel ya da sembolik nedenler dolayısıyla global ürünlere ulaşmaya yönelik bir eğilimi oluşturabilmektedir (Cleveland ve Laroche, 2007: 253; Carpenter vd., 2012: 413; Steenkamp, 2019: 2; Czarnecka vd., 2020; Hwang vd., 2021). Ancak günümüzdeki global kültürel iletişimin güçlü tesiri, kozmopolit bir yapının biçimlenmesine de destek olmaktadır (Held ve McGrew, 2008: 622). Kozmopolit bir yaklaşım, İngilizce kullanım yetisi, sosyal etkileşimler, diğer pek çok farklı global etkiye maruz kalma ve bu etkilerle birlikte kişinin kendisini global tüketici kültürü içinde tanımlaması, yüksek düzeyde global tüketici kültürüne sahip olması sonucuna yol açmaktadır (Sobol, 2008: 54).

Basitçe ifade edilen global tüketici kültürüne yönelik kültürleşme, bireylerin, yeni ve belirsiz bir global tüketici kültürünün özelliği olan bilgi, beceri ve davranışları nasıl elde ettiklerini dikkate almaktadır (Carpenter vd., 2013: 2). Buradan hareketle, global tüketici kültürünün yedi farklı boyutu tanımlanabilmektedir (Cleveland ve Laroche, 2007: 252; Czarnecka vd., 2020: 3). Bu doğrultuda, global tüketici kültürü boyutları olan kozmopolit yapı veya kozmopolitlik, global medyaya maruz kalma, İngilizce kullanım yetisi ve sosyal etkileşimler gibi kavramlar, aynı zamanda tüketici kozmopolit eğilim düzeylerinin belirlenmesinde de rol oynayan tüketici kozmopolitanizmi öncülleri oldukları için çalışmaya dahil edilmiştir.

## **2.6 Global Tüketici Kültürü Boyutları**

### **2.6.1 Kozmopolitlik**

Kozmopolitlik terimi, diğer bireylerle (yani farklı kültürlerle) ilişki kurmaya istekli olma ve yabancı kültürlerle yönelik bir yeterlilik düzeyine sahip olma da dahil olmak üzere belirli kişiler tarafından kavranılan özel bir nitelikler kümesini işaret etmektedir (Cleveland ve Laroche, 2007: 252).

Kozmopolitler kendilerini başka kültürlerle kaptırmayı ve bunu yaparken de gerekli becerilere sahip olmayı istemektedirler. Bu özellikleriyle kozmopolitlerin turistlerden ayrılması gerekmektedir. Turistler, ev sahibi bir kültürün üyesi olmaktan çok yalnızca seyirci olarak kalırken; kozmopolitler, ev sahibi kültürün yalnızca sahne önüyle sınırlı kalmaktan ziyade aynı zamanda sahne arkasına da gizlice girebilmeyi istemektedir (Hannerz, 1990: 241-242).

### **2.6.2 Global Medyaya Maruz Kalma**

Günümüzde, sürekli genişleyen görsel-işitsel alanların ve pazarların inşasına doğru durmadan ilerleyen yayılcı bir eğilim mevcuttur. Bu durumun arkasında, artık kâr ve rekabet mantığıyla hareket eden yeni medya kuruluşlarının, ürünlerini daha fazla sayıda tüketiciye ulaştırmaya çalışma gibi önemli bir hedefinin olması yatmaktadır (Robins ve Morley, 2002: 1-11).

Gerçekten de Hannerz (1992), popüler kültür ve medya kullanımının, Batı dünyasında olduğu kadar Üçüncü Dünya ülkelerindeki pek çok insan tarafından da temel alındığını iddia etmektedir. Walker (1996: 42) ise dünya çapında televizyona erişimin “küresel bir alışveriş merkezi” olarak adlandırılan global bir tüketim kültürü yarattığı sonucuna ulaşmıştır. Benzer şekilde, Appadurai (1990) ve Alden vd. (1999) de esas olarak Amerikan kökenli olan kitle iletişim araçlarının, tüketim sembollerinin yaratılışında, öğrenilmesinde ve paylaşılmasında önemli bir rol oynadığını belirtmişlerdir (Cleveland ve Laroche, 2007: 252).

### **2.6.3 İngilizce Kullanım Yetisi**

İnternet, popüler kültür (örn. Hollywood filmleri) ve diğer medya türleri ile uyum içerisinde olan İngilizce, dünyanın dört bir yanına yayılmış ve diğer dillerin dünya çapında kullanımına göre bir üstünlük kurmuştur (Cleveland ve Laroche, 2007: 252). Dilbilimsel bir araç olarak müthiş bir beklenti oluşturan İngilizce; çokuluslu işletmeler, diplomasi, uluslararası kurumlar, turizm ve

havacılık gibi alanlarda da uluslararası ticari dil olarak kullanılmaya başlanmıştır (Huntington, 1996: 39).

İngilizce, hem dilin sembolik anlam biçimlerinin rahatlıkla aktarılabilirdiği uluslararası kesimlere hitap eden ülkelerde hem de yine dilin çok az kişi tarafından akıcı olarak konuşulabilirdiği ülkelerde (örneğin, “Japonya”), ambalajlama ve diğer ürün reklamı biçimlerinde yaygın olarak kullanılmaktadır (Cleveland ve Laroche, 2007: 252). Sherry ve Camargo (1987) da, İngilizce’nin Japonya’daki ürün ambalajlarında kullanılmasının modernleşmeyi, sosyal hareketliliği ve uluslararası bir görünümü simgelediğini belirtmektedir. Dahası, Ray vd. (1991), dünyanın dört bir yanındaki basılı reklamlarda İngilizce’nin yaygın bir şekilde kullanılmasının, tüketicilerin her şeyden önce kozmopolit olduğunu hatırlamasına yaradığını varsaymaktadır.

#### **2.6.4 Sosyal Etkileşimler**

Sosyal etkileşimler, hem toplu pazarların hem de bireysel tercihlerin işleyişinde önemli bir olgudur. Tüketiciler, satın alma kararları alırken diğerleriyle olan sosyal etkileşimlerinden etkilenme eğilimindedir. Diğer tüketicilerin fikirlerinden ve onların gerçek satın alma kararlarından kazandıkları deneyimleri öğrenebilmekte ve bundan etkilenebilmektedirler (Godes vd., 2005).

İki tür sosyal etkileşim mevcuttur. Fikir veya tercih temelli ilk tür sosyal etkileşim, pazarlama literatüründe “ağızdan ağıza” öğrenme olarak tanımlanmaktadır. Eylem veya davranış temelli ikinci tür sosyal etkileşim ise psikoloji ve ekonomi literatüründe “gözlemsel” öğrenme olarak tanımlanmaktadır. Açıkçası, her bir sosyal etkileşim türünün, ürün ömrü üzerindeki potansiyel etkilerinin yanı sıra potansiyel ortak etkilerinin de iyi bir şekilde anlaşılması, firmaların günümüz pazar ortamında tüketici sosyal etkileşimlerini etkin bir şekilde yönetme stratejisini geliştirebilmesi için şarttır (Chen vd., 2011).

### **3. YÖNTEM**

Bu çalışma, tüketici tutum ve satın alma davranışlarını yönlendiren bir kavram olarak görülen tüketici kozmopolitanizminin (Cannon ve Yaprak, 1993; Klein vd., 1998; Cannon ve Yaprak, 2002; Jaffe ve Nebenzahl, 2006; Parts ve Vida, 2011; Zeugner-Roth vd., 2015; Prince vd., 2020; ); cinsiyet, yaş, medeni durum, öğrenim durumu, aylık gelir, uluslararası deneyim ve yurt dışında bulunma amacı olarak belirlenen demografik değişkenler ile ilişkisini incelemeyi ve dolayısıyla kozmopolit tüketici profilinin çizilebilmesine ve yaklaşımlarının belirlenebilmesine yönelik bulguları ortaya koymayı amaçlamaktadır. Bu doğrultuda araştırmaya ilişkin evren ve örneklem, veri toplama aracı ve yöntemi, verilerin analizi ve kullanılan testler ve araştırma soruları bu başlık altında paylaşılmıştır.

#### **3.1 Araştırmanın Evreni ve Örneklemi**

Çalışma evrenini; 18 yaş ve üzerinde olan, İngilizce bilen ve sosyal medya kullanan Türkiye’deki tüketiciler oluşturmaktadır. Çalışma örneklemini ise bir sosyal medya platformu olarak “Facebook” üzerinden ulaşılan ve bir önceki cümlede belirlenen hususları taşıyıp ankete katılım gösteren tüketiciler temsil etmektedir. Örneklem olarak “Facebook” platformunun seçilmesinin sebebi, ilgili platformun herkese açık kullanıcı topluluklarını bünyesinde barındırmasıdır (Yaşar, 2020: 58-59). Nitekim araştırmacıların da yer aldığı çeşitli “Facebook” kullanıcı topluluklarında anket paylaşılmış ve ankete katılım gösteren kullanıcılardan, yine belirlenen hususları taşıyan tanıdıklarıyla araştırma anketini paylaşmaları istenmiştir. Rassal yöntemle örneklem belirlenmesinin zaman ve maliyet açısından zorluk oluşturacağı göz önünde bulundurularak, olasılığa dayalı olmayan örnekleme yöntemlerinden kolayda örnekleme yöntemi kullanılmıştır. Kolayda örnekleme; kolay erişilebilirlik, coğrafi yakınlık, katılmaya istekli olma gibi belirli pratik ölçütleri karşılayan, çalışmanın amacı için hedef kitlenin katılımını sağlayan, olasılığa dayalı olmayan bir örnekleme türüdür (Etikan vd., 2016: 2). Araştırma kapsamında katılımcılara sosyal medya üzerinden ulaşılmış



olup çevrimiçi 515 anket dönüşü elde edilmiştir. 513 tanesi doğru ve eksiksiz bir şekilde yanıtlandığından değerlendirmeye uygun bulunmuştur. Değerlendirmeye alınmayan 2 adet anket, katılımcılar tarafından yanlış ve eksik cevaplanmaları nedeniyle araştırmaya dahil edilmemiştir.

### 3.2 Veri Toplama Aracı ve Yöntemi

Bu araştırmada, tüketicilerin kozmopolit eğilim düzeyleri, Cleveland ve Laroche (2007: 254-255)'un Kanada'nın Montreal şehrinde 162 kişi üzerinde gerçekleştirmiş oldukları çalışmadan derlenerek oluşturulan ölçek aracılığıyla ortaya koyulmuştur. Söz konusu ölçek 57 ifadeden oluşmaktadır ve 7'li Likert tipi biçimindedir. Ancak bu çalışma kapsamında, alanlarında uzman kişilerle birlikte seçilen, çalışmanın amacına hizmet eden 34 ifadenin, Türkçe'ye uyarlaması kapsam geçerliliği yapılarak gerçekleştirilmiş ve ölçek 5'li Likert tipi şeklinde kullanılmıştır.

Araştırmada veriler, araştırmacıların sıklıkla kullandığı veri toplama yöntemlerinden olan anket yöntemiyle elde edilmiştir. Alan çalışması gerçekleştirilerek toplanan verilerin çeşitliliğinin sağlanması için anket uygulama yöntemi kullanılmıştır. Alan çalışmasıyla elde edilen toplam 515 anketin tamamını, internet ortamında "Google Forms" aracılığıyla toplanan anketler oluşturmaktadır. Anket formu, yalnızca katılımcılara daha rahat erişebilmek için değil; aynı zamanda tek bir bağlantıyla daha ulaşılabilir olacağı düşünülerek sosyal medyaya aktarılmıştır ve "Facebook" üzerinden paylaşımı gerçekleştirilerek dağıtılmıştır. Kullanılan bu yöntem, verilerin hızlı bir şekilde toplanıp analize hazır hale getirilmesinde de yardımcı olmuştur. Buradan hareketle, 27 Mart - 17 Nisan 2018 tarihleri arasında, oluşturulan soru formuyla araştırma verileri toplanmıştır.

### 3.3 Verilerin Analizi ve Kullanılan Testler

Araştırmada gerçekleştirilen anket çalışması ile elde edilen veriler SPSS v25.0 ve AMOS 24.0 programları aracılığıyla yapılmıştır. Analizler gerçekleştirilmeden önce ön analizler yapılarak uygulanacak testler için tek değişkenli ve çok değişkenli normallik sayıltısının kontrolü sağlanmıştır (Pallant, 2011; Arifin, 2015). Sonuç olarak 29 yanıt, araştırma verisinden çıkarılarak tek ve çok değişkenli normallik sağlanmıştır. Bu süreçle ilgili gerekli bilgiler, bulgular ve yorumlar başlığı altında paylaşılmıştır.

Çalışma için hazırlanan ankete verilen cevapların tutarlılığının ölçülebilmesi adına güvenilirlik analizi gerçekleştirilmiş, betimleyici istatistik analizi kullanılarak demografik verilerin analizi yapılmış, kullanılan ölçeğin esas ölçekteki gibi ilgili faktörlerin altında yer alıp almadığını tespit edebilmek amacıyla açımlayıcı faktör analizi (AFA) ve AFA sonucu elde edilen sonuçlardan hareketle Tüketici Kozmopolitanizmi Ölçeği'nin bir yapı olarak doğrulanması ve geçerliliğinin sağlanması amacıyla doğrulayıcı faktör analizi (DFA), yapı geçerliliği testleri ve son olarak katılımcıların tüketici kozmopolit eğilim düzeylerinin belirlenebilmesi amacıyla da kümeleme analizi uygulanmıştır. Daha sonra elde edilen düzeylerin, çalışma kapsamındaki demografik değişkenlerle ilişkilerini ölçümlemek amaçlı ki-kare bağ testleri uygulanmıştır.

### 3.4 Araştırma Soruları

Çalışmada aşağıda yer alan araştırma soruları cevaplanmaya çalışılmıştır:

- Katılımcıların "Tüketici Kozmopolitanizmi Ölçeği" kapsamındaki ifadelere vermiş oldukları cevapların dağılımı nasıldır?
- Katılımcıların kozmopolit eğilim düzeylerinin dağılımı nasıldır?
- Katılımcıların kozmopolit eğilim düzeyleri ile demografik özellikler (cinsiyet, yaş, medeni durum, öğrenim durumu, aylık gelir, uluslararası deneyim, yurt dışında bulunma amacı) arasında anlamlı bir ilişki var mıdır?

## 4. BULGULAR VE YORUMLAR

### 4.1 Betimleyici İstatistikler

Bu bölümde frekans analizi kullanılmış ve araştırmaya katılanlar ile ilgili betimleyici istatistiklere yer verilmiştir. Katılımcıların cinsiyete göre dağılımına bakıldığında örnekleme yer alan 323 kişinin (%66,7) kadın, 161 kişinin (%33,3) ise erkek olduğu görülmektedir. Yaş aralığına göre dağılımlarına bakıldığında 152 kişi (%31,4) 25-34 yaş aralığıyla en çok, 52 kişi (%10,7) 18-24 yaş aralığıyla en az sınıfı oluşturmaktadır. Öğrenim durumu dikkate alındığında 266 kişiyle (%55,0) önlisans/lisans mezunu sınıfının en yüksek, 62 kişiyle (%12,8) ilköğretim/ortaöğretim/lise mezunu sınıfının en düşük sayıda olduğu görülmektedir. Medeni durumlarına ilişkin bilgilere bakıldığında 284 kişiyle (%58,7) evli sınıfının en yüksek, 164 kişiyle (%33,9) bekar sınıfının en az sayıyı temsil ettiği görülmektedir. Katılımcıların içinde buldukları aylık gelirlere ilişkin bilgilere bakıldığında 159 kişiyle (%32,9) 5001 TL ve üzeri aylık gelir sınıfı en yüksek, 25 kişiyle (%5,2) 4001-4500 TL aylık gelir sınıfı en az sayıyı oluşturmaktadır. Katılımcıların uluslararası deneyim durumlarına ilişkin verilere bakıldığında 352 kişi (%72,7) deneyiminin bulunduğunu, 132 kişi (%27,3) deneyiminin bulunmadığını belirtmiştir. Ayrıca yurt dışında bulunma amaçları da göz önünde bulundurulduğunda 239 kişiyle (%45,0) tatil sınıfı en yüksek, 27 kişiyle (%5,1) diğer sınıfı en az sayıyı oluşturmaktadır.

### 4.2 Açıklayıcı Faktör Analizi

Araştırma verisine açıklayıcı faktör analizi (AFA) uygulanmadan önce tek değişkenli ve çok değişkenli normallik varsayımının sağlanması için öncü analizler yapılmıştır. Bu bağlamda ifadelerle ait her bir kutu diyagramı grafiğinin incelenmesi sonucunda dört ifade 5 ile 7 arasında değişen etkili gözlemlerin (outliers) olduğu görülmüştür. Sonra bunların aykırı değer olarak değerlendirilip değerlendirilmemesine yönelik ifade ortalamalarına ve %5 kırılmış değer ortalamalarına bakılmıştır. Söz konusu bu ortalamalar arasında farkın çok düşük olduğu görüldüğü için veri setinden çıkartılmamasına, yani etkili gözlem olmadıklarına karar verilmiştir. Daha sonra, çok değişkenli normallik kontrolü için Mahalanobis uzaklıkları hesaplanmış ve Mahalanobis uzaklığı 62,49 (df: 34;  $p < 0,001$ ) kritik ki-kare değerini aşan gözlemler etkili gözlem olarak kabul edilmiş ve bu değeri geçen 29 gözlem analizden çıkartılmıştır (Pallant, 2011: 63).

Cleveland ve Laroche (2007) tarafından kullanılmış olan Tüketici Kozmopolitanizmi Ölçeği'nin Türkçe'ye kapsam geçerliliği yapılarak çevrilen ifadelerinin her bir faktörün altında dağılım gösterip göstermediğini, yani orijinal ölçekteki gibi ilgili faktörlerin altında yer alıp almadığını tespit edebilmek amacıyla AFA uygulanmıştır. Ancak, faktör modelinin uygunluğunu test etmek amacıyla, Tüketici Kozmopolitanizmi Ölçeği'ne AFA uygulamadan önce evrenin bütünlüğünü tespit etmeye yarayan KMO (Kaiser-Meyer-Olkin) Bartlett Küresellik Testi yapılmıştır. Evrende bulunan değişkenler arasında bir ilişkinin bulunup bulunmadığını ortaya koyan KMO Bartlett Küresellik Testi'dir (Nakip, 2013: 428). Çalışmada kullanılan verinin faktör analizinin gerçekleştirilebilmesi için mükemmel bir uyum değerinde olduğunun tespit edilebilmesi, test sonuçlarıyla sağlanabilecek KMO değerinin 0,80 ve üzerinde olmasıyla anlaşılmaktadır (Hair vd., 2014: 102). Bu analiz sonucunda Bartlett Küresellik Testi sonucunun anlamlı olduğu ( $\chi^2$ : 6401,787; df: 253;  $p < 0,001$ ) ve KMO Örneklem Yeterliliği Testi'nin 0,90 değerinde olduğu görülmüştür. Buradan hareketle, faktör analizinin yapılabilmesi için örneklem büyüklüğünün iyi düzeyde yeterli olduğu söylenebilmektedir (Kalaycı, 2017: 322).

Faktör analizinin yapılabilmesi için uygun bir yöntemin belirlenmesi, KMO Bartlett Küresellik Testi yardımıyla kabul edilir bir sonuç elde edilmesi aşamasını takip etmektedir (Büyüköztürk, 2002: 474). Dolayısıyla faktör analizi için faktörleşme yöntemi olarak en çok olabilirlik (Maximum Likelihood) ve döndürme yöntemi olarak (Promax) seçilmiştir. En çok olabilirlik yöntemi, bahsi geçen ölçeğin DFA aracılığıyla da doğrulaması yapılacağı için tercih edilmiştir. Eğik döndürme yöntemlerinden olan

Promax'ın döndürme yöntemi olarak seçilmesindeki nedense, ölçekte yer alan faktörlerin birbirleriyle ilişkili olduklarının varsayılmasıdır. Faktörler arasında bir ilişki olduğu varsayımından yola çıkılarak eğik döndürme yöntemleri kullanılmaktadır (Çokluk vd., 2016: 199-202).

Yapılan bu analiz sonucunda 11 ifadenin ("Kendi kültürümden farklı yiyecekler sunan restoranları denemeyi severim."; "Yabancı yiyecekleri denemekten hoşlanırım."; "Seyahat ederken kendimi ziyaret ettiğim insanların kültürüne kaptırmayı severim."; "Ailem ve ben hiçbir zaman İngilizce iletişim kurmayız."; "Dinlediğim şarkıların neredeyse tamamı İngilizce'dir."; "Hollywood filmlerini İngilizce olarak izlemekten keyif alırım."; "Genel olarak yabancı televizyon programlarını sevmem."; "Batılı popüler ünlüler hakkında bilgi içeren dergileri okumayı severim."; "Yabancı dergileri okumayı severim."; "Genellikle yabancı televizyon programlarını izlerim."; "Yabancı ülkelerdeki farklı giyim tarzlarını severim.") birden fazla yapıda dağılım gösterdiği ve faktör yüklerinin 0,3'ten düşük olduğu tespit edilmiş ve her bir madde tek tek analizden çıkarılarak AFA tekrarlanmıştır. Faktör yük değeri, bir ölçekteki ifadelerin faktörlerle olan ilişkilerini açıklayan bir katsayıdır. Bu katsayıların örneklem büyüklüğüne bağlı olarak en az 0,35 ve üzerinde bir değerde dağılım göstermesi beklenmektedir (Hair vd., 2014: 115). Bu araştırmadaki faktör yüklerinin 0,519 ile 0,932 arasında dağılım gösterdikleri görülmüştür. Dolayısıyla bütün faktör yüklerinin yeterli olduğu yorumu yapılabilir. Ayrıca her bir boyutun sahip olduğu varyans oranlarının toplamda 64,239 (%64) olduğu görülmüştür. Faktör analizi yapılan çalışmada ifade edilen varyans değeri toplamının en az %50 ve üzerinde bir değerde olması beklenmektedir (Seçer, 2015: 164). Bu bağlamda çalışmada elde edilen %58'lik değer, faktör analizi için uygun bir değer olduğu belirtilebilir. Bununla birlikte her bir faktöre ait Cronbach Alpha Güvenirlik Katsayısı'nın da 0,77 - 0,91 arasında olduğu görülmüştür. 0 ile 1 arasında bir değer alan Cronbach Alpha Güvenirlik Katsayısı için kabul edilebilir, yani güvenilir sayılabilecek bir değer en az 0,60 ve üzerinde bulunması gerekmektedir (Kalaycı, 2017: 405). Dolayısıyla kullanılan ölçüğe ait boyutların güvenilir olduğu yorumu yapılabilir. Yapılan AFA'ya dair sonuçlar ve her bir boyut için ayrı ayrı yapılan Cronbach Alpha Güvenirlik Analizi Sonuçları Tablo 1'de verilmiştir.

**Tablo 1:** Yapılan AFA'ya ve Güvenirlik Analizlerine İlişkin Bulgular

İfadeler	KOZ	İKY	SE	GMMK
Onlardan ne öğrenebileceğimi görmek için farklı kültürlerin insanlarını gözlemlemeyi severim.	0,895			
Farklı yaşam tarzları hakkında bilgi edinmeyi severim.	0,882			
Farklı ülkelerde yaşayan insanlar hakkında daha çok şey öğrenmek ilgimi çeker.	0,842			
Farklı kültürler veya ülkelerden insanlarla fikir alışverişinde bulunmayı severim.	0,835			
Benzersiz görüş ve yaklaşımlarını öğrenmek için farklı ülkelerden insanlarla birlikte olmayı severim.	0,764			
Farklı kültürlerden insanlarla temas kurmanın bana büyük fayda sağladığını düşünürüm.	0,713			
Farklı kültürlerden insanları ufuk açıcı bulurum.	0,672			
Yeni şeyler deneme konusunda oldukça açığımdır.	0,519			
Düzenli bir şekilde İngilizce konuşurum.		0,850		
İngilizce konuşurken kendimi çok rahat hissedirim.		0,774		
Okuduğum ders kitaplarının ve makalelerin çoğu İngilizce'dir.		0,752		
İngilizce televizyon izlemeyi, konuşabildiğim diğer dillerde televizyon izlemeye tercih ederim.		0,715		

Televizyondaki en sevdiğim programların çoğu İngilizce'dir.		0,687		
Genellikle ailem ve arkadaşlarımla İngilizce konuşurum.		0,577		
Yabancı ülkelere seyahat etmek en sevdiğim şeylerden biridir.			0,932	
Tatillerimi, yaşadığım ülkenin dışında geçirmeyi tercih ederim.			0,781	
Sıklıkla farklı ülkelere seyahat etmeyi düşünürüm.			0,733	
Bugüne kadar iki veya daha fazla ülkeyi ziyaret etmişimdir.			0,566	
Tatil yaparken başka bir ülkeyi ziyaret etmek yerine kendi ülkemde kalmayı tercih ederim.*			-0,552	
Farklı ülkelerde kendimi evimdeymiş gibi hissederim.			0,535	
En sevdiğim aktör ve aktrislerin bazıları Hollywood'tandır.				0,848
Sinemada Hollywood filmlerini izlemekten keyif alırım.				0,732
Yabancı ülkelerde popüler olan müziği dinlemekten keyif alırım.				0,581
Açıklanan Varyans (Toplam: 64,239 - %64)	34,53	14,20	7,98	7,54
Özdeğer	7,936	3,267	1,838	1,735
Cronbach Alpha	0,91	0,87	0,84	0,77
• <b>Çıkartma Yöntemi:</b> Maximum Likelihood				
• <b>Döndürme Yöntemi:</b> Promax with Kaiser Normalization				
• <b>KOZ:</b> Kozmopolitlik; <b>İKY:</b> İngilizce Kullanım Yetisi; <b>SE:</b> Sosyal Etkileşimler; <b>GMMK:</b> Global Medyaya Maruz Kalma				
• * bu ifade güvenilirlik analizi esnasında ters kodlanmıştır.				

### 4.3 Doğrulayıcı Faktör Analizi

AFA sonucu elde edilen sonuçlardan hareketle Tüketici Kozmopolitanizmi Ölçeği'nin bir yapı olarak doğrulanması ve geçerliliğinin sağlanması amacıyla SPSS AMOS 24.0 programı aracılığıyla doğrulayıcı faktör analizi (DFA) yapılmıştır. DFA, bir ölçek içerisindeki yapıların geçerliliklerinin sağlanmasında kullanılmakta ve daha önceden belirlenmiş ya da oluşturulmuş yapının bir yapı olarak doğrulanmasını amaçlamaktadır. Bu kapsamda DFA, ölçüm yapısının doğrulanmasında verinin ilgili yapıyla nasıl uyum gösterdiğini sınamakta veya yapıyı bir ölçüm modeli olarak doğrulamaktadır (Hair vd., 2014: 603). Yapılan bu analiz sonucunda doğrulayıcı ölçüm modelinde yapılar (faktörler) arasındaki bütün yolların istatistiksel olarak anlamlı ( $p < 0,001$ ), yapılar arası kovaryans değerlerinin 0,80'den düşük ve her bir yapıya ait faktör yüklerinin 0,50 ve üzerinde olduğu tespit edilmiştir. Ayrıca elde edilen uyum değerlerine ilişkin bilgiler de Tablo 2'de verilmiştir. Uyum değerlerine ilişkin kabul edilebilir sınır değerlerin değerlendirilmesinde Hu ve Bentler (1999) ile Meydan ve Şeşen (2015)'in çalışmaları referans alınmıştır.

**Tablo 2:** Yapılan DFA'ya Yönelik Doğrulayıcı Ölçüm Modeli Uyum Değerleri

	$\chi^2$	df	$\chi^2 / df$	CFI	SRMR	RMSEA
<b>Doğrulayıcı Ölçüm Modeli</b>	720,146	223	3,229	0,921	0,063	0,068
<b>Kabul Edilebilir Uyum</b>	-	-	<5	$\geq 0,9$	$\leq 0,08$	<0,08

Bu sonuçlardan hareketle aşağıdaki yorumlar yapılabilir:

$\chi^2 / df$  değeri 3,229 olarak bulunmuştur. Karşılaştırmalı uyum indeksi (CFI) değerinin 0,92 olduğu görülmüştür. Bu kapsamda Hu ve Bentler (1999: 23-28)'e göre bu değer kabul edilebilir uyum aralığında olduğu belirtilmektedir. Standartlaştırılmış hata kareleri ortalamasının karekökü (SRMR)

değerinin 0,06 olduğu görülmüştür. Meydan ve Şeşen (2015: 35), (SRMR) değerinin 0,08'e kadar olan aralıklarda yer alması durumunda kabul edilebilir uyum iyiliği değeri olarak değerlendirilebileceğini belirtmiştir. Yaklaşık hataların ortalama karekökü (RMSEA) değerinin 0,068 olduğu görülmüştür. Bu değer esas olarak 0,08'den düşük olması, söz konusu değer kabul edilebilir uyum aralığında olduğu şeklinde değerlendirilebilmektedir.

Bu bulgulardan hareketle, Tüketici Kozmopolitanizmi Ölçeği'nin uyum değerlerinin, kabul edilebilir uyum değerlerinin üzerinde olduğu ve bir yapı olarak doğrulandığı söylenebilmektedir.

Yapı geçerliliği, bir ölçme aracının ölçülen şeyi ne ölçüde doğru, dengeli ve yeterli bir şekilde ölçebilmesidir. Ölçme aracının yapı geçerliliği de DFA ile uyum (convergent) ve ayrışma (discriminant) geçerliliklerinin değerlendirilmesiyle incelenebilmektedir (Hair vd., 2014: 618-620).

Uyum geçerliliği, bir yapıyı ölçen ifadelerin uyum göstermesi veya yüksek değerlerde ortak varyansı paylaşmalarıdır. Ölçekteki ifadelerle ilişkin faktör yüklerinin anlamlı olması, yapı güvenilirliğinin (CR) 0,7 değerini geçmesi ve her yapıya ilişkin açıklanan varyansın (AVE) 0,5 değerini geçmesi uyum geçerliliğinin sağlanmasındaki kriterlerdir (Hair vd., 2014: 618-619). Ayrışma geçerliliği ise bir yapının diğer yapılardan ayrışıp ayrışmadığını doğrulamaktadır. Ayrışma geçerliliğinin sağlanabilmesi için Fornell ve Larcker (1981: 46) kriterine göre her bir yapıya ilişkin maksimum paylaşılan varyans (MSV) ve ortalama paylaşılan kare varyans (ASV) değerlerinin yapılara ilişkin AVE değerlerinden düşük olması, bununla birlikte yapılara yönelik korelasyon değerlerinin de her bir yapıdaki AVE değerinin karekökünden küçük olması gerekmektedir (Hair vd., 2014: 619-620). Tablo 3'te yapı geçerliliğiyle ilişkili uyum geçerliliği ve ayrışma geçerliliği değerleri, Tablo 4'te ise ayrışma geçerliliğiyle ilişkili yapılara yönelik AVE değerlerinin yapılar arası korelasyon değerleriyle karşılaştırması verilmiştir.

**Tablo 3:** Yapı Geçerliliği Testlerinin Sonuçları

Yapı	Uyum Geçerliliği		Ayrışma Geçerliliği	
	CR	AVE	MSV	ASV
<b>Kozmopolitlik</b>	0,921	0,595	0,310	0,153
<b>İngilizce Kullanım Yetisi</b>	0,873	0,539	0,247	0,163
<b>Sosyal Etkileşimler</b>	0,768	0,513	0,310	0,222
<b>Global Medyaya Maruz Kalma</b>	0,776	0,541	0,127	0,100

**Tablo 4:** AVE Değerlerine ait Karekökler ve Yapılar Arası Korelasyonlar

Yapı	Kozmopolitlik	İngilizce Kullanım Yetisi	Sosyal Etkileşimler	Global Medyaya Maruz Kalma
<b>Kozmopolitlik</b>	0,771			
<b>İngilizce Kullanım Yetisi</b>	0,325***	0,734		
<b>Sosyal Etkileşimler</b>	0,557***	0,497***	0,716	
<b>Global Medyaya Maruz Kalma</b>	0,201***	0,357***	0,332***	0,735

\*\*\*p<0,001; Köşegenlerde koyu olan değerler, AVE'lerin karekökünü göstermektedir.

Tablo 3'te ve Tablo 4'te görüldüğü gibi her bir yapıya ait AVE değerinin karekökü, yapılar arasındaki korelasyon değerlerinden yüksektir ve bütün yapıların birbirinden ayrıştığı görülmektedir. Dolayısıyla doğrulayıcı ölçüm modelinin uyum geçerliliğinin ve ayrışma geçerliliğinin karşılandığı görülmektedir. Bu bağlamda bir ölçüm modeli olarak Tüketici Kozmopolitanizmi Ölçeği'nin yapı geçerliliğinin sağlandığı görülmüştür.



#### 4.4 Kümeleme Analizi

Katılımcıların kozmopolit eğilim düzeyleri belirlenirken iki aşamalı bir yaklaşım kullanılmıştır. İlk yaklaşımda, analiz öncesinde hiyerarşik kümeleme yöntemlerinden biri olan Ward tekniği kullanılarak katılımcıların Tüketici Kozmopolitanizmi Ölçeği'nin boyutlarına göre nasıl bir profil sergiledikleri tespit edilmeye çalışılmıştır. Burada sınıflandırma yapabilmek için de Tüketici Kozmopolitanizmi Ölçeği'nin boyutları kullanılmıştır. Ward tekniği, uygun sayıda küme sayısının belirlenmesinde önemli bir adımdır ve analiz sonucunda bir yığışım tablosu oluşturmaktadır. Burada her bir kümeyi oluşturan özellikler açıklayıcı ve yorumlanması kolay olduğu için küme sayısının belirlenmesinde araştırmacılara yardımcı olmaktadır (Hair vd., 2014: 442). Sonuç olarak yığışım tablosundaki bulgular, katılımcıların üç kümede toplanabileceklerine ilişkin ipucu sağlamıştır.

Analizin ikinci aşamasında hiyerarşik olmayan kümeleme yöntemi tekniği k-ortalamlar tekniği kullanılmış ve birinci aşamada görülen üç kümeli sınıflandırmanın güvenilirliği test edilmiştir. Bu analiz sonucunda da hem Ward hem de k-ortalamlar tekniği için elde edilen ortalamların birbirlerine yakın olduğu görülmüştür. Dolayısıyla üç kümeden oluşan sınıflandırma bu çalışmada kullanılmıştır. Elde edilen kümelerle ilişkin betimsel bilgiler Tablo 5'te gösterilmiştir.

**Tablo 5:** Kümelere İlişkin Bilgiler

Sınıf	n	%	Sınıf Ortalamaları (Standart Sapmalar)			
			Kozmopolitlik	İngilizce Kullanım Yetisi	Sosyal Etkileşimler	Global Medyaya Maruz Kalma
Yönlendirilmiş/ Yerel Kozmopolitler	130	26,9	4,06 (0,87)	1,59 (0,61)	2,73 (0,75)	2,33 (0,68)
Karma Kozmopolitler	184	38,0	4,42 (0,56)	1,88 (0,52)	3,28 (0,67)	4,04 (0,59)
Salt Kozmopolitler	170	35,1	4,69 (0,44)	3,43 (0,60)	3,91 (0,45)	3,79 (0,45)
Toplam	484	100	4,42 (0,67)	2,34 (0,99)	3,35 (0,78)	3,49 (0,98)

Elde edilen kümelerle sırasıyla yönlendirilmiş/yerel kozmopolitler (küreselleşme etkisiyle kozmopolit yaklaşıma maruz kalanlar) - (%26,9), karma kozmopolitler (kozmpolit eğilimleri düşük olmayıp yabancı dil yetilerinin düşük olması nedeniyle tam bir kozmpolit yapıya sahip olamayanlar) - (%38,0) ve salt kozmpolitler (çokuluslular) - (%35,1) olarak isimlendirme yazarlar tarafından yapılmıştır. Yönlendirilmiş/yerel kozmpolitler sınıfına dahil olan katılımcıların kozmpolitlik, İngilizce kullanım yetisi, sosyal etkileşimler ve global medyaya maruz kalma açısından, karma ve salt kozmpolitler sınıfındaki katılımcılara göre daha düşük bir düzeye sahip olduğu görülmektedir.

#### 4.5 Katılımcıların Kozmpolit Profilleri

Katılımcıların kozmpolit eğilim düzeyleri, katılımcılara ait demografik değişkenlerle çapraz tablo yapılarak karşılaştırılmıştır. Daha sonra bu karşılaştırmalar incelenerek değişkenler arasındaki ilişkiler ve kozmpolit eğilim düzeylerinin özelliklerine ilişkin profiller ortaya çıkarılmaya çalışılmıştır. Bu kapsamda kozmpolit eğilim düzeyleri ile ilişkisi olabilecek demografik değişkenler literatür taramaları sonucunda Riefler vd. (2012: 293-294)'nin ve Cleveland vd. (2009: 130)'nin çalışması dikkate alınarak yaş, öğrenim durumu, cinsiyet, gelir ve uluslararası deneyim şeklinde tespit edilmiş, ancak bu çalışmada araştırmacılar tarafından yurt dışında bulunma amacı ve medeni durum şeklinde 2 soru daha demografik sorulara eklenmiştir. Oluşturulan çapraz tablolara ve ki-kare bağımsız testlerine ilişkin sonuçlar Tablo 6'da verilmiştir.

**Tablo 6:** İlişki Karşılaştırmalarına İlişkin Sonuçlar

Değişken		Kozmopolit Sınıf			Toplam	x <sup>2</sup> (sd)
		Yönlendirilmiş/ Yerel Kozmopolitler	Karma Kozmopolitler	Salt Kozmopolitler		
<b>Cinsiyet</b>						
<b>Kadın</b>	n	89	124	110	323	0,526 (2)
	%	18,4	25,6	22,7	66,7	
<b>Erkek</b>	n	41	60	60	161	
	%	8,5	12,4	12,4	33,3	
<b>Toplam</b>	n	130	184	170	484	
	%	26,9	38,0	35,1	100,0	
<b>Yaş</b>						
<b>18-24</b>	n	11	29	12	52	23,710* (8)
	%	2,3	6,0	2,5	10,7	
<b>25-34</b>	n	36	54	62	152	
	%	7,4	11,2	12,8	31,4	
<b>35-44</b>	n	35	38	50	123	
	%	7,2	7,9	10,3	25,4	
<b>45-54</b>	n	17	35	30	82	
	%	3,5	7,2	6,2	16,9	
<b>55 ve üzeri</b>	n	31	28	16	75	
	%	6,4	5,8	3,3	15,5	
<b>Toplam</b>	n	130	184	170	484	
	%	26,9	38,0	35,1	100,0	
<b>Medeni Durum</b>						
<b>Evli</b>	n	89	96	99	284	10,019* (4)
	%	18,4	19,8	20,5	58,7	
<b>Bekar</b>	n	36	69	59	164	
	%	7,4	14,3	12,2	33,9	
<b>Dul/Boşanmış</b>	n	5	19	12	36	
	%	1,0	3,9	2,5	7,4	
<b>Toplam</b>	n	130	184	170	484	
	%	26,9	38,0	35,1	100,0	
<b>Öğrenim Durumu</b>						
<b>İlkokul - Lise</b>	n	26	32	4	62	76,750* (4)
	%	5,4	6,6	0,8	12,8	
<b>Önlisans - Lisans</b>	n	78	117	71	266	
	%	16,1	24,2	14,7	55,0	
<b>Lisansüstü</b>	n	26	35	95	156	
	%	5,4	7,2	19,6	32,2	
<b>Toplam</b>	n	130	184	170	484	
	%	26,9	38,0	35,1	100,0	
<b>Aylık Gelir</b>						
<b>2500 TL ve altı</b>	n	60	66	23	149	50,107* (6)
	%	12,4	13,6	4,8	30,8	
<b>2501 TL - 3500 TL</b>	n	19	30	25	74	
	%	3,9	6,2	5,2	15,3	
<b>3501 TL - 4500 TL</b>	n	17	24	22	63	
	%	3,5	5,0	4,5	13,0	
<b>4501 TL ve üzeri</b>	n	34	64	100	198	
	%	7,0	13,2	20,7	40,9	
<b>Toplam</b>	n	130	184	170	484	
	%	26,9	38,0	35,1	100,0	

Uluslararası Deneyim							
Evet	n	69	126	157	352	59,995* (2)	
	%	14,3	26,0	32,4	72,7		
Hayır	n	61	58	13	132		
	%	12,6	12,0	2,7	27,3		
Toplam	n	130	184	170	484		
	%	26,9	38,0	35,1	100,0		
Yurt Dışında Bulunma Amacı** (n: 352)							
İş	f	25	38	80	143	13,257 (8)	
	%	4,7	7,2	15,1	26,9		
Eğitim	f	15	21	86	122		
	%	2,8	4,0	16,2	23,0		
Tatil	f	42	89	108	239		
	%	7,9	16,8	20,3	45,0		
Diğer	f	6	6	15	27		
	%	1,1	1,1	2,8	5,1		
Toplam	f	88	154	289	531		
	%	16,6	29,0	54,4	100,0		

\*p<0,05; \*\*Çoklu cevap şeklinde olduğu için frekans sayıları değerlendirilmiştir.

Bu doğrultuda araştırmaya katılan katılımcılar demografik değişkenler ekseninde değerlendirildiğinde:

**cinsiyete** ait en yüksek düzeyin %25,6 (n: 124) ile karma kozmopolitler sınıfındaki kadınlarda, en düşük düzeyin %8,5 (n: 41) ile yönlendirilmiş/yerel kozmopolitler sınıfındaki erkeklerde; **yaşa** ait en yüksek düzeyin %12,8 (n: 62) ile salt kozmopolitler sınıfındaki 25-34 yaş, en düşük düzeyin %2,3 (n: 11) ile yönlendirilmiş/yerel kozmopolitler sınıfındaki 18-24 yaş seçeneğinde; **medeni duruma** ait en yüksek düzeyin %20,5 (n: 99) ile salt kozmopolitler sınıfındaki evli, en düşük düzeyin %1,0 (n: 5) ile yönlendirilmiş/yerel kozmopolitler sınıfındaki dul/boşanmış seçeneğinde; **öğrenim durumuna** ait en yüksek düzeyin %24,2 (n: 117) ile karma kozmopolitler sınıfındaki önlisans-lisans, en düşük düzeyin %0,8 (n: 4) ile salt kozmopolitler sınıfındaki ilkökul-lise seçeneğinde; **aylık gelire** ait en yüksek düzeyin %20,7 (n: 100) ile salt kozmopolitler sınıfındaki 4501 TL ve üzeri, en düşük düzeyin %3,5 (n: 17) ile yönlendirilmiş/yerel kozmopolitler sınıfındaki 3501 TL-4500 TL seçeneğinde; **uluslararası deneyime** ait en yüksek düzeyin %32,4 (n: 157) ile salt kozmopolitler sınıfındaki evet, en düşük düzeyin %2,7 (n: 13) ile yine salt kozmopolitler sınıfındaki hayır seçeneğinde; **yurt dışında bulunma amacına** ait en yüksek düzeyin %20,3 (f: 108) ile salt kozmopolitler sınıfındaki tatil seçeneğinde bulunduğu görülmektedir.

#### 4.5.1 Yönlendirilmiş/Yerel Kozmopolitler

Yönlendirilmiş/yerel kozmopolitler sınıfında yer alan katılımcılar, kozmopolit eğilim düzeyi açısından diğer iki sınıfta bulunan katılımcılar ile karşılaştırıldığında, söz konusu katılımcıların genel olarak ortalamasının altında sayılacak düşük bir kozmopolit profile sahip olduğu söylenebilir. Bu sınıfta bulunan katılımcıların frekans dağılımları ve kozmopolit eğilimlerini ortaya koyan sınıf ortalamalarına ilişkin veriler Tablo 5'te ve demografik değişkenlerle çapraz tablolar oluşturularak ifade edilen kozmopolit eğilim düzeyleri Tablo 6'da gösterilmektedir. Elde edilen verilerden yola çıkarak, kozmopolit eğilimi en düşük sınıf olan yönlendirilmiş/yerel kozmopolitler sınıfına dahil olan katılımcıların profili incelendiğinde; 25'ten başlayıp 55 ve üzerine giden bir yaş skalasında genç/yaşlı nüfus karışımı bir grubu temsil ettiği, medeni durumlarının evli (%18,4; n: 89) olduğu, önlisans-lisans (%16,1; n: 78) eğitimine ve 2500 TL ve altı (%12,4; n: 60) gibi düşük bir aylık gelire sahip olduğu ve bir kısmının uluslararası deneyimi bulunurken (%14,3; n: 69), diğer bir kısmının ise bulunmadığı (%12,6; n:61) görülmektedir. Katılımcı profili değerlendirildiğinde ve diğer iki sınıf göz önüne alındığında, bu sınıfın daha belirgin bir şekilde düşük kozmopolit tutumlar ve değerler ile

tanımlandığı belli olmaktadır. Küreselleşmenin günden güne artan etkisi ile dünyadaki değişime ayak uydurmak zorunda kalmaları sonucunda, her ne kadar kozmopolit yapıya adapte olabilecek bir yaklaşımları olsa da, bunu yeterliliklerinin kısıtlı kalması nedeniyle sergileyememektedirler. Bütünleşik bir kozmopolit yapıya sahip olabilmek için yeteneklerini geliştirme adına özel bir çaba göstermedikleri yorumu da yapılabilir. Dolayısıyla, söz konusu yönlendirilmiş/yerel kozmopolitler sınıfını oluşturan katılımcıların göstermiş olduğu yaklaşımlar, özellikleri yeterli olmasa da, insan türünün her zaman olumlu veya olumsuz herhangi bir değişime adapte olmaya çalıştığına dair bir kanıt olarak da yorumlanabilir.

#### 4.5.2 Karma Kozmopolitler

İkinci küme olan karma kozmopolitler sınıfında yer alan katılımcılar, kozmopolit eğilim düzeyi açısından değerlendirildiğinde ise, söz konusu katılımcıların salt kozmopolitler sınıfında yer alan katılımcılara yakın bir seyir izlediği ve yüksek bir kozmopolit profil sergilediği söylenebilir. Bu sınıfta bulunan katılımcıların frekans dağılımları ve kozmopolit eğilimlerini ortaya koyan sınıf ortalamalarına ilişkin veriler Tablo 5'te ve demografik değişkenlerle çapraz tablolar oluşturularak ifade edilen kozmopolit eğilim düzeyleri Tablo 6'da gösterilmektedir. Elde edilen verilerden yola çıkarak, karma kozmopolitler sınıfına dahil olan katılımcıların profili incelendiğinde; 25'ten başlayıp 54'e giden bir yaş skalasında orta yaş grubunu temsil ettiği, medeni durumlarının ağırlıklı olarak evli (%19,8; n: 96) olduğu, önlisans-lisans (%24,2; n: 117) eğitimine sahip olduğu, bir kısmı 4501 TL ve üzeri (%20,7; n: 100) gibi yüksek bir aylık gelire sahipken, diğer bir kısmının 2500 TL ve altı (%13,6; n:66) gibi düşük bir aylık gelire sahip olduğu ve uluslararası deneyimlerinin (%26,0; n: 126) bulunduğu görülmektedir. Katılımcı profili değerlendirildiğinde bu sınıfın yüksek kozmopolit tutumlar ve değerler ile tanımlandığı belli olmaktadır. Ancak kozmopolit bir yaklaşımda bulunmak için özel bir çaba harcasalar da, günümüz dünyasına uyum sağlamalarına yardımcı olacak bazı yeteneklerinin kısıtlı olması nedeniyle, bütünleşik bir kozmopolit yapıya sahip olamamaktadırlar. Dolayısıyla sosyal etkileşimleri kuvvetli, uluslararası kişi, kurum ve olayları takip eden, fakat yabancı dil yetilerinin nispeten zayıf olmasından kaynaklı tamamen salt kozmopolitler sınıfına dahil olamayıp, yönlendirilmiş/yerel kozmopolitler sınıfındaki katılımcıların da bazı özelliklerini taşıyan kişilerden oluştuğu yorumu yapılabilir.

#### 4.5.3 Salt Kozmopolitler

Üçüncü küme olan salt kozmopolitler sınıfında yer alan katılımcılar ise, kozmopolit eğilim düzeyi açısından diğer iki sınıfta bulunan katılımcılar ile karşılaştırıldığında, genel olarak ortalamanın üzerinde sayılacak yüksek bir kozmopolit profile sahip oldukları söylenebilir. Bu sınıfta bulunan katılımcıların frekans dağılımları ve kozmopolit eğilimlerini ortaya koyan sınıf ortalamalarına ilişkin veriler Tablo 5'te ve demografik değişkenlerle çapraz tablolar oluşturularak ifade edilen kozmopolit eğilim düzeyleri Tablo 6'da gösterilmektedir. Elde edilen verilerden yola çıkarak, kozmopolit eğilimi en yüksek sınıf olan salt kozmopolitler sınıfına dahil olan katılımcıların profili incelendiğinde; 25-34 yaş aralığında (%12,8; n: 62) genç bir nüfusu temsil ettiği, medeni durumlarının evli (%20,5; n: 99) olduğu, lisansüstü (%19,6; n: 95) eğitime ve 4501 TL ve üzeri (%20,7; n: 100) gibi yüksek bir aylık gelire sahip olduğu ve uluslararası deneyimlerinin (%32,4; n: 157) bulunduğu görülmektedir. Katılımcı profili değerlendirildiğinde ve diğer iki sınıf göz önüne alındığında, bu sınıfın daha belirgin bir şekilde yüksek kozmopolit tutumlar ve değerler ile tanımlandığı belli olmaktadır. Uluslararası ürün ve hizmetleri kullanmak onlar için daha bilinçli olarak verilmiş bir karar olarak görülebilir. Bu yaklaşımlarından yola çıkarak, kendi ulusal sınırlarının ötesinden gelen ürün ve hizmetleri kullanmaları, farklılıklara açıklıklarını ifade etme fırsatlarından biri olarak değerlendirilebilir. Dolayısıyla, söz konusu salt kozmopolitler sınıfını oluşturan katılımcıların göstermiş olduğu yaklaşımlar, "gerçek" kozmopolit tüketicinin varlığına dair bir kanıt olarak da yorumlanabilir.

## 5. SONUÇ VE ÖNERİLER

Bu çalışmada, Türk tüketiciler üzerinde düzeysel açıdan bir sınıflandırma yapılmak istenmiş ve bu bağlamda tüketicilerin kozmopolit eğilimleri dört farklı öncülün de (kozmpolitlik, İngilizce kullanım yetisi, sosyal etkileşimler, global medyaya maruz kalma) desteğiyle üç farklı sınıfa (yönlendirilmiş/yerel, karma ve salt kozmpolitler) ayrılarak gözlemlenmiştir. Veri analizleri sonucunda, kozmpolit eğilim düzeyleri ile farklı demografik özellikler arasındaki ilişkiler de incelenmiş ve söz konusu katılımcılar üzerinden kozmpolit bir profil çizilmeye çalışılmıştır.

Bu doğrultuda katılımcıların kozmpolit eğilim düzeyleri cinsiyet değişkeni dikkate alınarak değerlendirildiğinde anlamlı bir ilişki bulunamamıştır. Cleveland vd. (2009), Riefler vd. (2012: 294), Lee vd. (2014), Güngördü ve Yumuşak (2017: 276)'ın gerçekleştirmiş oldukları çalışmalarda, teorik olarak bir cinsiyetin diğerine göre daha kozmpolit olmasını beklemeleri için ilgi çekici bir nedenin bulunmadığını belirtmişler ve cinsiyet ile tüketici kozmpolit eğilim düzeyleri arasında anlamlı bir ilişki bulamadıklarını dile getirmişlerdir. Bu çalışmanın bulguları da literatürde daha önce yapılan söz konusu çalışmaları destekler niteliktedir.

Yaş aralığı göz önünde bulundurulduğunda, katılımcıların kozmpolit eğilim düzeyleri ile yaşın anlamlı bir ilişkiye sahip olduğu görülmektedir. Literatürde bulunan diğer çalışmalara bakıldığı takdirde, gençlerin yaşlılara oranla daha yüksek kozmpolit bir eğilime sahip olduğu dikkat çekmektedir (Cleveland vd., 2009; Riefler ve Diamantopoulos, 2009). Riefler vd. (2012: 234)'e göre bunun nedeni olarak, gençlerin uluslararası kitle iletişim araçlarına daha fazla maruz kalmaları, daha fazla seyahat etmeleri ve sıklıkla daha fazla yabancı dil konuşmaları görülmektedir. Ayrıca tüketici kozmpolit eğilim düzeyleri ve yaş arasında negatif bir ilişki bulunduğu sonucuna ulaşmaları, literatürde daha önce gerçekleştirilmiş çalışmalarla paralellik göstermektedir (Riefler vd., 2012: 234). Bu çalışmada da yaş aralığı arttıkça tüketici kozmpolit eğilim düzeyinin azaldığının veya tam tersinin gerçekleştiğinin görülmesi, çalışmanın daha önce gerçekleştirilmiş çalışmalarda ulaşılan sonuçları destekler nitelikte olduğunu ortaya koymaktadır. Cleveland vd. (2009), Cleveland vd. (2011), Riefler vd., (2012), Carpenter vd. (2013), Elangovan ve Cherian (2016: 1664), Güngördü ve Yumuşak (2017: 276)'ın çalışmalarıyla benzerlik gösterirken, Cannon vd. (1994) ve Yoon vd. (1996)'nin çalışmalarıyla yaş ve kozmpolit eğilim düzeyleri arasındaki ilişki anlamında benzerlik taşımamaktadır.

Medeni durum değerlendirildiğinde, katılımcıların kozmpolit eğilim düzeyleri ile anlamlı bir ilişki içinde olduğu anlaşılmaktadır. Çalışmada ulaşılan sonuçlara göre, medeni durumu evli olan kişilerin bir kısmının yüksek kozmpolit eğilime, bir kısmının da düşük kozmpolit eğilime sahip olduğu söylenebilmektedir. Bu çalışmanın aksine Güngördü ve Yumuşak (2017: 276)'ın gerçekleştirdiği çalışmada tüketici kozmpolit eğilim düzeyleri ve medeni durum arasında anlamlı bir ilişkiye rastlanmamıştır.

Öğrenim durumuna bakıldığında, katılımcıların kozmpolit eğilim düzeyleri ile anlamlı bir ilişki içinde olduğu anlaşılmaktadır. Ulaşılan sonuçlar incelendiğinde, öğrenim durumunda meydana gelen yükselişin kozmpolit eğilim düzeyini de arttırdığı görülmektedir. Buradan hareketle öğrenim durumunun; çoğu zaman yurt dışına çıkmayı, yabancılarla sürekli temas halinde kalmayı ve bunların sonucunda yabancı dil becerilerini geliştirmeyi sağladığı göz önünde bulundurulduğunda, kozmpolit bir yönelime neden olacağı söylenebilir. Robinson ve Zill (1997), Phillips ve Smith (2008), Cleveland vd. (2009), Cleveland vd. (2011), Riefler vd. (2012), Carpenter vd. (2013), Elangovan ve Cherian (2016: 1664), Güngördü ve Yumuşak (2017: 276), Terasaki ve Perkins (2017: 6-7)'in çalışmaları da dikkate alındığında, katılımcıların öğrenim durumu ile kozmpolit eğilim düzeyleri arasında pozitif ve anlamlı bir ilişki bulunduğu görülmektedir. Yoon vd. (1996)'nin çalışmasının sonucuyla zıtlık göstermiş olmasına rağmen, bu çalışma literatürde daha önce gerçekleştirilmiş diğer benzer çalışmaların ulaştığı sonuçları da destekler niteliktedir.



Katılımcıların kozmopolit eğilim düzeylerinin anlamlı bir ilişki içinde olduğu bir diğer demografik değişken ise aylık gelirdir. Katılımcıların aylık gelirleri yükseldiğinde kozmopolit eğilim düzeyinin de bu duruma paralel olarak arttığı görülmektedir. Bu çalışmanın aksine, Cleveland vd. (2009), Elangovan ve Cherian (2016: 1664), Güngördü ve Yumuşak (2017: 276) gerçekleştirmiş oldukları çalışmalarda gelir ile kozmopolit eğilim düzeyleri arasında anlamlı bir ilişkiye rastlayamamıştır. Ancak gelir durumu yüksek olan insanlar, küreselleşmenin sağladığı pek çok imkana bu sayede ulaşarak, dış kültürlerle ve farklı bakış açılarına daha kolay bir şekilde maruz kalabilmekte ve kozmopolit eğilime daha yatkın olabilmektedirler.

Uluslararası deneyim de kozmopolit eğilim düzeyleri ile anlamlı bir ilişki içinde bulunmaktadır. Farklı kültürlerle doğrudan maruz kalmanın, çeşitliliği benimseme anlamında olumlu bir duruşa neden olma olasılığı çok yüksektir. Dolayısıyla uluslararası deneyime sahip olmanın kozmopolit eğilim düzeyini yukarı yönde etkilemesi beklenmektedir. Güngördü ve Yumuşak (2017: 275) ve Riefler vd. (2012)'nin çalışmasında bu durum doğrulanmış ve uluslararası deneyim ile kozmopolit eğilim düzeyleri arasında bir ilişkiye rastlanmıştır. Ayrıca bu çalışmanın sonucuyla birlikte, literatürde daha önce gerçekleştirilmiş çalışmalar da desteklenmiştir.

Uluslararası deneyim ile kozmopolit eğilim düzeyleri arasında anlamlı bir ilişki bulunurken, kazanılan bu deneyimin hangi amaçla gerçekleştiğinin kozmopolit düzeyi etkilememesinden yola çıkılarak, katılımcıların açık fikirlilik, çeşitliliğin takdiri ve tüketim sınırlarının aşılması gibi kozmopolit değerlere yönelik iletişim çabalarıyla farklı kültürleri deneyimlerken, bunu hangi amaçla gerçekleştirdiklerine çok da önem vermedikleri sonucuna ulaşılmaktadır.

Literatürdeki çalışmalara bakıldığında; Riefler vd. (2012: 155-156) dört farklı tür üzerinde kozmopolit eğilimleri gözlemlemiş ve saf kozmopolit, yerel kozmopolit, orta derecede bağlı tüketici ve yabancılaşmış tüketici kategorilerini kullanarak kümeleme analizi gerçekleştirmiştir. Yapılan kümeleme, kozmopolit düzeyleri daha ayrıntılı olarak ortaya koymaya yardım etse de düşük, orta ve yüksek farklılık düzeyleri net değildir. Cannon ve Yaprak (2012: 11-12) da yaptıkları kümelemede orta düzeye bağlı tüketicilerin durumunu açıkça ortaya koymamışlardır. Orta düzeyin kullanılması, katılımcıların daha sağlıklı ayrımının yapılabilmesi için önemlidir ve kümeleme sonucunda belirsiz sonuçlara ulaşma sorunlarını ortadan kaldırmaktadır. Scheibel (2012)'in kümelemesi ise global tüketiciyi dört kategoriye ayırmıştır. En düşük kozmopolit tutumlara sahip ve en materyalist olarak tanımladığı kümeyi "küreselleşmeye ayak uyduranlar", yüksek kozmopolit tutumlara sahip olanlar ve materyalist olmayanlar olarak tanımladığı kümeyi "kozmpolit tüketici", ne materyalist ne de kozmopolit yaklaşıma sahip olanlar olarak tanımladığı kümeyi "kör globalist", düşük kozmopolit tutumlar ve orta düzey materyalizm ile tanımladığı kümeyi ise "(küreselleşmiş) koşulların mağduru" isimlemeleri altında ayırmıştır. Zeugner-Roth vd. (2015) üçlü kümeleme gerçekleştirmiş ve yüksek kozmopolit düzey sergileyen "saf kozmopolitler", kozmopolit eğilimleri olan ancak yüksek ulusal kimlik puanlarına sahip "yerel kozmopolitler", yerel kimlik ve tüketici etnik merkezçiliğinde daha yüksek, kozmopolit yaklaşımda diğer iki sınıfa göre daha düşük puan alan "yurt içi yönelimli tüketiciler" olarak katılımcıların sınıflamasını yapmışlardır.

Tüketici segmentlerini tanımlamayı amaç edinen önceki çalışmaları bazı yönleriyle onaylayan bu çalışma, aynı zamanda Türkiye'de daha önce çalışılmamış kozmopolit eğilimlerle ilgili yerel literatürü genişletici sonuçlar ortaya koymaktadır. Çalışmada, uluslararası literatürde yer alan temel kaynaklara ulaşılarak, daha önce yerel literatürde yapılmamış bir çalışma ortaya koymak için uğraşmış ve bu sayede söz konusu yabancı kaynakların yerel literatürde görünürlüğünün artırılmasının yanında, konuyla ilgili daha fazla çalışma yapılabilmesinin de teşvik edilmesi sağlanmıştır. Ayrıca Cleveland ve Laroche (2007) tarafından ortaya koyulan Tüketici Kozmopolitanizmi Ölçeği'nin, Türkçe'ye kapsam geçerliliği yapılarak çevrilen ifadelerinin orijinal ölçekteki gibi ilgili faktörlerin altında yer alıp almadığını tespit edebilmek amacıyla açılımlayıcı faktör analizinin (AFA) ve bir yapı olarak doğrulanması ve geçerliliğinin sağlanması amacıyla doğrulayıcı

faktör analizinin (DFA) gerçekleştirilmesi ile birlikte, ölçek yerel literatüre ilk kez uyarlanmış ve doğruluğu kabul edilmiştir.

Çalışma ile ulaşılan bulgular idari olarak değerlendirildiğinde, tüketici kozmopolit eğilim düzeylerinin, proaktif olarak pazarlama peşinde koşan şirketler için önemli bir stratejik sorun olabileceği görülmektedir. Dolayısıyla, bu tüketici sınıfını hedef alan bir iletişim; açık fikirlilik, çeşitliliğin takdir edilmesi ve tüketim sınırlarının aşılması gibi kavramları dikkate almalıdır. Uluslararası pazarlama yöneticileri, genellikle ilk olarak potansiyel pazarın etnik merkezli tüketiciler tarafından karakterize edildiğini düşündüklerinden ve bu duruma bağlı olarak hedeflenen tüketicilerin yeni ürünlerin girişine direnç göstermesini beklediklerinden, konumlandırma ve iletişim stratejilerinin belirlenmesinde daha kapsamlı bir yaklaşım önerilmektedir.

Çalışmanın örneklemini, araştırmacıların yakın çevresi ağırlıklı, sosyal medya üzerinden ulaşılan kişiler oluşturmaktadır. Bu açıdan sonuçların belirli bir coğrafi bölgeye aitmiş gibi görülmemesi ve aynı zamanda tüm Türkiye'ye genellenmemesi gerekmektedir. Diğer bir sınırlama ise, maddi kısıtlar nedeniyle örneklem seçiminde kolayda örnekleme yönteminin kullanılmış olmasıdır.

---

## KAYNAKÇA

---

- Akaka, M. A., ve Alden, D. L. (2010). Global Brand Positioning and Perceptions: International Advertising and Global Consumer Culture. *International Journal of Advertising*, 29(1), 37-56.
- Alden, D. L., Steenkamp, J. B. E., ve Batra, R. (1999). Brand Positioning Through Advertising in Asia, North America, and Europe: The Role of Global Consumer Culture. *Journal of Marketing*, 63(1), 75-87.
- Altıntaş, M. H., Kurtulmuşoğlu, F. B., Kaufmann, H. R., Harcar, T., ve Gundogan, N. (2013). The Development and Validation of a Consumer Cosmopolitanism Scale: The Polar Opposite of Xenophobic Attitudes. *Economic Research-Ekonomska Istraživanja*, 26(1), 137-154.
- Al-Zayat, Z., ve Bäcklund, J. (2015). The Association Between Cosmopolitanism and Global Brand Loyalty: A Quantitative Study in Developing and Developed Countries. Master Thesis of Marketing, Sweden: Linnaeus University.
- Appadurai, A. (1990). Disjuncture and Difference in the Global Cultural Economy. *Theory, Culture & Society*, 7(2-3), 295-310.
- Arifin, W. N. (2015). The Graphical Assessment of Multivariate Normality Using SPSS. *Education in Medicine Journal*, 7(2), 71-75.
- Auruskeviciene, V., Vianelli, D., ve Reardon, J. (2012). Comparison of Consumer Ethnocentrism Behavioural Patterns in Transitional Economies. *Transformations in Business and Economics*, 11(2), 20-35.
- Balabanis, G., Diamantopoulos, A., Mueller, R. D., ve Melewar, T. C. (2001). The Impact of Nationalism, Patriotism and Internationalism on Consumer Ethnocentric Tendencies. *Journal of International Business Studies*, 32(1), 157-175.
- Büyüköztürk, Ş. (2002). Faktör Analizi: Temel Kavramlar ve Ölçek Geliştirilmede Kullanımı. *Kuram ve Uygulamada Eğitim Yönetimi Dergisi*, 8(4), 470-483.
- Caldwell, M., Blackwell, K., ve Tulloch, K. (2006). Cosmopolitanism as a Consumer Orientation: Replicating and Extending Prior Research. *Qualitative Market Research: An International Journal*, 9(2), 126-139.
- Cannon, H. M., ve Yaprak A. (1993). Toward a Theory of Cross-National Segmentation. *Proceedings for 1993 Annual Meeting of the Academy of International Business*.
- Cannon, H. M., Yoon, S. J., McGowan, L., ve Yaprak, A. (1994). In Search of the Global Consumer. In *Proceedings for the 1994 Annual Meeting of the Academy of International Business*.
- Cannon, H. M., ve Yaprak, A. (2002). Will the Real-World Citizen Please Stand Up! The Many Faces of Cosmopolitan Consumer Behavior. *Journal of International Marketing*, 10(4), 30-52.
- Cannon, H. M., ve Yaprak, A. (2012). Cosmopolitanism as a Journey: The Construct and Dynamics of Change. *Consumer Cosmopolitanism in the Age of Globalization*, 3-28.
- Carpenter, J., Moore, M., Doherty, A. M., ve Alexander, N. (2012). Acculturation to the Global Consumer Culture: A Generational Cohort Comparison. *Journal of Strategic Marketing*, 20(5), 411-423.
- Carpenter, J. M., Moore, M., Alexander, N., ve Doherty, A. M. (2013). Consumer Demographics, Ethnocentrism, Cultural Values, and Acculturation to the Global Consumer Culture: A Retail Perspective. *Journal of Marketing Management*, 29(3-4), 271-291.
- Chen, Y., Wang, Q., ve Xie, J. (2011). Online Social Interactions: A Natural Experiment on Word of Mouth Versus Observational Learning. *Journal of Marketing Research*, 48(2), 238-254.

- Cleveland, M., ve Laroche, M. (2007). Acculturaton to the Global Consumer Culture: Scale Development and Research Paradigm. *Journal of Business Research*, 60(3), 249-259.
- Cleveland, M., Laroche, M., ve Papadopoulos, N. (2009). Cosmopolitanism, Consumer Ethnocentrism, and Materialism: An Eight Country Study of Antecedents and Outcomes. *Journal of International Marketing*, 17(1), 116-146.
- Cleveland, M., Erdoğan, S., Arıkan, G., ve Poyraz, T. (2011). Cosmopolitanism, Individual-Level Values and Cultural-Level Values: A Cross Cultural Study. *Journal of Business Research*, 64(9), 934-943.
- Crawford, J. C., ve Lamb Jr, C. W. (1982). Effect of Worldmindedness Among Professional Buyers Upon Their Willingness to Buy Foreign Products. *Psychological Reports*, 50(3), 859-862.
- Czarnecka, B., Schivinski, B., ve Keles, S. (2020). How Values of Individualism and Collectivism Influence Impulsive Buying and Money Budgeting: The Mediating Role of Acculturation to Global Consumer Culture. *Journal of Consumer Behaviour*, 19(5), 505-522.
- Çelik, H. E., ve Yılmaz, V. (2016). LISREL 9.1 ile Yapısal Eşitlik Modellemesi: Temel Kavramlar-Uygulamalar-Programlama. Anı Yayıncılık.
- Çokluk, Ö., Şekercioğlu, G., ve Büyüköztürk, Ş. (2016). Sosyal Bilimler İçin Çok Değişkenli İstatistik: SPSS ve LISREL Uygulamaları. Pegem Akademi.
- Elangovan, N., ve Cherian, P. K. (2016). The Effect of Cosmopolitanism on Purchase Behavior of Foreign Fashion Product Among City's Youth. *International Journal of Advance Research*, 2(2), 1659-1666.
- Etikan, I., Musa, S. A., ve Alkassim, R. S. (2016). Comparison of Convenience Sampling and Purposive Sampling. *American Journal of Theoretical and Applied Statistics*, 5(1), 1-4.
- Featherstone, M. (2002). Cosmopolis: An Introduction. *Theory, Culture & Society*, 19(1-2), 1-16.
- Fornell, C., ve Larcker, D. F. (1981). Evaluating Structural Equation Models with Unobservable Variables and Measurement Error. *Journal of Marketing Research*, 18(1), 39-50.
- Godes, D., Mayzlin, D., Chen, Y., Das, S., Dellarocas, C., Pfeiffer, B., Libai, B., Sen, S., Shi, M., ve Verlegh, P. (2005). The Firm's Management of Social Interactions. *Marketing Letters*, 16(3-4), 415-428.
- Güngördü, A., ve Yumuşak, T. (2017). Examining Consumer Cosmopolitanism and Foreign Travelling in the Context of Consumer Behavior. *Journal of Business Research Turk*, 9(1), 271-280.
- Hair Jr., J. F., Sarstedt, M., Hopkins, L., ve Kuppelwieser, V. G. (2014). Partial Least Squares Structural Equation Modeling (PLS-SEM): An Emerging Tool in Business Research. *European Business Review*, 26(2), 106-121.
- Hannerz, U. (1990). Cosmopolitans and Locals in World Culture. *Theory, Culture & Society*, 7(2-3), 237-251.
- Hannerz, U. (1992). *Cultural Complexity: Studies in the Social Organization of Meaning*. Columbia University Press.
- Held D., ve McGrew, A. (2008). *Büyük Küreselleşme Tartışması*, (Çev. A. S. Mercan, E. Sarıot). Phoenix Kitabevi, Ankara.
- Hu, L. T., ve Bentler, P. M. (1999). Cutoff Criteria for Fit Indexes in Covariance Structure Analysis: Conventional Criteria Versus New Alternatives. *Structural Equation Modeling: A Multidisciplinary Journal*, 6(1), 1-55.
- Huntington, S. P. (1996). The West: Unique, Not Universal. *Foreign Affairs*, 75(6), 28-46.

- Hwang, J. K., Kim, E. J., Lee, S. M., & Lee, Y. K. (2021). Impact of Susceptibility to Global Consumer Culture on Commitment and Loyalty in Botanic Cosmetic Brands. *Sustainability*, 13(2), 892.
- Jaffe, E. D., ve Nebenzahl, I. D. (2006). *National Image & Competitive Advantage: The Theory and Practice of Place Branding*. 2nd Ed., Copenhagen Business School Press.
- Kalaycı, Ş. (2017). *SPSS Uygulamalı Çok Değişkenli İstatistik Teknikleri*. Ankara: Dinamik Akademik.
- Katz, D. (1960). The Functional Approach to the Study of Attitudes. *Public Opinion Quarterly*, 24(2), 163-204.
- Klein, J. G., Ettenson, R., ve Morris, M. D. (1998). The Animosity Model of Foreign Product Purchase: An Empirical Test in the People's Republic of China. *Journal of Marketing*, 62(1), 89-100.
- Lee, K. T., Lee, Y. I., ve Lee, R. (2014). Economic Nationalism and Cosmopolitanism: A Study of Interpersonal Antecedents and Differential Outcomes. *European Journal of Marketing*, 48(5/6), 1133-1158.
- Lee, T. S., ve Chen, F. F. (2008). Country Image Effect on Taiwanese Consumers' Willingness to Buy from Neighboring Countries. *International Journal of Commerce and Retail Management*, 18(2), 166-183.
- Levy, O., Beechler, S., Taylor, S., ve Boyacıgiller, N. A. (2007). What We Talk about When We Talk about "Global Mindset": Managerial Cognition in Multinational Corporations. *Journal of International Business Studies*, 38(2), 231-258.
- Meydan, C. H., ve Şeşen, H. (2015). *Yapısal Eşitlik Modellemesi AMOS Uygulamaları*. Ankara: Detay Yayıncılık.
- Nakip, M. (2013). *Pazarlamada Araştırma Teknikleri*. Ankara: Seçkin Yayınları.
- Pallant, J. (2011). *SPSS Survival Manual*. 4th Ed., Australia: Allen & Unwin.
- Parts, O., ve Vida, I. (2011). The Effects of Consumer Cosmopolitanism on Purchase Behavior of Foreign vs. Domestic Products. *Managing Global Transitions*, 9(4), 355.
- Phillips, T., ve Smith, P. (2008). Cosmopolitan Beliefs and Cosmopolitan Practices. *Journal of Sociology*, 44(4), 391-399.
- Prince, M., Yaprak, A., Cleveland, M., Davies, M. A., Josiassen, A., Nechtelberger, A., ..., ve Von Wallpach, S. (2020). The Psychology of Consumer Ethnocentrism and Cosmopolitanism: A Five-country Study of Values, Moral Foundations, Gender Identities and Consumer Orientations. *International Marketing Review*.
- Ray, N. M., Ryder, M. E., ve Scott, S. V. (1991). Toward an Understanding of the Use of Foreign Words in Print Advertising. *Journal of International Consumer Marketing*, 3(4), 69-97.
- Rawwas, M. Y., Rajendran, K. N., ve Wuehrer, G. A. (1996). The Influence of Worldmindedness and Nationalism on Consumer Evaluation of Domestic and Foreign Products. *International Marketing Review*, 13(2), pp. 20-38.
- Ribeiro, G. L. (2005). What Is Cosmopolitanism?. *VIBRANT-Vibrant Virtual Brazilian Anthropology*, 2(1-2), 19-26.
- Riefler, P., ve Diamantopoulos, A. (2009). Consumer Cosmopolitanism: Review and Replication of the CYMYC Scale. *Journal of Business Research*, 62(4), 407-419.
- Robins, K., ve Morley, D. (2002). *Spaces of Identity: Global Media, Electronic Landscapes and Cultural Boundaries*. Routledge.



- Robinson, J. P., ve Zill, N. (1997). Matters of Culture. *American Demographics*, 19: 48-52.
- Šapić, S. (2017). The Effects of Cosmopolitanism and Tradition on the Evaluation and Intentions of the Users of Fast Food Restaurants. *Ekonomski Horizonti*, 19(2), 81-93.
- Scheibel, S. (2012). Against All Odds: Evidence for the “True” Cosmopolitan Consumer: A Cross-Disciplinary Approach to Investigating the Cosmopolitan Condition. Unpublished Master’s Dissertation, University of London.
- Seçer, İ. (2015). Psikolojik Test Geliştirme ve Uyarlama Süreci: SPSS ve LISREL Uygulamaları. Anı Yayıncılık.
- Sherry Jr, J. F., ve Camargo, E. G. (1987). May Your Life Be Marvelous: English Language Labelling and the Semiotics of Japanese Promotion. *Journal of Consumer Research*, 14(2), 174-188.
- Skrbis, Z., Kendall, G., ve Woodward, I. (2004). Locating Cosmopolitanism: Between Humanist Ideal and Grounded Social Category. *Theory, Culture & Society*, 21(6), 115-136.
- Sobol, K. (2008). The Global Consumer Culture: An Empirical Study in the Netherlands. PhD Thesis, Concordia University.
- Sousa, A., Nobre, H., ve Farhangmehr, M. (2018). The Influence of Consumer Cosmopolitanism and Ethnocentrism Tendencies on the Purchase and Visit Intentions Towards a Foreign Country. *International Journal of Digital Culture and Electronic Tourism*, 2(3), 175-184.
- Srivastava, A., Gupta, N., ve Rana, N. P. (2021). Influence of consumer cosmopolitanism on purchase intention of foreign vs local brands: a developing country perspective. *International Journal of Emerging Markets*.
- Steenkamp, J. B. (2019). Global versus local consumer culture: theory, measurement, and future research directions. *Journal of International Marketing*, 27(1), pp. 1-19.
- Strizhakova, Y., Coulter, R. A., ve Price, L. L. (2008). Branded Products as a Passport to Global Citizenship: Perspectives From Developed and Developing Countries. *Journal of International Marketing*, 16(4), 57-85.
- Suh, T., ve Kwon, I. W. G. (2002). Globalization and Reluctant Buyers. *International Marketing Review*, 19(6), 663-680.
- Terasaki, S., ve Perkins, C. (2017). Characteristics of Cosmopolitan Consumers with a Global Identification: An Exploratory Analysis of Japanese Consumers. *International Journal of Marketing & Distribution*, 1(1), 1-13.
- Thompson, C. J., ve Tambyah, S. K. (1999). Trying to Be Cosmopolitan. *Journal of Consumer Research*, 26(3), pp. 214-241.
- Tomlinson, J. (1999). *Globalization and Culture*. Cambridge: Polity Press.
- Yaşar, İ.H. (2020). *Sosyal Medya ve Siyaset*. Ankara: Orion.
- Yoon, S. J., Cannon H. M., ve Yaprak, A. (1996). Evaluating the CYMYC Cosmopolitanism Scale on Korean Consumers. *Advances in International Marketing*, 7(1), 211-232.
- Yoon, S. J. (1998). Dimensionality of the Cosmopolitanism Construct: Cross-Method Validation of the Emic and Etic Interpretations. *Asia Pacific Advances in Consumer Research*, 3, 81-88.
- Yue, H. (2008). Susceptibility to Global Consumer Culture: Scale Development and Purchase Behaviour of Shanghai Consumers. Master Thesis, Hong Kong: Lingnan University.

- Zhang, L., ve Hanks, L. (2018). Online Reviews: The Effect of Cosmopolitanism, Incidental Similarity, and Dispersion on Consumer Attitudes Toward Ethnic Restaurants. *International Journal of Hospitality Management*, 68, 115–123.
- Zeugner-Roth, K. P., Žabkar, V., ve Diamantopoulos, A. (2015). Consumer Ethnocentrism, National Identity, and Consumer Cosmopolitanism as Drivers of Consumer Behavior: A Social Identity Theory Perspective. *Journal of International Marketing*, 23(2), 25-54.
- Walker, C. (1996). Can TV Save the Planet?. *American Demographics*, 18(5), 42-46. Akaka, M. A., ve Alden, D. L. (2010). Global Brand Positioning and Perceptions: International Advertising and Global Consumer Culture. *International Journal of Advertising*, 29(1), 37-56.



© Submitted for possible open access publication under the terms and conditions of the Creative Commons Attribution (CC BY NC) license.  
(<https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/>).

---

## EXTENDED ABSTRACT

---

### *Cosmopolitanism as a Dimension of Global Consumer Culture and a Research on the Cosmopolit Profiles of Consumers*

#### **1. Introduction**

The main subject of the study is the level of the cosmopolitan tendencies of the consumers and the effects of the demographic features and the dimensions of the global consumer culture that cause these tendencies to form. For this purpose, the level of the cosmopolitan tendencies of the participants were analyzed and various findings were reached. In this context, unlike similar studies, in this study it was carried out a classification on Turkish consumers and the consumers' cosmopolitan tendencies were divided into three levels. After that, correlations of the three levels of the consumers' cosmopolitan tendencies were investigated in terms of the demographics features. By doing so, a cosmopolit profile was aimed to be revealed.

#### **2. Data Set and Method**

The population of the study consists of consumers in Turkey who are 18 years of age or older, speak English and use social media. The sample of the study, on the other hand, is represented by the consumers who participated in the survey, which were reached via "Facebook" as a social media platform and who carried the issues determined in the previous sentence. Considering that determining the sample with the random method will create difficulties in terms of time and cost, convenience sampling method, which is one of the non-probability sampling methods, was used. Within the scope of the research, the participants were reached via social media and 515 online survey returns were obtained. As 513 of them were answered correctly and completely, they were found suitable for evaluation. Two surveys that were not included in the evaluation were not included in the study because they were answered incorrectly or incompletely by the participants.

In this research, the cosmopolitan tendency levels of consumers were revealed through a scale compiled from the study of Cleveland and Laroche (2007: 254-255) on 162 people in Montreal, Canada. The survey consists of 57 statements and is in the form of a 7-point Likert type. However, within the scope of this study, 34 expressions, which were selected together with experts in their fields and served the purpose of the study, were adapted into Turkish by making content validity and the scale was used as a 5-point Likert type.

The data in the study were obtained by the survey method, which is one of the data collection methods frequently used by the researchers. Survey application method was used to ensure the diversity of the data collected by carrying out the field study. All of the 515 surveys obtained through the fieldwork are the surveys collected on the internet via "Google Forms". The survey form was transferred to social media not only for easier access to the participants, but also thought to be more accessible with a single link, and it was distributed via "Facebook". This method used also helped in collecting the data quickly and making it ready for analysis. Therefore, research data were collected between 27 March and 17 April 2018 with the created survey.

The data obtained through the survey study carried out in the research were made through SPSS v25.0 and AMOS 24.0 programs. Before the analysis, a preliminary analysis was made and univariate and multivariate normality assumptions were checked for the tests to be applied (Pallant, 2011; Arifin, 2015). As a result, univariate and multivariate normality was achieved by removing 29 responses from the research data.

Reliability analysis was carried out in order to measure the consistency of the answers given to the survey prepared for the study. Demographic data were analyzed using descriptive statistical analysis. Exploratory factor analysis (EFA) was applied in order to determine whether the scale used was

under the relevant factors as in the main scale. Based on the results obtained as a result of EFA, confirmatory factor analysis (CFA) and construct validity tests were applied in order to verify and validate the Consumer Cosmopolitanism Scale as a construct. Finally, cluster analysis was applied in order to determine the consumer cosmopolitan tendency levels of the participants. Then, chi-square test was applied to measure the relationship between the levels obtained and the demographic variables within the scope of the study.

### **3. Empirical Findings**

As a result of the cluster analysis conducted, the cosmopolitan levels of the participants were divided into three groups as oriented/local cosmopolitans (those exposed to a cosmopolitan approach with the effect of globalization) (26.9%), mixed cosmopolitans (those who do not have a low cosmopolitan tendency but do not have a full cosmopolitan structure due to their low foreign language skills) (% 38,0) and pure cosmopolitans (those who have a multinational identity) (35.1%). When the participants in the oriented/local cosmopolitan group were compared with the participants in the other two groups in terms of cosmopolitan tendency, it could be said that these participants had a low cosmopolitan profile, which could be considered below the average in general. On the other hand, when the participants in the mixed cosmopolitan groups were considered regarding the level of cosmopolitan tendency, it could be stated that the participants were similar to the participants in the pure cosmopolitan group and exhibited a high cosmopolitan profile. When the participants in the pure cosmopolitan group were compared with the participants in the other two groups in terms of cosmopolitan tendency, it could be stated that they had a high cosmopolitan profile, which would be considered above the average in general.

### **4. Discussion and Conclusion**

In this study, it was aimed to make a classification on Turkish consumers in terms of level and in this context, the cosmopolitan tendencies of consumers were classified into three different classes (directed/local, mixed and purely cosmopolitans) with the support of four different premises (cosmopolitanism, English language use, social interactions, exposure to global media) were observed separately. As a result of the data analysis, the relations between the cosmopolitan tendency levels and different demographic characteristics were also examined and a cosmopolitan profile was tried to be drawn through the participants.

In this direction, when the cosmopolitan tendency levels of the participants were evaluated by considering the gender variable, no significant relationship was found. Considering the age range, it is seen that the cosmopolitan tendency levels of the participants and age have a significant relationship. When marital status is evaluated, it is understood that there is a significant relationship with the cosmopolitan tendency levels of the participants. Considering the educational status, it is understood that there is a significant relationship with the cosmopolitan tendency levels of the participants. Another demographic variable in which the cosmopolitan tendency levels of the participants are in a significant relationship is monthly income. When the monthly income of the participants increases, it is seen that the level of cosmopolitan tendency increases in parallel with this situation. International experience is also in a significant relationship with cosmopolitan tendencies levels. Direct exposure to different cultures is very likely to lead to a positive stance in embracing diversity. Therefore, it is expected that having international experience will affect the cosmopolitan trend level upwards.

A significant relationship was found between international experience and cosmopolitan tendency levels. It has been taken into account that the purpose of realization of international experience does not affect the cosmopolitan level. Therefore, it is concluded that while the participants experience different cultures through their communication efforts towards cosmopolitan values such as open-

mindedness, appreciation of diversity and exceeding consumption limits, they do not attach much importance to the purpose for which they do this.

In addition, exploratory factor analysis (EFA) was carried out in order to determine whether the expressions of the Consumer Cosmopolitanism Scale put forward by Cleveland and Laroche (2007) were translated into Turkish with content validity, as in the original scale. In addition, the scale was adapted to the local literature for the first time and its accuracy was accepted by performing confirmatory factor analysis (CFA) in order to verify and validate it as a construct.

## Uluslararası İlişkiler Disiplininin Postkolonyal Yapı-Sökümü\*

Şeyda GÜDEK-GÖLÇEK<sup>1</sup>

Özet

*Postkolonyal Teori, en genel ifadeyle, kolonici ve kolonize toplumlar arasındaki kolonyal ilişkilerin, kolonyalizmin biçimsel olarak sona ermesiyle sonlanmadığını ve ekonomik, siyasi, kültürel, entelektüel ve söylemsel boyutta devam ettiğini vurgulamaktadır. Bu tahakküm araçlarını araştırmayı ve Batı-merkezciliği sorunsallaştırmayı içermektedir. Bu bağlamda, Uluslararası İlişkiler disiplininin Batı-merkezci doğasını aşabilmek için yararlı bir analitik çerçeve sunmaktadır. Çalışmada, postkolonyal bakış açısıyla, Uluslararası İlişkiler disiplininin Batı-merkezciliği sorunsallaştırılmış ve bu hiyerarşinin tahakküm araçları araştırılmıştır. Böylece disiplinin uluslararasılaşması için aşılması gereken kısıtlılıkların tespit edilmesi amaçlanmıştır. Sonuçta ana akım kuramların Batı-merkezci yaklaşımları, disiplinde Öteki'nin özneliği, tarih yazımı ve disiplinin akademisindeki hiyerarşi sorunlu alanlar olarak tespit edilmiştir. Postkolonyal yaklaşım bu sorunları ortaya çıkartarak, disiplinde Öteki'ni temsil etmeye, Öteki'nin tarihine, özneliğine ve diğer Ötekili unsurlara yer açmaya, kısaca Öteki'nin maduniyetine son vermeye yardımcı olmaktadır.*

**Anahtar kelimeler:** Postkolonyal Teori, Kolonyalizm, Batı-merkezcilik, Öteki, Madun

**Jel Kodu:** F50, F54, F59

## Postcolonial Deconstruction of International Relations Discipline

Abstract

*In the most general terms, Postcolonial Theory emphasizes that colonial relations between colonial and colonized societies do not end with the formal end of colonialism and continue in economic, political, cultural, intellectual and discursive dimensions. It includes exploring the means of this domination and problematizing Western-centrism. In this context, it offers a useful analytical framework to overcome the West-centric nature of the International Relations discipline. In this study, from a postcolonial perspective, the West-centrism of the International Relations discipline is problematized and the tools of domination of this hierarchy are investigated. Thus, it is aimed to identify the limitations that need to be overcome for the internationalization of the discipline. As a result, the Western-centred approaches of mainstream theories, the subjectivity of the Other in the discipline, historiography, and the hierarchy in the discipline's academy have been identified as problematic areas. By revealing these problems, the postcolonial approach helps to represent the Other in the discipline, to make room for the history, subjectivity, and other factors of the Other, in short, to put an end to the Other's subordination.*

**Keywords:** Postcolonial Theory, Colonialism, West-centrism, the Other, Subaltern

**Jel Codes:** F50, F54, F59

**ATIF ÖNERİSİ (APA):** Güdek-Gölçek, Ş. (2022). Uluslararası İlişkiler Disiplininin Postkolonyal Yapı-Sökümü. *İzmir İktisat Dergisi*. 37(2). 296-317. Doi: 10.24988/ije.775107

\* Bu makale "Uluslararası İlişkiler Disiplini'nde Post-Kolonyal Teori" adlı yüksek lisans tezinden üretilmiştir.

<sup>1</sup> Arş. Gör., Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Siyaset Bilimi ve Uluslararası İlişkiler Bölümü, Niğde, Türkiye **EMAIL:** seydagudek@gmail.com **ORCID:** 0000-0001-8753-2998

## 1. GİRİŞ

Irka dayalı dışlamalar, Avrupalıların daha sonra dışarılıklar veya yabancılar hakkında oluşturacakları imgeler açısından kalıcı nitelikte bazı ana kalıplar tarihin erken dönemlerinde oluşturulmuştur. Bu ayrımcılık Avrupa kökenli kolonyal yayılcılık ile içselleştirilmiş, geliştirilmiş ve yeniden işlenmiştir. Çeşitli Avrupa uluslarının kolonyal girişimleri arasında devasa farklılıklara ve kolonileştirilen toplumların barındırdıkları çeşitliliklere rağmen, bu halklar için birbirine oldukça benzer ve ırksal aşağılamaya dayalı klişeler üretilmiştir. Doğu'nun halkı barbar ya da yoz şeklinde nitelenirken, Afrikalılar veya Yerli Amerikalılar, Avrupalıların onlarla karşılaşmasından doğmuş gibi tasarlanmış ve ilkellik söylemleriyle kuşatılmıştır. Aralarında bunlar gibi nüanslar olmakla birlikte, genelde İngiliz, Fransız, Hollandalı, İspanyol ve Portekizli kolonyalistler tembellek, saldırganlık, kabalık, oburluk, cinsel serbestlik, ilkellik ve irrasyonellik gibi özellikleri çoğunlukla (tutarsız ve çelişkili bir biçimde) Afrikalılara, Yerli Amerikalılara, Hintlilere, İrlandalılara ve diğer halklara atfetmişlerdir (Miles, 1989: 131). Irkçı ideolojiler ile kolonyalizm arasındaki diyalektik bağ, aynı zamanda kolonyal pratikleri yapılandırmıştır. Buna göre kolonicilerin yerli halkla etkileşime girme tarzları arasında farklılıklar oluşmuş ve bu farklılıklar ırk söylemleri ve kimlikleri üzerinde etkili olmuştur. Fakat her haliyle, hiyerarşik olan kolonyal söylem seyahat anlatıları, "bilimsel" çalışmalar ve tarih yazımı gibi çeşitli araçlarla Avrupa ile onun ırksal olarak aşağısı olan Ötekiler arasındaki ayrımı perçinlemiştir.

Avrupa'nın kolonyal pratikteki (ten rengi, dini farklılık ve hatta Avrupalı olmamak gibi farklı imgelere bağlı olarak kurgulanan) tutarsız ırkçı yaklaşımı, kolonyalist yönetimler tarafından çok gerçek eşitsizliklere dönüştürülmüştür. İlk olarak, Avrupa ile başlayan Batı kaynaklı bu eşitsizlik pek çok alana yansımış ve bir disiplin olarak Uluslararası İlişkiler de bundan nasibini almıştır. Uluslararası İlişkiler, Batı'nın küresel siyasetteki hâkimiyetiyle doğru orantılı bir şekilde, kurulan ilk kürsülerle Batılı kurumlarda doğmuş, disiplinin felsefi ve tarihi zemini Batılı kaynaklara dayalı olarak inşa edilmiştir. Bu nedenle hem bir disiplin olarak Uluslararası İlişkiler'in hem de bir ilişki biçimi olarak uluslararası ilişkilerin tarihi ve gelişimi, Batı'nın tarihi ve gelişimiyle özdeşleştirilerek anlatılmıştır. Disiplinin bu Batı-merkezci dar görüşlülüğü kaçınılmaz olarak dünyanın geri kalanının tarihini, sorunlarını ve öznel bakış açılarını dışlamıştır. Disiplinin, uluslararası ilişkileri ve dolayısıyla özne olarak tüm ulusları kapsamaması gerekirken, bu denli dar görüşlü olması Uluslararası İlişkiler'i Batı'nın sübjektif bir çalışma alanı gibi göstermiştir.

Disiplinin gerçekten uluslararası yapmak için ötelenen veya yok sayılan toplumların sesini disipline duyurmak zorunludur. Zira bu haliyle disiplin uluslararası ilişkileri değil, daha çok Batı'nın uluslarla ilişkilerini ifade etmektedir. Üstelik günümüz uluslararası ilişkilerinin oluşumunu, işleyişini ve dinamiklerini doğru okumak için ihmal edilen Ötekini bulmak ve buzdağının görünmeyen kısmını keşfetmek gereklidir. Bunun için disipline hiyerarşik bir yapıda olmaksızın, Batı-dışının bakış açısını ve bilgisini kazandırmak ve Batı-dışından akademisyenlere yer açmak gerekmektedir.

1980'li yıllardan itibaren etkisi artan postpozitivist kuramlarla disiplin eleştirel gözle değerlendirmeye ve bu sınırlılıklar aşmaya başlanmıştır. Disipline kazandırılan kuramlar ve Batı-dışından akademisyenler iktidar ilişkilerini sorgulayarak Öteki'ne önemli bir alan sağlamaya başlamıştır. Bu yaklaşımlardan biri olan Postkolonyal Teori pek de uluslararası olmayan disiplinin Batılı düşünce tarzını değiştirmeyi amaçlamaktadır. Kolonyalizme dair tarih, sorunlar, kurumlar ve aktörler merkeze alınarak, uluslararası ilişkiler okuması yapılmaktadır. Bu anlamda, disiplinin Batı-merkezli ana akım kuramları eleştirel bir gözle değerlendirilmeye ve bu kuramların dünyanın geri kalanını nasıl ötekileştirdiği gösterilmeye çalışılmaktadır. Postkolonyal bakış açısı disiplinin hegemon söylemlerine, kurumlarına, prensiplerine ve kavramlarına Öteki'nin gözünden bakmaya yardımcı olmaktadır.



Bu nedenle çalışmada Postkolonyal Teori'den, analitik bir çerçeve olarak yararlanılarak disiplinin yapı-sökümü yapılmaya çalışılmıştır. Böylece henüz gelişim aşamasında olan Uluslararası İlişkiler kuram ve çalışmalarının, uluslararasılaşması için aşılması gereken sınırlılıkların tespit edilmesi amaçlanmıştır. Disiplinin hâkim yaklaşımları, temel eğilimleri, işleyişi ve dinamikleri Öteki'nin bakış açısıyla incelenmiştir. Postkolonyal bir yaklaşımla disiplinin teorik ve akademik zemini eleştiri süzgecinden geçirilmiştir. Nihayetinde disiplinin Batı-merkezli doğası, Batı dışının marjinalize edildiği özne-nesne ilişkisi, tarih yazımı ve akademik çevrelerde olan hiyerarşi postkolonyal düşünce biçimine göre problemlili bulunmuştur. Bu nedenle bu sorunlar çalışmanın temel odak noktalarını oluşturmuştur.

Çalışmada öncelikle kavramsal çerçeveye yer verilmiştir. Bu kısımda çalışmaya ilişkin temel kavramlar olan kolonyalizm, neokolonyalizm ve postkolonyal kavramlarına açıklık getirilmeye çalışılmıştır. Sonrasında çalışmanın ana kısmına geçilmiştir. Bu kısımda, disiplinin olaylara ve sorunlara yaklaşırken takındığı dar görüşlü Batı-merkezci bakış açısına, görmezden geldiği Öteki'nin özneliğine, tarih anlatısına ve halen disiplinin akademisinde yaşanan ayrımcılığa odaklanılmıştır. Sonuç bölümünde ise Postkolonyal yaklaşımın disiplinin uluslararasılaşmasına yaptığı katkılar ve eksiklikleri ele alınmıştır.

## 2. KAVRAMSAL ÇERÇEVE

Günümüz postkolonyal dünyasını, halen devam eden kolonyal ilişkileri ve bunların tarihi formasyonlarını anlamak adına temel kavramlar önem taşımaktadır. İlk olarak, kolonyalizm kavramının ele alınması gereklidir, çünkü tüm bu güç ilişkilerinin ve Postkolonyal Teori'nin en temelde ortaya çıkmasının nedeni kolonyalizm pratiğidir. Bu nedenle Postkolonyal Teori'nin yapı taşı niteliğinde olan bu kavramı önce idrak etmek gerekmektedir. Daha sonra neokolonyalizm günümüzde ekonomik alanda kolonyal ilişkilerin nasıl devam ettiğini göstermek adına önemlidir. En nihayetinde bu iki kavramı da farklı şekillerde bünyesinde barındıran, kolonyalizm "*sonrası*" dönemin özelliklerini betimleyen ve kurama da ismini veren postkolonyal kavramı değerlendirilmeye çalışılmıştır.

Söz konusu kavramların, pratiklerinin farklı tarihsel dönemlerde ve coğrafyalarda vuku bulmaları, onları heterojen ve parçalı bir hale getirmiştir. Bu terimlerin çeşitlilikleri yok sayacağı için özetlenmesi mümkün olmadığı gibi, herhangi bir tikel vaka tarafından olumsuzlanması neredeyse kaçınılmaz olduğu için genellemek de olası değildir. Fakat bu ön kabulde birlikte, birtakım ortak görünümlerin olduğu da unutulmamalıdır. Bu nedenle ve Postkolonyal Teori'nin anlaşılmasını kolaylaştırmak amacıyla, kavramlar önemli ve mümkün olduğunca (içinde çeşitliliklerin olduğunun farkında olunarak) genel noktalar üzerinden açık bir biçimde izah edilerek kullanışlı hale getirilmeye çalışılmıştır.

Kolonyalizm<sup>2</sup> kavramı, "*çiftlik*" ya da "*yerleşke*" anlamına gelen ve başka topraklara yerleşmiş olsa da Roma yurttaşları sayılan Romalılara gönderme yapan Latince "*colonia*" sözcüğünden türemiştir.

---

<sup>2</sup> Türkçede sömürgecilik kavramı İngilizce "*colonialism*" kavramına karşılık olarak kullanılmaktadır. Ancak kolonyalizm, bir gücün kendi sınırları dışında işgal edip yerleştiği bir bölgede sadece sömürü faaliyetini icra etmesi değildir; bu kavram sömürmek eyleminden çok daha fazlasını ifade etmektedir. Kolonici güç aynı zamanda bu bölgeyi yönetmekte, buradaki toplumun kimliğini ve yapısını kendi lehine birtakım söylemler çerçevesinde manipüle etmekte ve toplumu çıkarlarına uygun şekilde tektipleştirmektedir (Sartre, 2001: iii; Fanon, 2004: xix). Kolonici bu yerdeki insanları nesneleştirerek/şeyleştirerek (Cesaire, 1972: 6) onları yurttaşlıktan çıkarmakta ve insan haklarını ihlal etmektedir (İpek ve Oyman, 2014: 406). Dolayısıyla kolonici, kolonize ettiği bölgenin kaynaklarını kendi için kullanıp/sömürmenin yanında burada yaşayan insanların yaşamlarına da doğrudan müdahale eden bir güçtür. Bu nedenle burada kullanılan kaynaklar da dâhil literatürdeki neredeyse bütün kaynaklarda "*colonialism*" kavramı sömürgecilik olarak kullanılmış olsa

Dolayısıyla “*colonia*”, yeni bir yere yerleşen, aynı zamanda anayurda tabi olarak veya anayurt ile bağlantısını koruyarak, bu yerde bir topluluk oluşturan bir grup insanı ifade etmektedir. Bu nedenle kolonyalizm, bir anlamda farklı halkların karşılaşmasına, fetihlere ve tahakküme de çağrışım yapmaktadır (Loomba, 2000: 19). Bu bağlamda kolonyalizm, bir halkın diğerini ekonomik olarak sömürmesinin yanında kolonileştirilen insanların sosyal alanlarını, hassasiyet ve kültürlerini şiddet eşliğinde bozan ve toplumu koloninin lehine yeniden biçimlendirmeye çalışan bir süreç olarak tanımlanabilir (Horvath, 1972: 46). Toplumu yeniden biçimlendirme veya yeni bir toplum oluşturma çabaları zorunlu olarak ticaret, pazarlık, savaş, soykırım, köleleştirme ve isyan dahil olmak üzere kapsamlı bir pratikler silsilesini içermektedir (Loomba, 2000: 19; Fanon, 2004: 57). Kolonici bu şekilde koloni nüfusunu kendi çıkarlarına uygun şekilde yeniden yapılandırmakta ve homojenleştirmektedir.

Yaklaşık olarak, I. Dünya Savaşı'nın ardından yaşanan dekolonizasyon süreci sonrasında, kolonyalizm biçimsel olarak sona ermiş ve kavram güncel kullanımı neokolonyalizme devretmiştir. Dekolonizasyon ve bağımsızlıkların kazanılması isim ve şekil itibari ile sınırlı kalmış; kolonyal geçmiş ve izleri silinememiştir. Kolonyalizm dönemindeki emperyalist ilişkiler günümüzde yapısal farklılıklar sergilemesine karşın, hegemonya ve bağımlılık nitelik bakımından değişmemiş hatta giderek derinleşmiştir (Smith, 2003: 75-76). Bu durum literatüre neokolonyalizm olarak geçmiştir.

Mevcut sistem bir devletin diğeri üzerinde doğrudan egemenlik kurmasına dayanmasa da ekonomik, kültürel ve (değişen derecelerde) politik müdahalesine izin vermektedir. Bu nedenle kolonyalizm döneminde askeri müdahale, köleleştirme ve zapt etme gibi daha çok şiddete dayalı olarak sürdürülen kolonyal ilişkiler, neokolonyalizm formunda uluslararası ve bölgesel örgütler, çok uluslu ticari şirketler, medya kuruluşları, küçük ve orta ölçekli firmalar ve hükümet dışı organizasyonlar aracılığıyla daha çok zor dışı ve dolaylı yöntemlerle gerçekleştirilmektedir. Neokolonyalizmin en yaygın kullanım şekli ekonomik bağımlılık yaratmak yönündedir (Nkrumah, 1965: 3). Bununla birlikte, askeri müdahalenin de daha az ve örtük bir şekilde başvuru bir araç olarak varlığı devam etmektedir.

Postkolonyalizm kavramı ise bu alana dair en tartışmalı, tikel bir anlam yükleyebilmekten en uzak ve en muğlak olanıdır. Postkolonyal terimi önüne gelen “*post*” ön ekiyle kolonyal dönem sonrasını işaret eden basit bir kavram gibi görünebilmektedir. Ancak bu “*sonra*” iki çeşit imayı içinde barındırmaktadır: Arkasından gelme anlamında zamansal bir sonra ve önceki dönemin yerini alma anlamında ideolojik bir sonra (Loomba, 2000: 24). Postkolonyal dönem hem biçimsel olarak sona eren kolonyal dönemin ardından geldiği için zamansal olarak “*sonra*”dır hem de neokolonyal ilişkilerin, kolonyalizmin ölümünün ilan edilmesini engellediği için ideolojik bir “*sonra*”dır (Ashcroft vd., 2002: 195). Bir ülke (biçimsel açıdan bağımsız olma anlamında) postkolonyal ve bununla birlikte (ekonomik ve/veya kültürel açıdan bağımlı kalma anlamında) neokolonyal olabilmektedir. Yani bu ülke kolonyal dönemden sonra gelen neokolonyal dönemi tecrübe ettiği için aynı zamanda ideolojik bir sonra olarak da postkolonyaldır. Bu nedenle kolonyalizm tarihiyle bugünkü şekillenmeleri ve merkez ile çevre devletlerarasındaki iktidar yapılarını doğru kavrayabilmek için her iki anlamın da birbirinden dışlamadan algılanması gerekmektedir (Dirlik, 1994: 328-331; Young, 2003: 5-6).

Postkolonyal Teori hem kolonyal dönemi hem de sonrasını ve bu sonrayı biçimlendiren güç ilişkilerini ele almaktadır. En genel ifadeyle, kolonici ve kolonize toplumlar arasındaki kolonyal ilişkilerin, neokolonyalizm formunda ekonomik, siyasi, kültürel, entelektüel ve söylemsel boyutta devam ettiğini vurgulamaktadır. Postkolonyalizm Batı kolonyalizminin, Batı medeniyetinin söylemsel pratiklerinin, kolonyal söylemde özne inşasının ve direnişin analizini içerecek şekilde

---

da bu çalışmada sömürgecilik, sömürge, sömürü ve sömürgeci kavramlarının yerine kolonyalizm, koloni, kolonize ve kolonici kavramlarının kullanılması tercih edilmiştir.

geniş ve çeşitli biçimlerde kullanılmaktadır (Ashcroft vd., 2007: 169). Robert Young'un ifadesiyle (2003:2);

*"Postkolonyalizm, Batı ve Batılı olmayan insanlar arasındaki ilişkilerin ve bu insanların dünyalarının incelenmesindeki egemen yolları değiştirmeye çabalar... Bu dünyayı tersine çevirmek demektir. Bu, fotoğrafa diğer tarafından bakmak, Berlin veya Boston yerine Bağdat veya Benin'de yaşarken, bazı şeylerin nasıl farklı görüneceğini tecrübe etmek ve nedenlerini anlamak demektir. Bu Batılıların, Batılı olmayan dünyaya baktıklarında gördüklerin şeyin, gerçeğin kendisinden ziyade, aslında aynadaki kendi yansımaları ve varsayımları olduğu anlamına gelir..."*

Özelde, Uluslararası İlişkiler'de ise Postkolonyal Teori disiplinin hegemon söylemlerine, kurumlarına, prensiplerine ve kavramlarına Öteki'nin gözünden bakılmaktadır. Disiplinde Öteki'ni temsil etmeye ve Ötekili unsurlara yer açmaya çalışılmaktadır. Kısaca Öteki'nin maduniyetine son vermeye ve disiplini, "uluslararası" sıfatının hakkını teslim etmeye zorlanmaktadır.

### 3. ULUSLARARASI İLİŞKİLER'DE POSTKOLONYAL TEORİ: DİSİPLİNİ DEKOLONİZE ETMEK

Postkolonyal Teori, postkolonyal dönemdeki güç ilişkilerinin seyrini göstermek açısından önemli bir analitik bakışı yansıtmaktadır. Bu nedenle Uluslararası İlişkiler disiplini, postkolonyal bakış açısıyla değerlendirildiğinde, bilgi ve iktidar/güç arasındaki ilişkinin disipline hangi söylemleriyle sirayet ettiğini açığa çıkarmaya yardımcı olmaktadır. Böylece disiplinde Batı'nın hegemonyasını sürdüren ve doğallaştıran araçları ortadan kaldırmanın önünü açmaktadır.

Postkolonyal bakış açısıyla incelendiğinde, Uluslararası İlişkiler disiplininde, iktidar ilişkilerinin tarih yazımı, Öteki'nin amilliğinin küçümsenmesi ve uluslararası ilişkilerde meydana gelen her şeyin Batı'nın anlam dünyasından okumak gibi farklı şekillerde kurulduğu görülmektedir. Bu iktidar ilişkilerinin sürdürülmesinde, disiplinin akademik çevrelerindeki Batı ve Batı-dışı akademisyenler arasındaki hiyerarşinin etkili olduğu anlaşılmaktadır. Bu nedenle disiplinde olaylara ve sorunlara yaklaşırlarken benimsenen Batı-merkezci dar görüşlü bakış açısı, görmezden gelinen Öteki'nin özneliğini, tarih anlatısı ve disiplinin akademisindeki ayrımcılık ayrı ayrı ele alınmıştır.

#### 3.1. Uluslararası İlişkiler'in Dar Görüşlülüğü: Postkolonyal Dünyaya Batı-merkezci<sup>3</sup> Teorik Çerçeve

Uluslararası İlişkiler kurumsal olarak doğduğu yerler, felsefi temelleri ve merkezine aldığı sorunlar açısından Batılı bir disiplin olarak olagelmıştır. Disiplinin ilk kürsüleri Batı'da kurulmuş ve kurumsal çatılar altında, özel olarak bu alandaki ilk çalışmalar Batı'da başlamıştır. Bu dönemlerde etkili olan disiplinin klasikleşen yaklaşımları, tarihi referanslarını Thomas Hobbes ve Immanuel Kant gibi Batılı düşünürlerin fikirlerine dayandırmışlardır. Bu yaklaşımlar egemenlik, demokrasi ve hukukun üstünlüğü gibi özünde Batılı olan ya da Batılı değerlere göre tanımlanmış olan unsurları disiplinin temel kavramları haline getirmişlerdir. Merkeze aldıkları konular ise Batılı devletlerin öncelikleriyle uyum içerisinde olmuştur. Dolayısıyla disiplinde Öteki'nin bakış açısını dışlayan bir eğilim gelişmiştir. Bu nedenle Batılı olan ile Batılı olmayan yaşamların değerine ilişkin bir orantısızlık ortaya çıkmıştır. Bu orantısızlık Batı'nın disiplindeki hegemonik konumuna ek olarak, Batı'nın, bugüne ait olarak görülenlerin daha büyük ahlaki ve siyasi bir önemi olduğuna dair düşüncesinden de kaynaklanmaktadır. Bu nedenle geçmişe ait olan kolonyalizm ya da zamansal olarak ilkel olan/geçmişte kalan Öteki'nin sorunlarının ve gündeminin önemi kalmamaktadır (Helliwell ve

<sup>3</sup> Uluslararası ilişkiler disiplininin ilk yıllarında Batı Avrupa'nın, (daha spesifik olarak İngiltere'nin) ağırlığı hissedilmişse de II. Dünya Savaşı sonrasında bu ağırlık yerini ABD'ye bırakmıştır. Fakat bu çalışmada, ABD/Avrupa ayrımı yapılmaksızın, her ikisini de kastederek Batı-merkezcilik (West-centrism) kavramı kullanılmıştır. Bu tercihin temel nedeni disiplinin geleneksel teorilerinin (değişen derecelerde de olsa) Avrupa'nın ve ABD'nin tarihi ve kültürel evrimine dayanarak oluşturulmuş olmasıdır.

Hindess, 2013: 71-73). Dolayısıyla disiplinin teorik gündemi Batılı devletlerde meydana gelen gelişmelere göre şekillenmekte, buna dair konular ve unsurlar odak noktasına oturtulmaktadır.

Batı'nın öz deneyimine dayalı olarak oluşturulan bu teoriler ve terimler, daha çok Batılı devletlerin gerçeklerini yansıtan sınırlı bir bakış açısı geliştirmişlerdir. Fakat bu Batı-merkezli dar görüşlü yaklaşıma rağmen yine de ortaya koydukları gerçekleri, sorunları ve çözümleri tüm dünyaya genelleme eğiliminde olmuşlardır. Bu nedenle Uluslararası İlişkiler'de hâkim olan Batı-merkezli düşünce yapısı, teori ve incelemeye çalıştığı küresel sorunlar arasında bir kopukluğa neden olmaktadır.

Klasik yaklaşımların, uluslararası ilişkilerin hâkim kurumu olarak gördüğü egemenliği evrenselleştirmesi ve temel analiz birimi olarak devleti alması, postkolonyal bakış açısıyla öne çıkan temel teorik sorunlardan birini ortaya çıkarmaktadır (Nair, 2017). Batı'ya özgü olan egemenlik kurumu, Postkolonyalizme göre dekolonizasyon süreci sonrasında evrensel bir kurum ve prensip haline gelmiştir (Rumelili, 2014: 215). Günümüzde postkolonyal devletlerden, Batılı devletlerle aynı şekilde egemenlik sağlanması beklenmekte ve aktörlüğü de bu oranda değerlendirilmektedir. Fakat henüz devlet inşa süreçlerini tamamlamamış olan bu devletler aynı performansı icra edemediklerinden dolayı bu devletlerin durumları incelenirken analiz biriminin ne olacağı sorunu ortaya çıkmaktadır. Vestfalyan kriterleri karşılayamayan bu devletler "*başarısız devlet*", "*haydut devlet*" ya da "*sözde devlet*" gibi yaftalamalara maruz kalmakta ve özneliği sorgulanmaktadır. Bu devletler aktörlükten, güvenlikleştirmenin bir konusu haline gelmektedir.

Batı-merkezli güvenlik algılamaları da postkolonyal devletler için benzer bir soruna neden olmaktadır. Mohammed Ayoob (2002: 35-38) Batı dünyasında devletlerin hayati çıkarlarını dış tehditlerden koruma ile neredeyse özleşmiş olan güvenlik algısının, postkolonyal bir devlet söz konusu olduğunda yeterli olmadığını belirtmiştir. Çünkü devletin dışındaki tehditlere ek olarak, sınırlarının içindeki sorunlarla uğraşan postkolonyal devletlerin güvenlik kaygılarını Batı-merkezli bir güvenlik yaklaşımıyla açıklamak mümkün değildir (Krause, 1998: 125-126). Bu nedenle devlet oluşum süreçlerini tamamlamış olan Batılı devletlerin güvenlik tanımıyla postkolonyal dünyanın güvenlik sorunlarını analiz etmeye çalışmak problemlidir.

Bu devletlerin egemenliğin icrasında yaşadığı sorunların kökenleri ise yeterince incelenmemekte ve bunun nedeni olarak yerel kapasite eksikliği gösterilmektedir. Sorunun temellerinin kolonyal dönemde olduğu ihmal edilmektedir. Örneğin, kuramın öncülerinden Albert Memmi'ye (2003: 14-29) göre kolonici, koloni üzerinden refahını arttırırken, onu sürekli olarak aşağılamış ve ona sadece ağır işleri yaptırmıştır. Bu nedenle hiç yönetim görevlerini icra etmemiş olan koloniler, postkolonyal dönemde bağımsızlıklarını kazanmışlar fakat verimli bir yönetim performansı gösterememişlerdir.

Memmi'nin düşüncesinden yola çıkarak, postkolonyal dünyada uygulanan egemenliğin, Batı'da uygulanandan tam bir sapma göstermediği, aksine her ikisi de benzer moraliteyi içerdiği sonucuna ulaşmak mümkündür. Fakat aradaki farklılık, Batı tarzı egemenliğin (pek çok Batılı norm, kurum ve prensip gibi) zamanla mükemmelleşme fırsatına sahip olmasıdır. Disiplinin klasik yaklaşımlarının bu tarihsel farklılığı görmezden gelerek yaptıkları değerlendirmeler kasıtlı olarak bu devletleri bağımlı veya yarı-egemen devletler olarak göstermektedir (Grovoqui, 2001: 29-31). Postkolonyal düşünceye göre bu kolonyal söylemler günümüzdeki güç ilişkilerinden bağımsız değildir (Grovoqui, 2013: 248). Nitekim bu devletlerin yaşadıkları egemenlik sorunlarının temelleri dekolonizasyon sürecinde atılmıştır. Bu süreçte bağımsızlığını kazanan kolonilere, kolonici devletlerin uygun gördüğü haklar tanınmış ve bağımsızlığın kural ve prosedürleri kolonici tarafından oluşturulmuştur (Rumelili, 2014: 215). Kolonyal söylem ile uluslararası hukuk iç içe geçmiş olduğundan bu çelişki görmezden gelinmekte ve disiplinin Batı-merkezli bakış açısıyla inşa edilen söylemleriyle de yok sayılmaya devam ettirilmektedir.

Mevcut Batı-merkezli kuramların ve kurumların söylemleriyle inşa ettikleri uluslararası sistem, Batı'nın lehine olacak şekilde hiyerarşik bir yapıya büründürülmüştür. Fakat yine bu kuramların varsayımları sayesinde uluslararası sistemin hiyerarşisi görmezden gelinmekte veya gizlenmektedir. Geleneksel yaklaşımların, özellikle de Realizm ve varyasyonlarının uluslararası sistemin anarşik bir yapıda olduğu ön kabulü, bu hiyerarşiyi görmezden gelerek dar görüşlü bir analiz yaptıklarını göstermektedir. Zira sistemin anarşik yapısı ancak küresel siyasete etki etme kapasitesi yüksek (ve genellikle Batılı) güçlü devletler için geçerlidir. Postkolonyal ve neokolonyal devletler açısından uluslararası ilişkiler, uluslararası sistemin ve kuruluşların işleyişinin büyük güçler tarafından düzenlendiği hiyerarşik bir alandır (Eyrice-Tepeciklioğlu, 2013: 88). Hiyerarşik sistem, bu devletlerin davranışlarını kısıtlayan pek çok faktöre sahip olmasına rağmen, ana akım kuramlar tarafından anarşi söylemiyle görmezden gelinmektedir (Mgonja ve Makombe, 2009: 31). Bu devletlerin ekonomik olarak az gelişmişliği ve siyaseten kısıtlı otonomileri devletlerin kapasitelerinde aranmakta ve bu devletler aşağı görülmektedir. Bu devletlerin içsel olarak yaşadıkları sorunların nedeni ile uluslararası sistem arasında bir ilgi olmadığına dair geliştirilen söylem, Postkolonyalizm açısından disiplini sorunlu hale getirmektedir (Tickner, 2003: 309-319).

Batı-merkezli söylemlerin, teorik düzeyde kolonyal ilişkileri devam ettirdiğini gösteren başka örnekleri insan hakları, demokrasi, hukukun üstünlüğü ve kalkınma gibi konular oluşturmaktadır. Geri kalmış ve otoriter hükümetlere yönelik Batılı devletlerin ve sivil toplum kuruluşlarının rutin eleştirileri disiplinin özellikle liberal ve inşacı yaklaşımları tarafından kabul görmektedir. Bu yaklaşımlar, bu tarz eleştiren ve utandıran söylemlerin kimliklerini teyit etme ihtiyacı içinde olan bu yeni devletleri harekete geçireceğine inanmaktadırlar. Böylece "*haklı ve gerekli*" eleştirilerin yarattığı baskı postkolonyal devletlerin ilerlemesini sağlayacaktır. Postkolonyalizm'e göre bu söylemler, Batılı ve Batılı olmayan toplumlar arasındaki sosyal ve ahlaki hiyerarşiyi yeniden üretmeye, Batı'nın iktidarının ve müdahalelerinin meşruiyetini sağlamaya yarayan kolonyal söylemlerdir (Doty, 1996). Bu söylemler aracılığıyla Batı üstün, ileri ve gelişmişliğin dağıtıcısı iken Batı-dışı toplumlar geri, aşağı ve yardıma muhtaç olarak konumlandırılmaktadır. Bu açıdan Batı-merkezli söylemler kolonyal dönemdeki söylemlerle aynı temsil pratiklerini içermektedir.

Dünya nüfusunun dörtte üçünden daha fazlasının herhangi bir şekilde kolonyalizmden veya sonuçlarından etkilenmiş olmasına rağmen (Ashcroft vd., 2002: 1), kolonyalizme dair sorunların, konuların veya aktörlerin, paradoksal bir şekilde, disiplinde anlamlı bir yer bulamaması Batı-merkezli bakışın kısıtından kaynaklanmaktadır. Postkolonyalizm'e göre bu kısıt, örneğin Doğu çalışılırken Doğu'nun farklı bir uluslararası sistem olarak görülüp buna uygun teorilerle ele alınmasıyla önlenebilecektir (Ayoob, 2002: 27-48). Aksi takdirde Batı'nın bugününü temel alarak oluşturulan teorilerle Doğu anlanamayacak ve açıklanamayacaktır.

Fakat postkolonyal teorisyenlere göre Batı-merkezcilik zaten bilinçli bir tercihtir ve uluslararası ilişkiler hem kuramda hem de pratikte farklılığın silinmesini içermiştir. Batılı modern devlet sistemi farklılığı mekânsal olarak ötelirken, modern ideolojiler ve gelişme literatürü farklılığı zamansal boyutta gerilik olarak tanımlamış fakat her iki şekilde de yok saymıştır (Inayatullah ve Blaney, 2004). Disiplinde farklılık ile gerçek bir temas veya karşılaşma ölenerek, bu devletlerin Batı'ya göre uyumsuzluğu kabul edilmemiştir (Beleiker, 2002: 128-129). Bu yadsımanın neticesi olarak da postkolonyal özneler bilinçli olarak yanlış betimlenmiş ve ihmal edilerek temsil edilmiştir. Batı'ya ayrıcalıklı yaklaşım Postkolonyalizm'in başka bir karşı çıkışına, disiplindeki yerleşik özne-nesne ilişkisinin inşasına işaret etmektedir.

### 3.2. "The West and the Rest" Retoriği Bağlamında "Öteki"nin Öznelliği

Postkolonyal Teori analitik bir çerçeve olarak kullanıldığında disiplinin özne-nesne ilişkisinde de problem olduğu görülmektedir. Gayatri Chakravorty Spivak daha az ayrıcalıklı olan koloniye atfettiği öznesel değeri öne çıkartarak bu sorunu öne çıkarmaktadır. Antonio Gramsci'nin toplumdaki

yönetici sınıfların hegemonyasına tabi grupları ifade etmek için kullandığı madun kavramını Spivak, kolonileşme sürecine maruz kalmış, Batı'nın söylemleri tarafından tanımlanan ezilmiş farklı gruplar için kullanmıştır. Spivak'a göre madun çarpıtılmış bir şekilde kolonyal söylem tarafından temsil edilmektedir ve anlatılmaktadır. Ona göre madunun bu şekilde temsil edilmesi bilinçli ve emperyalist bir projedir. Bu temsiliyete karşı madunun kendini ifade etme çabası çarpıtılmış dil aracılığıyla söyleme dönüşecek ve bir anlam yozlaşması ile kendi kayboluşuna neden olacaktır. Çünkü madunun her öznellik arayışı sadece kolonyal söyleminin parametrelerinde kalacaktır. Zira kolonyal söylem o kadar kapsayıcıdır ki, madunun daha önceki kültürüne ve anlam kodlarına ilişkin bağlarını koparmış ve üzerine politik söylemini inşa etmiştir (Spivak, 1988: 198-200). Bu nedenle Spivak'ın "*Madun konuşabilir mi?*" sorusu aslında madunun bu konudaki kısıtını ortaya koymaktadır. Dolayısıyla bu kısıt, madunun siyasal bir eylemde bulunamayışını veya öznesel olmayışını değil, aksine bu özneliğin hâkim söylemler içinde ses bulup, temsil ilişkileri içinde duyulamamasını içermektedir.

Edward Said ise bu konuda, temsil ilişkileri üzerine yaptığı çözümlenmeleriyle öne çıkmaktadır. Said, kolonyalizmi Doğu'nun, Batı tarafından siyasal-entelektüel alanda nasıl temsil edildiğini çeşitli metinler ve söylemler üzerinden incelemiştir. Oryantalizm isimli eserinde Said, Batı'nın birtakım söylem-bilimsel yöntemlerle Doğu'yu ve karşılıklı bir zıtlık ilişkisiyle de kendisini nasıl tasvir/temsil ettiğini ele almaktadır. Said (1998: 17-18) Batı'nın Doğu temsilini objektif olmaktan ziyade Batı'ya ait bakış açısının Doğu üzerinde yarattığı bir güç ilişkisi olarak değerlendirmekte ve bu ilişkinin halen canlılığını sürdürdüğünü belirtmektedir.

Said'e göre Batı'nın, Doğu'ya dair yarattığı tembel, az gelişmiş, bağınaz, despot ve cinsellik düşkünü temsili, gerçekte Doğu'yu betimlediği için değil, Batı'nın söylemleri bu yönde olduğu için böyledir. Bu hayali Doğu'ya karşın Batı kendisini rasyonel, gelişime ve geliştirmeye açık ve daha üstün olarak etiketlemektedir. Bu hiyerarşik anlayışa göre Doğu'nun gelişmesinin yolu ancak Batı'yı takip etmekle veya Batılı gibi olmaya çalışmakla mümkün olacaktır. Bu ilişki ise Batı'nın hegemonik kontrol kurmak istediği toplum ve kültürlerle nüfuz etmesini sağlamakta, güç ilişkisini normalleştirmekte ve meşrulaştırmaktadır (Said, 1998: 149-433). Böylece, Oryantalizm Batı'nın Doğu'ya ait kimliği çıkarlarına göre tanımlayarak, onu nesneleştirilen bir kolonyal tahakküm ilişkisi kurmasını sağlamaktadır.

Said'in çözümlenmelerine denk, "*Batılı*" ve "*Öteki*", "*modern*" ve "*geleneksel*", "*medeni*" ve "*geri kalmış*" gibi zıt kimlikler kurgulanarak Batı öncellenmiştir. Bu kurguda Batı rasyonel, modern ve gelişmiş bir özne olarak önsel bir şekilde nitelenirken, Batılı-olmayan, varlığı modern benliğin sahip olduğu her şeyden yoksun bir nesne olarak tanımlanmıştır. Uluslararası İlişkiler'de Batı ve Öteki arasındaki dikotomik temsil ilişkisi aidiyet ve farklılıklar üzerinden Batı hegemonyasını sürdürmüştür (Chowdhry ve Nair, 2002: 16). Disiplinin geleneksel yaklaşımları Öteki'ni geri kalmış ve aşağı olarak kurgularken, aynı zamanda bu üstüne biçtiği kimliğinden dolayı özneliğini de küçümsemekte, nesneleştirmekte hatta tamamen görmezden gelerek analiz etmemektedir. Özellikle Realizm, uluslararası ilişkileri büyük devletlerarasındaki ilişkilere indirgediğinden Batı'ya odaklanırken Öteki'ni görmezden gelmektedir. Neo-Realizm ise küçük devletlerin sistem üzerindeki etkilerini küçümseyerek yine büyük devletleri analiz birimi olarak görmektedir. Uluslararası ilişkileri böyle kısıtlı bir ilişki biçimi olarak görme eğilimi, disiplinin dikkatini belirli bölgelere yoğunlaştırmakta ve örneğin Afrika gibi uluslararası alana etki etme kapasitesi düşük postkolonyal bölgelerin dışlanışını kaçınılmaz kılmaktadır.

Bu yaklaşımlarda, Batı daima özne iken dünyanın geri kalanı konu, örnek, araştırma nesnesi olmuştur fakat hiçbir zaman özne olamamıştır. Geleneksel yaklaşımlara göre Batı kendini, dünyanın geri kalanından bağımsız olarak var etmiştir. Bu kendine yeterliliği, küresel siyasetteki kudreti, ekonomik ve teknolojik gelişmişliği ile Batı mutlak müdahale yetkisine ve etkileme kapasitesine sahip aktif bir öznedir. Fakat bunun aksine Öteki, Batı'nın müdahaleleri ile gelişebilecek olan, Batı

üzerinde ya da küresel boyutta etkileri bulunmayan pasif bir nesnedir. Buna göre Öteki'nin konu edilmesi ve disiplinin Öteki'ni içine alacak şekilde genişletilmesi ancak uluslararası ilişkilere yön veren aktör ve öznenin her zaman Batı olduğunu vurgulayan bir çerçeve ile mümkündür.

Geleneksel yaklaşımlar bazen de Öteki'nin özneliğini tümünden reddetmeyip, bunun yerine marjinalize etmiş veya kendi mekânına indirgemişlerdir. Bu temsilde Ötekili olay, olgu veya aktörlerin Batı üzerinde ya da uluslararası ilişkilerde etkili olabilecekleri olumlu bir öznelik vurgulanmaz, aksine bu Öteki öznenin olumsuz etkilerine dikkat çekilir. Bu öznenin özneliği göç ve hastalık gibi Batı'yı bozan, yozlaştıran ve tehdit eden etkilerle sınırlıdır (Rumelili, 2009: 57). Örneğin, Batı'yı özne alan güvenlik çalışmalarında zayıf ve azınlıkta olan kasıtlı olarak yanlış temsil edilmekte ve Batı'ya karşı yürütülen silahlı mücadeleler terörizm etiketi altında gayri meşrulaştırılmaktadır (Barkawi ve Laffey, 2006: 330-332). Olumsuz etkilerinin vurgulanmadığı durumda da özneliği mekânsal olarak kısıtlanmaktadır. Bu kısıta göre Öteki kendine içkin olgu ve faktörlerle açıklanabilir, bu faktörler de ancak Öteki'ni etkileyebilir. Bu öznenin etkisinin mekânını aşıp Batı'yı veya genel anlamda uluslararası ilişkileri etki etkilemesinin veya dönüştürmesinin imkânı yoktur.

Nihayetinde geleneksel yaklaşımlara göre Öteki'ne karşı üç farklı tutum söz konusudur: Öteki ya kendi olay ve olgularıyla açıklanabilen sınırlı mekânsal etkisi olabilen zayıf bir öznedir ya kaçınılmaz bir şekilde Batı'nın etkisinde olan, ilahi son modernite için Batılılaşmak zorunda olan edilgen bir nesnedir ya da herhangi bir şekilde analize dahil edilmeyecek kadar önemsenmemektedir. Fakat genel anlamda tüm yaklaşımlarda Öteki farklılığın kaynağıdır. Bu kadar Batılı olan Uluslararası İlişkiler teorilerinde farklılıklara ve özgünlüklere yer verilmemektedir. Bu nedenle geleneksel yaklaşımlara göre (en iyi ihtimalle) farklılıklar ancak bilgi zenginliği sağlayarak disipline katkıda bulunabilir ve bu oranda temsil edilebilir. Dolayısıyla geleneksel yaklaşımlara göre Öteki'nin, Batı'nın disiplini dönüştürdüğü veya etkilediği gibi bir potansiyeli yoktur.

Bu konuda, eleştirilenler yalnız geleneksel yaklaşımlar değildir; Postkolonyalizm gibi eleştirel gelenekten beslenen postpozitivist yaklaşımlar da aynı noktada kusurlu bulunmaktadır. Geleneksel ve eleştirel yaklaşımlar aynı Batı-merkezli tarih anlatısından ve coğrafi bakış açısından yararlandıkları için Öteki'nin amilliğinin reddi bağlamında birleşmektedirler. Çünkü bu yaklaşımlar Batı'nın merkezi konumunu kıyasıya eleştirmişler fakat Öteki'nin özneliğini dikkate almayı kolaylaştıran hiçbir şey yapmamışlardır. Örneğin, Post-yapısalcılık Batı'nın metinlerini, söylemlerini veya gücünü pekiştiren diğer tüm araçlarını yapı-söküme uğrattırken, özne olarak yine Batı'yı almış ve Öteki'ne yer vermemiştir(Hobson, 2007: 91-103).

Dolayısıyla Batı'nın yegâne özneliğini kırmak sadece Batı-dışını konu edinmek ya da Batı'yı eleştirmekle mümkün değildir. Zira öznelik mekânları aşan ve söylemler vasıtasıyla mekânları yeniden üreten bir özelliğe sahiptir. Hobson'un belirttiği gibi Doğu'yu anlatan bir çalışmanın öznesi Batı olabilir çünkü önemli olan Doğu'ya hangi ideolojik bakış açısıyla yaklaşım onu örnek, nesne ya da özne gibi hangi konuma yerleştirdiğidir. Benzer şekilde, Batı'yı ya da Batı'nın özneliğini eleştiren bir çalışma Batı'yı dünyanın merkezine koyduğu ve dünyanın geri kalanının onun üzerindeki etkilerini görmezden geldiği ölçüde Batı-merkezli olacaktır (Hobson, 2007: 91-103). Örneğin, postkolonyal bir devletin kolonileştirilmesinin ve ötekileştirilmesinin sorumlusu olarak Batı'yı görüp, analizde bu devletin konuya dair etkilerini değerlendirmeye tabi tutmamak, kolonyalizmi Batı'nın özneliğinde ilerleyen bir süreç olarak gösterir. Bu postkolonyal devleti pasifleştirerek nesne ve etken Batı'yı da özne haline getirmektedir.

Bu nedenle Postkolonyalizm Batı'nın özneliğinin analitik değişmezliğine karşı çıkılarak, Öteki'ne daha etkileşimli ve doğru şekilde temsil edilen bir rol verilmesini içermektedir. Fakat Batı'nın özneliğinin otoritesini kırıp, Öteki'ne özneliğini teslim etmenin stratejisi konusunda postkolonyal teorisyenlerin iki farklı görüşü benimsedikleri anlaşılmaktadır. Tarak Barkawi ve Mark Laffey (2006) Öteki'nin özneliğini Batı'ya karşı yürüttüğü mücadelenin etki ve sonuçlarıyla



değerlendirmişlerdir. Bu nedenle, Batı'nın ve Öteki'nin birbirinden farklı özneler olduğunu vurgulayarak Franz Fanon'un çözümlerine yaklaşmışlardır. Bununla zıtlık içinde olan John Hobson (2007) ve Pınar Bilgin (2008) sonuç veya çıktılardan ziyade sürece odaklanarak, Batı ve Öteki'nin birbirlerini teşkil etmelerinin üzerinde durmuşlardır. Bu yaklaşım ise Postkolonyalizm kurucularında Homi Bhabha'nın melez kimlikler çıkarımına yaklaşmaktadır.

Öncelikle, kolonici ve koloni ikiliğini siyah ve beyaz ırk değerlendirmesi üzerinden yapan Fanon (1986: 10-17) beyaz ırkın kendisini siyah ırka göre üstün gördüğünü ve siyahların kendilerini beyazlarla eşit görmelerinden de hoşlanmadığını belirtmektedir. Siyahların, beyazlardan bir yandan nefret etmesine rağmen yine de beyazlar gibi davranarak kendilerinin beyazlarla eşit olduğunu kanıtlama çabaları ise beyaz ırkın üstünlüğünü perçinlemektedir. Bu nedenle siyah insan kendisini kanıtlama çabasından vazgeçip siyah olmasından rahatsız olmamalı ve siyah gibi davranmalıdır. Koloni kimliğinin şiddetle eş zamanlı giden bir inkâr üzerinden kurulduğunu belirten Fanon (2004: 2), bu kimlikten özgürleşmek için koloninin kolonizeye dair anlattığı yalanlardan kurtulmaya imkân sağlayan ulusal bir kültür veya bilinç ortaya çıkarılmalıdır.

Fanon gibi, Barkawi ve Laffey (2006: 329-335) özelde Doğuyu genelde Öteki'ni, Batı'dan özde farklı bir özne olarak görmüşlerdir. Öteki ancak Batı'ya karşı ondan bağımsız bir özne olarak ayrılarak ortaya çıkarsa Batı'nın bu konudaki tekeli kırılacaktır. Buna göre Öteki, Batıcı olmayan alternatif bir özne, esin ve bilgi kaynağıdır. Bu nedenle onlara göre Batı-merkezci olmayan, güçsüzün yanında olan ve onların mücadelesinin dünya siyasetinde yarattığı olay ve sonuçları araştıran teoriler geliştirilmelidir. Böylece Öteki'nin Batı'dan farklı otonom bir özne olarak uluslararası ilişkilere ve ekonomiye şekil verme kapasitesi, dolayısıyla da özneliği ortaya çıkacaktır.

Postkolonyalizm yazınında daha az benimsenen bu yaklaşım, karşı düşünce tarafından açıkça eleştirilmiştir. Hobson ve Bilgin'in öncülük ettiği bu düşüncede Homi Bhabha'nın "*melezkimlikler*"inden esinlenilmiştir. Bhabha'ya göre kolonyal güç bir taraftan yerli halkın kendisine benzemesi için baskı uygularken diğer taraftan da kendisini üstün göstererek yerlilerin hiçbir zaman tam olarak kendilerine benzeyemeyeceğini vurgulamaktadır. Aynı zamanda, kolonici kolonide gelişmişliğin ve gücün simgesi olarak görülmekte ve bu nedenle koloniciye özenilerek onu "*taklit*" etmeye çalışılmaktadır. Bu sürecin sonunda ise kültürel alışkanlıklar, kurumlar ve değerler bakımından koloniye çok benzeyen fakat tamamen onun gibi olmayan melez kimlikler ortaya çıkmaktadır (Bhabha, 1984: 126). Aslında bu melez kimlik yapısı kolonici ve koloni arasında karşılıklı etkileşimin yaşandığı üçüncü bir alandır (Bhabha, 1994: 173).

Bu çözümlerden yola çıkan Hobson'a göre Doğu, Batı'dan tamamen ayrışan veya farklılaşan bir özne değil; Batı'nın etkisini müzakere ederek ve kendi kültürel bakış açısıyla ayrıştırarak kendine hasreden bir öznedir. Hobson (2007: 107-108) Öteki'nin özneliğini kazanan/kaybeden karşıt mantığının önüne geçerek bu müzakere ve ayrıştırma sürecinde aramak gerektiğini belirtmiştir. Bu yaklaşıma göre Öteki yorumlayan, müzakere eden ve dönüştüren bir öznedir.

Bilgin de Hobson gibi, Öteki'nin özneliğinin Batıcı olmayan ve Batı'ya karşı geliştirilen farklı bir öznedir aramanın yanlışlığını ifade etmiştir. Çünkü esasında Öteki ve Batı birbirini teşkil eder şekilde iç içe geçmiştir. Bilgin'e göre örneğin Doğu, Batılı veya Batıcılaşırken, Batı da bir miktar Doğulu veya Doğuculaşmıştır. Doğu ve Batı bu benzeşme ve yakınsama sürecinde özneliğini kaybetmemekte fakat bu özneyi farklılaşarak değil benzeşerek ifade etmektedir. Örneğin, Hindistan'ın nükleer güç geliştirmesi, Türkiye'nin laikleşmesi ve Doğu Asya'nın kapitalistleşme süreçleri, Doğulu aktörlerin kendi iradeleriyle devlet ve toplum olarak güvenliklerini, gelişmelerini ve ekonomilerini Batılı kurumlar, kalıplar ve araçlar ile sağlamayı seçmelerinin sonucudur. Dolayısıyla mevcut uluslararası ilişkileri Öteki'nin de inisiyatif aldığını gösteren bir gözle okumak hem Öteki'nin özneliğini açığa çıkaracak hem de Batı'nın özneliğinin merkezîyetçiliğini aşacaktır (Bilgin, 2008: 6-10).

Batı ve Öteki'nin birbirini teşkil ettiğini ve sürekli bir etkileşim halinde olduğunu kabul eden bu yaklaşımla disiplini okumak, disiplinde yaygın olarak yapılan başka bir yanlışın, Batı-merkezli tarih anlatısının, önüne geçilmesini sağlayacaktır. Nitekim Batılı tarihte ya hiç yer almayan ya da edilgen halde bulunan Öteki'nin bir özne olduğunun bilincinde olmak, tarihin gidişatında Batı ile Öteki'nin birlikte yön verdiğini gören bir gözle tarih okumak anlamına gelmektedir. Bu nedenle Batı'nın tepeden inmece tarih anlatısını dekolonize etmek ve uluslararası ilişkiler tarihini ve disiplini aşağıdan okumak Postkolonyalizm'in temel amaçlarından birini teşkil etmektedir. Üstelik bu okuma Öteki'nin mevcut uluslararası sistemin evrimindeki etkisini ortaya koyarak özneliğini kanıtlamaktadır.

### 3.3. Uluslararası İlişkileri Aşağıdan Okumak

Postkolonyalizm'e göre Batı'nın iktidarını ve dünya politikasındaki müdahalelerini meşrulaştırmak ve doğallaştırmak için başvurduğu bir yol olarak tarih yazımı disiplinin başka bir sorununu oluşturmaktadır. Postkolonyal teorisyenler Avrupa'nın entelektüel ve teolojik geleneklerini sorunsallaştırarak, Avrupa-merkezciliğe karşı bir tarih okuması yapmaya çalışmaktadır (Seth, 2009: 335).

Bu konuda öne çıkan Dipesh Chakrabarty postkolonyal dönemin tarih yazımına etkisini araştırmıştır. Özeldde Hindistan'ın tarih yazımı üzerinden yaptığı incelemesinde, Avrupa tarihi ile ilgili bu kadar çok çalışma yapılırken Hindistan da dahil üçüncü dünya tarih yazımının azlığından yakınmaktadır. Batı-dışının tarih yazımının bu şekilde maduniyet durumunda kalmasının nedeni ise Batı'nın tarihini öncelleyen ve diğer bölgelerin tarihlerini Batı'nın bir varyasyonu olarak gören söylemdir. Bu söylem postkolonyal yazarların bile kendi tarihlerini yazarken Batı tarihine referans gösterme zorunluluğu hissetmelerine neden olmaktadır. Chakrabarty (1992: 1-3), bu durumun Avrupa'nın ayrıcalıklı konumunu sürdürmesine ve dünyanın kalanına göre üstünlüğünün devam etmesine katkı sağladığını belirtmektedir. Bu hiyerarşik bilgi üretiminde, üstün olan söylemler yerel halkın tarihsiz kalmasına neden olmuştur (Krishna, 1993: 407). Ona göre bu ilişki sadece tarih için değil diğer tüm bilimler için geçerli olmaktadır.

Disiplinde de genel kabul gören yaklaşıma göre bugün bildiğimiz anlamda uluslararası sistemin temelleri 17. yüzyıl Avrupa'sında atılmıştır. 1648 Vestfalya Anlaşması ile modern siyaset anlayışına uygun egemen devletler ve bu devletlerarasında herhangi bir üstün otoritenin olmadığı bir ortamda, güce ve çıkara dayalı bir ilişki biçimi ortaya çıkmıştır. Dolayısıyla uluslararası ilişkiler, egemen devletlerarası ilişkilerin başladığı bu tarihte Avrupa'da doğmuştur. Bundan sonra, hem devlet dışındaki aktörlerin karşılıklı etkileşimlerini kapsayarak aktörlerini hem de politik ilişkinin yanına ekonomik, kültürel ve sosyal ilişkileri dahil ederek kapsamını arttırmıştır. Bu yapı zamanla kendi içerisinde birtakım değişiklikler geçirmişse de günümüze değin büyük oranda özünü korumuştur. Elbette ki, bu yapının kurucu öznesi olan Batı, gelişmişliğini sürekli olarak dünyanın geri kalanından bağımsız bir şekilde arttırmıştır. Batı, bu kendi kendine yeterliliği ve gelişmişliği sayesinde, modern uluslararası sistemin kurucu öznesi olmuş ve günümüzdeki hegemon konumuna gelmiştir.

Disiplinin doğuşu için ise genel kabul gören tarih I. Dünya Savaşı'nın sonu olmuştur. I. Dünya Savaşı, savaşın dış politikada rasyonel bir seçenek olmadığını trajik sonuçlarıyla bütün dünyaya kanıtlayacak kadar şiddetli olduğundan, savaşı önlemek adına düşünsel faaliyetler bu dönemde yoğunlaşmaya başlamıştır. Bu faaliyetleri sürdüreceği bir zemin arayışı Uluslararası İlişkiler'in ayrı bir disiplin olarak doğmasını sağlamıştır. Düşünsel anlamda geliştirilen bu çabalar ilk olarak İdealizm altında toplanmış, daha sonra disiplinin hâkim kuramı haline gelecek olan Realizm ile devam etmiş ve günümüze kadar da çeşitli teorilerin ışığında disiplin zenginleşmiştir. Fakat kuruluş yılları itibarı ile Batı-merkezli yaklaşımların ağırlığı altında olan disiplinin genel eğilimi de bu yönde kalmaya devam etmiştir.

Bu tarih yazımından anlaşılacağı üzere ne bir ilişki türü olarak ne de bir disiplin olarak uluslararası ilişkiler tarihinde Öteki'ne yer verilmemiştir. Modern uluslararası sistemin kurulduğu yıllarda

kolonyalizm başladığı ve Batı'nın gelişiminde önemli bir itici güç olarak etkili olduğu halde Batılı tarih anlatısında objektif bir şekilde anılmamıştır. Aynı biçimde disiplinin kuruluş yıllarının, kolonici güçlerin dünyanın çoğunluğuna hâkim olduğu bir döneme denk düşmesine rağmen disiplinin tarihinde yeterince yer etmemiştir. Üstelik dekolonizasyon gibi uluslararası alanda devletlerin ilişkilerinin kapsamını dramatik ölçüde değiştiren bir süreç bile, disiplinin yerleşik kuramlarınca incelemeye değer bulunmamıştır (Jones, 2006: 1-9). Böylesine önemli tarihi dönemlerin disiplinde geniş bir yer bulamaması dikkat çekicidir.

Sankaran Krishna disiplinin genel akımlarının bu sistematik unutma eğilimini "*kasti bilinç kaybı*" veya "*tarihi bilinç kaybı*" olarak adlandırmaktadır. Ona göre, genel akımların bu unutma politikası modern uluslararası sistemin dünyaya yayılmasında kolonyalizmin etkilerini görmezden gelmekte ve Batı'nın bu süreçte yaptığı gayri-medeni eylemlerini gizlemektedir. Krishna (2000: 89), tarihsel olarak egemen devlet sisteminin Avrupa'da gelişimine, keşfedilen "*yeni*" dünyanın yerli halklarının katliamının, Afrika kıtasının köleleştirilmesinin ve Asya'nın kolonileştirilmesinin eşlik ettiğini belirtmektedir. Uluslararası ilişkiler disiplini ise modern uluslararası sistemin doğuşunu arkasında yatan kolonyal faktörleri gizleyerek normalleştirmekte ve böylece Batı'ya ideolojik bağlılığını devam ettirmektedir.

Benzer şekilde, Julian Saurin de kolonileştirilenin disiplinin tarihinde ihmal edilerek temsil edildiğini düşünmektedir. Saurin Batı'nın uluslararası ilişkilerdeki çifte standartçılığının, disipline yansıdığını ve bu anlamda disiplinin Batıcı ve emperyal olduğunu belirtmiştir. Saurin, Batı'nın kendi egemenliğinden taviz vermezken, I. Dünya Savaşı'ndan sonra self-determinasyon ilkesi ile kolonyalizm arasındaki karşıtlığı kendi çıkarları adına yok sayarak 1947'ye kadar kolonyal gelişimine devam etmesini ele almıştır. Disiplinin doğuşu için ise genellikle bu tarihin referans verilmesine rağmen, disiplinde kolonilere dair bu gibi sorunlar ele alınmamış olmasını eleştirmiştir (Saurin, 2006: 26).

Disiplinin uyguladığı bu bilinçli ayrımcılıktan dolayı uluslararası ilişkilerin kökeni, dinamikleri, özellikleri ve birimleri yanlış betimlenmektedir. Postkolonyal eleştiriye göre, Batı'yı tarihsel olarak modern uluslararası düzenin kaynağı olarak gören bu tarih anlatısı, Avrupa'nın kolonyal karşılaşmadaki güç ilişkilerini sürdürmeye yardımcı olmaktadır (Seth, 2011: 168). Bu anlatı Batı'nın söylemlerini tarihsel kökenlere dayandırarak meşruiyetini sağlamaktadır. Modern uluslararası sistemin ve ilişkilerin tarih yazımındaki bu Batılı dayatmacılık mevcut sistemin doğasına ve işleyişine kadar uzanmaktadır.

Disiplinin ve uluslararası ilişkilerin tarih yazımındaki bu yanlışlığa ek olarak, postkolonyal düşünce ile Batı'nın kendi gelişmişliğinin aşamaları üzerinden anlattığı tarihe de karşı çıkılmalıdır. Bu konu üzerinde önemli çalışmalar yapan Hobson, Doğu'nun modern Batı'nın yükselişini gerçekleştiren kayıp hikâyesini anlatmaya çalışmıştır. Hobson, 500-1800 tarihlerinde Batı'dan daha gelişmiş olan Doğu'nun, modern Batı'nın yükselişini mümkün kılan önemli bir rol oynadığını belirtmektedir. Ona göre Doğu, Batı'nın yükselişini iki ana yöntemle sağlamıştır: yayılma/asimilasyon ve kendine mal etme. Önce Doğulular küresel bir ekonomi ve iletişim ağı yaratmışlardır. Daha sonra Doğu'nun düşünceler, kurumlar ve teknolojiler gibi kaynak değerleri Batı'ya yayılmış ve zamanla asimile olmuştur. Batı bu değerleri özümsemiş ve geliştirmiştir. İkinci olarak, Batı emperyalizmi, Batı'nın yükselmesi için Doğulu ekonomik kaynakların tümünü kendilerine mal etmesi yolunda Avrupalılara önyak olmuştur (Hobson, 2015: 18). Dolayısıyla Batı, kendi gelişimini, Doğu olmaksızın özerk olarak sağlamamıştır.

Hobson'un yaklaşımına benzer bir tarih okuması Jack Goody tarafından yapılmıştır. Goody, zamana ve mekâna dair her şeyin Batı tarafından tekelleştirilmesine karşı çıkmıştır. Batı-merkezli tarih anlatısını, Batı'nın, insanlık tarihindeki gelişime ilişkin geniş tarihsel kavramlarla küresel olaylara kendi rotasını kabul ettirmeye çalıştığı bir yöntem olarak görmüştür. Bu anlatıya göre, dünya

tarihinin bütünü Batı'da gerçekleşen olaylarla doğrulanan bir olaylar silsilesi olarak gösterilmektedir. Fakat bunun aksine, ona göre Batı'nın bugünkü gelişmişliği Avrupa'nın yönelimleri, kolonyalizm ve deniz aşırı genişlemeyle yaratılmıştır. Goody, Doğu'nun yazı, matbaa ve bilim gibi konulardan Batı'dan daha gelişmişken sonra Batı'nın bunları Doğu'dan aldığını ve kendine mal ettiğini ifade etmiştir (Goody, 2012: 23-78).

Hobson ve Goody Batı'nın, Doğu'nun tarihini çalarak yükseldiği ve daha sonra bu gelişmişlik üzerinden karşılıklı zıtlık içinde iki kimlik inşa ettiğini belirtmiştir. Bu kimliklerde Batı, rasyonel, çalışkan, üretken, liberal demokrat geleneklere sahip, gelişime ve geliştirmeye açık bir özne olarak resmedilirken, Doğu tembel, despot, geri kalmış, akılcı olmayan ve durağan bir doğaya sahiptir. Bu görüşe göre, dünyanın tarihsel gelişim hikâyesinde Doğu, Batı'nın gücüne tahammül eden veya bir kurban olan pasif bir seyircidir ve ilerlemeci dünya tarihinin dışında tutulabilir (Hobson, 2015: 20). Bu tarih yazımı Öteki'ni hep statik ve pasif bir kategoriye indirgemektedir. Batı'nın yardımı olmadan kendini geliştirmeyi beceremeyeceği söylemini beslemekte ve Öteki'nin özneliğine halel getirmektedir. Bu açıdan Batı-merkezli tarih anlatısı, mevcut durumda Batı'nın üstünlüğünü benimseyen/besleyen ve bu üstünlüğü geçmişe yansıtan teleolojik bir hikâyeye benzemektedir (Goody, 2012: 339-340).

Bu nedenlerle, disiplindeki hâkim tepeden inme ve uluslararası ilişkilere içkin her şeyi Batılı perspektifle okuyan tarih anlatısına meydan okuyarak hem disiplinin tarihi hem uluslararası ilişkilerin tarihi aşağıdan başlayarak okunmalıdır. Dolayısıyla belirli maddi ve medeni eşğin altında yaşayan toplumlara ifade eden "aşağı", uluslararası ilişkilerde, az gelişmiş Batı-dışını ifade etmektedir. Tarihi aşağıdan okumak ise, Batı-merkezli gelişim anlayışının sorgulanarak, günümüz uluslararası sisteminin ve kurumlarının oluşumunu, Öteki'nin bakış açısıyla anlatmak anlamına gelmektedir (Blaney ve Inayatullah, 2008: 663). Böylece tarihin seyrinde Öteki'nin etkisi görülecek ve hem uluslararası sistemin hem de Batı medeniyetinin yükselişinin ardında Batı ile rol aldığı anlaşılacaktır. Üstelik bu okuma Batı'nın ilerleme ve medeniyet hikâyelerinin ardındaki gerçekleri ve Öteki'nin üstünden nasıl bir hegemonya inşa ettiğini açığa çıkaracaktır. Bu eleştirel tarih okuması, Batı'nın üstünlüğünü tarihi hikâyeler gibi kendisini kutsallaştıran söylemler aracılığıyla yeniden üretmesinin önüne geçmeyi sağlayacaktır.

Kolonyalizmi incelemeye değer bulmayan disiplinin geleneksel kuramlarının aksine, uluslararası sistemin ortaya çıkışını, bunun küresel ölçekte yayılma sürecini ve günümüz ilişkilerine etkilerini anlayabilmek için kolonyal tarihin analizlere dahil edilmesi gerekmektedir (Seth, 2011: 168). Zira bu yaklaşımların, modern uluslararası ilişkileri 17. yüzyıldan başlayarak Avrupa devletler sistemini ve onun küresel siyasetteki rolünü esas almasına rağmen, bugün dünyanın önemli bir kısmı için uluslararası ilişkilerin ana tanımlayıcı formu kolonyalizm ve onun etkileridir (Jones, 2006: 3-4). Üstelik kolonyalizm ve onun etkileri, sadece postkolonyal halkların tarihi için değil, Batılı devletlerin tarihi için de oldukça önemli bir tarihsel dönemi ifade etmektedir. Bu nedenle postkolonyal yazarlar, kolonyal tarihin önemsiz addedip incelemeye değer bulmamanın, uluslararası ilişkilerin kökenlerini ve mevcut haliyle dinamiklerini doğru analiz etmeyi önleyeceğinden disiplinin gelişiminde bir engel olduğu belirtmişlerdir (Eyrice-Tepeciklioğlu, 2013: 87).

Disiplinin gelişimindeki konuyla bağlantılı başka bir engel ise Batı-dışı akademisyenlerinin kendilerini ve Batı-dışını temsil etmekte yaşadığı sorunlardır. Disipline dair tartışmalar ağırlıklı olarak Batılı platformlarda, dergilerde ve akademilerde yapılmaktadır. Bu alanlarda, öteki akademisyenlerin kendilerine kolaylıkla yer bulamaması, disiplindeki Öteki'ne dair tarih ve öznellik gibi yanlışlıkların devam etmesine neden olmaktadır. Zira devletlerinin uluslararası alandaki yeri ile buranın akademisyenlerinin ele aldığı konular ve disipline dair kuramsal bakış açıları büyük oranda ilişkili olmaktadır. Bu nedenle Postkolonyal yaklaşımın sorunsallaştırdığı başka bir konu da disiplinin akademisindeki bu hiyerarşidir.

### 3.4. Disiplinin Akademisinde Madun-Mafevk Tasnifi

Uluslararası İlişkiler’de Öteki’nin özneliğinin, tarihinin, Ötekine dair konuların ve yaklaşımların eksikliği kadar bu eksikliği kapatmak isteyen Ötekili akademisyenlerin eksikliği de dikkat çekicidir. Bu konuda disiplinde merkezinde Batılı akademisyenlerin olduğu ve çevreyi, Batı-dışı akademisyenlerin oluşturduğu ikili bir hiyerarşik yapı söz konusudur. Bu nedenle disiplindeki madun/Ötekili ile mafevk/Batılı akademisyenler arasındaki bu hiyerarşi postkolonyal teorisyenlerin aşmak istedikleri disiplinin başka bir kısıtını oluşturmuştur.

Önemli Uluslararası İlişkiler dergilerinde, Batı-dışı yazarların yayın yapmaları zor olduğu için, disiplinin bilgi üretim süreci Batılı akademisyenler tarafından şekillendirilmektedir. Örneğin, Ersel Aydın ve Julie Mathews yaptıkları sayısal bir inceleme ile disiplindeki bu sorunu ortaya koymuşlardır. Bu çalışma, 1990 ve 1997 yılları arasında disiplinde en etkili oldukları düşünülen ABD menşeli yedi bilimsel derginin incelenmesini içermiştir. Çalışmaya göre, dergilerde yer alan yayınların sayısal değerleri farklı olmakla birlikte, ABD, Kanada, Batı Avrupa, İsrail ve Avustralya dışındaki ülkelerden yapılan yayınlar toplam yayınların %3,28’ini oluşturmaktadır. Bu sayıya ABD’de yaşayan akademisyenlerin yayınları da eklendiğinde oran ancak %10,47’ye yükselmektedir (Aydın ve Julie Mathews, 2000: 292-294).

Aynı görüşü paylaşan Ole Wæver, akademik camianın özelde ABD’nin, genelde Batı’nın etkisi altında kaldığını göstermiştir. Ona göre, disiplinin toplumlarının ve kurumlarının çoğu, Amerikan tartışmalarını ve kuramlarını öğretmektedir. Wæver bu hiyerarşinin disiplinin kuramsal dergilerinde de geçerli olduğunu belirtmektedir. 1970-1995 yılları arasında, dört ABD ve üç Avrupa kaynaklı olmak üzere, disiplinin teorik tartışmalarıyla ilgilenenlerin yer aldığı öncü dergilerin yayınlarını odağına oturtmuştur. Bu incelemenin sonunda, ABD kökenli dergilerden yapılan yayınların %88’inin ve Avrupa menşeli dergilerdeki makalelerin %40’ının ABD’de yerleşik akademisyenler tarafından yazıldığını tespit etmiştir. Geriye kalan oranlarda, dünyanın geri kalanındaki akademisyenlerin katkısının neredeyse yok denecek kadar az olduğunu belirtmiştir (Wæver, 1998: 696-703).

Batı-dışı akademisyenlerin yaşadığı bu maduniyet, Arlene Tickner (2003: 301-311) tarafından da ele alınmıştır. Ona göre önemli Uluslararası İlişkiler dergilerinde yapılan yayınlar Batılı akademisyenlerin egemenliği altında kalmıştır. Bu dergilerde genellikle yayınlanan çalışmalarda İngilizce ve geleneksel Uluslararası İlişkiler disiplini yazınına uymasıyla tek tip bir görünüm sunmaktadır. Bu nedenle Batı-dışı akademisyenlerinin makalelerine bu dergilerde çok sık rastlanmamaktadır.

Batı-dışı akademisyenlerinin yaşadığı temsil eksikliğinin yanında, az olan temsillerinde, onların disipline yapmaları beklenen katkı başka bir maduniyet sorunu olmuştur. Bu akademisyenlerin doğrudan Uluslararası İlişkiler tartışmalarına katılmaları veya teoriler geliştirmeleri söz konusu olmamaktadır. Bunun yerine, Batı-dışı akademisyenlerin kendi ülkeleri ile ilgili çalışmalar yapmaları beklenmektedir (Aydın ve Mathews, 2000: 301). Dolayısıyla bu akademisyenlere disiplinde biçilen rol, sadece belirli bir ülke veya bölgeyle ilgili bilgi sağlamakla sınırlı kalmaktadır. Disiplinin bu konudaki Batı-merkezçiliği, dünya gücü olmayan ülkelerde, uluslararası ilişkilere küresel boyutta bakabilecek bilim insanlarının yetişemeyeceğini içermektedir (Hoffmann, 2013: 150-153). Bu nedenle Batı-dışı akademisyenlerinin çalışmaları, ülkelerinin uluslararası alandaki konumlarıyla ilişkilendirilerek disipline yapacakları katkı küçümsenmektedir.

Batı-dışı akademisyenlerinin maduniyetlerinin nedenlerine bakıldığında ise pek çok faktör görülmektedir. Öncelikle Uluslararası İlişkiler teorilerinin Batılı jargonu bu akademisyenlerin yayın çabalarına büyük bir engel teşkil etmektedir (Tickner, 2003: 301). Disiplinin klasik teorilerinin Batı’nın öz deneyimlerine, örneklerine ve konularına dayanarak oluşturulması Batı-dışının disipline yabancılaşması tehlikesini doğurmaktadır. Nitekim bu konuda yapılan mülakatlar, çevre

akademisyenlerinin bilmedikleri örnekler temelinde oluşturulmuş Uluslararası İlişkiler teorilerine katkı yapmak ile bu teorilere uymayan fakat bildikleri örnekler üzerinde çalışmalar yaparak disiplinden uzaklaşmak arasında bir ikileme düştüklerini göstermektedir (Aydınlı ve Mathews, 2000: 289-303).

Bununla birlikte postkolonyal ve neokolonyal ülkelerin koşulları da akademisyenleri kuramsal çalışmalardan uzaklaştırmaktadır. Akademilere yeterli desteğin verilmemesi, kurumsal ve finansal yetersizlikler ve bu ülkelerin siyasi koşulları Batı-dışı akademisyenlerin faaliyetlerini kısıtlamaktadır (Acharya ve Buzan, 2010: 21). Bu nedenlerle Batı-dışı akademisyenlerin kendi ülkelerinde aldıkları eğitimlerle disipline katkı yapmaları kolay olmamaktadır. Fakat yurtdışında eğitim görseler dahi danışmanlarının yönlendirmeleri, finansman imkânlarının sınırlı olması ve sahip oldukları bilgileri değerlendirme arzusu ile kendi ülkeleri üzerinde çalışmaya itilmektedirler. Belirtildiği gibi, Batı-dışı akademisyenlerden zaten disipline yapacakları katkı beklentisi, kendi ülke ya da bölgeleri ile ilgili bilgi kazandırmak olduğundan bu çalışmalar takdir edilmektedir (Rumelili, 2014: 207). Dolayısıyla disiplinin Batı-merkezliliğinin neden olduğu bu iş bölümü de çevre akademisyenlerinin disiplinin teorik zeminine eklemlenmelerini zorlaştırmaktadır.

Amitav Acharya ve Barry Buzan (2010: 17) ise Batı-dışı akademisyenlerin maduniyetini, uluslararası alandaki Batı egemenliğinin bir sonucu olarak görmektedirler. Onlara göre Batı'nın Gramşiyen hegemonyası doğal olarak kendi egemenliğini yeniden üreten aydınlarını da üretmektedir. Batılı teorik çerçeve, Batı'nın öz deneyimlerine göre şekillenen jargon ve Batı ile Batı-dışı arasında temsile dayalı olarak kurgulanan hiyerarşinin bilimsel değer konusunda da akademik camiaya yansması Batı'nın organik aydınlarını oluşturmaktadır. Batılı akademisyenlerin ve entelektüellerin oluşturduğu bu aydınlar disiplinin Batı-merkezli hâkim teorilerini üreterek prestijli çalışmalarda yer almaktadırlar. Bu nedenle uluslararası ilişkiler üzerine yürütülen entelektüel çabalar, kaçınılmaz olarak Batılı bir perspektife sahip olmaktadır. Böyle bir yapıda hegemon gücün altındaki grupların akademisyenlerinin kendilerini temsil etmesi zordur. Bu görüşe göre, Batı-dışı akademisyenlerin temsili ancak uluslararası sistemde Batı-dışından alternatif bir güç merkezi oluştuğunda mümkün olacaktır.

Disiplinde Batılı akademisyenlerin bu mafevk konumunu aşmak için, Aydınlı ve Mathews (2008: 693-697) Türkiye özelinde yaptıkları çalışmalarında, Batı-dışı akademisyenleri disiplinin Batı-merkezli teori ve tartışmalarına müdahil olmaktansa, kendi bölgesinin ya da ülkesinin koşullarına uygun kuramlar geliştirmeleri için teşvik etmişlerdir. Madun akademisyenin kendi toplumunun tarihsel ve siyasal evriminden ilham alarak ortaya koyduğu fakat genellenebilir olan bu kuramlar ve kavramlar, Batılı akademisyenlerin kuramlarına alternatif olabilecektir. Acharya ve Buzan tarafından "exceptionalist" veya "sub-systemic" (2010: 95), Aydınlı ve Mathews tarafından "home-grown" (2008: 698) olarak isimlendirilen, bölge akademisyenlerinin oluşturduğu bu kuramsal çalışmalar sayesinde Ortadoğu, Asyalı ve Afrikalı gibi Batı-dışı Uluslararası İlişkiler teorileri gelişebilecektir. Bu idealin gerçek olması halinde Uluslararası İlişkiler teorileri nihayet (Batı'nın uluslarla ilişkilerini değil de) uluslararası ilişkileri temsil edebilecektir. Disiplinin uluslararasılaşması, akademik çevrelerin uluslararasılaşmasını da besleyecektir.

Benzer bir çıkarımı Tickner'in Üçüncü Dünya üzerine yaptığı çalışmasından elde etmek mümkündür. Tickner, Batı'dan farklı çevresel ve kültürel etmenler nedeniyle Üçüncü Dünya'yı küresel sorunların incelenmesinde alternatif bir bilgi kaynağı olarak görmektedir. Örneğin, Hint kültürü, Batı kültürünün aksine, farklılığı baskı altına almayan ve çeşitli inançlara aynı saygıyı, önemi ve toleransı gösteren evrensel bir mantaliteye sahiptir. Bu kültürün etkisi, günlük hayatın işleyişi, kolonyal miras, istikrarsızlık, güvensizlik, yoksulluk ve savaşlar içinde yetişen bir çevre akademisyeni Batılı bir akademisyenden farklı bakış açısı geliştirecektir. Tickner (2003: 295-308) Batı-dışı akademisyenlerin kendi yerel özelliklerini baz alarak oluşturduğu kuramların, disiplinin Batı-

merkezciliğini kıracağına inanmaktadır. Disiplinin Batı-merkezciliğini kaybetmesi doğal olarak öteki akademisyenlere yer açacaktır.

Fakat Pınar Bilgin (2008: 5-23) Batı-dışı akademisyenlerden farklı yaklaşım beklentisini eleştirmektedir. Ona göre Batı ve Öteki farklılaşmaktan ziyade benzeşerek birbirlerini teşkil ettiklerinden Batılı olmayan analiz ve düşünüş biçimlerinin Batılı kavram ve kuramlardan tamamen soyutlanmış bir hal alamayacağını belirtmektedir. Örneğin, Doğulu akademisyen karşılıklı etkileşim sürecinde Batı'ya benzediği için Batılı kavram, norm ve kategorilere dayanarak araştırmalar yapacak ve Batılı akademisyenlere benzer yayınlar hazırlayacaktır. Bu benzeşme süreci o kadar etkili olmuştur ki, farklılık peşinde koşan akademisyenleri hayal kırıklığına uğratacaktır.

#### **4. SONUÇ**

Postkolonyal Teori klasik yaklaşımların verili olarak kabul ettikleri sistemi Batı-merkezci olmakla eleştirdiklerinden, mevcut düzeni ve düzenin tarihi arka planını postkolonyal halkların gözünden yeniden okumaya çalışmıştır. Postkolonyal çalışmaların bu adımı verili sistemin sorgulanarak dünyayı yeniden anlamlandırma çabalarını geliştirilmiş ve geleneksel teorilerin mitlerinin irdelenmesinin önünü açmıştır. Postkolonyal Teori'nin disiplinde iktidar konumunda olan her şeyi eleştirel bir süzgeçten geçirmesi Batı-dışı yaklaşımları teşvik etmek açısından yararlı olmaktadır. Bu sayede disiplinin Ötekiler'inin de sesi duyulmaya ve Öteki'nin temsili güçlenmeye başlamıştır. Bu durum sadece Batı'ya özgü ve Batı'nın önceliklerini konu alan yaklaşımlar yerine, Batı-dışını konu ve özne edinen yaklaşımların gelişmesine yardımcı olmaktadır.

Batı-dışı özne, unsur ve konuların ele alınması disiplinin araştırma nesnesinin kapsamını, Öteki lehine arttırmıştır. Bu katkı aynı zamanda disiplinin akademik çevrelerinde, Batı-dışı akademisyenlerin katkılarının artmasına yardımcı olmuştur. Çünkü Öteki'ne dair bilginin gereğinin ve değerinin anlaşılması, Batı-dışı akademisyenleri önemli bir başvuru kaynağı haline getirmektedir. Postkolonyal çalışmaların barındırdığı konu zenginliğinin yeni bilgi üretim süreçlerine kapı aralamış olması, bu konularda akademik çalışmaların sayısının artmasına yardımcı olmuştur. Uluslararası ilişkilerin farklı ve yeni konular üzerinden anlanmaya çalışılması, bu konularda yeni çalışmaların kaleme alınmasını sağlamış ve disiplin nezdinde Öteki'ne dair entelektüel çabaları arttırmıştır. Özellikle son yıllarda, disiplinin önemli dergilerinin içinde bulunduğu dergilerde postkolonyal çalışmalara dair özel sayılar yayınlanması bu çıkarımı desteklemektedir.

Teorik alanda yaşanan bu çok seslilik disiplinin kuramsal gelişimindeki Batı tekelini kırmaya yardımcı olan normatif bir değer taşımaktadır. Kuramsal çalışmalarda Batı-dışı akademisyenlerin yer alması, Öteki'nin konularının ve sorunlarının çalışılması, Ötekili öznelerin çalışmalara dâhil edilmesi disiplinde farklı ulusların da temsil edilmesini sağlamaktadır. Sıklıkla Batılı olmakla eleştirilen disiplinin içinde farklı toplumların yer alması, disiplini uluslararasılaşmaya yaklaştırmıştır. Uluslararası ilişkiler Batı'nın yayınlarını ve fikirlerini temsil eden bir çalışma alanı olmaktan çıkarak yer kürenin tamamının temsilini içeren bir bilim dalı olmaya ve Batı'nın denetiminden özgürleşmeye daha çok yaklaşmaktadır.

Diğer taraftan, bu kazanımlar önemli olmakla birlikte yeterli değildir. Yapılan çalışmaların sayısal olarak azlığı kadar, niteliksel açıdan noksanlıkları da bu yetersizliğin nedenidir. Nitekim Postkolonyal Teori çalışanları, güç ilişkilerinin ekonomik boyutunu ihmal ettikleri eleştirilerini haklı çıkaracak kadar kültürel ve söylemsel eşitsizlikle ilgilenmişlerdir. Fakat kolonyal ilişkilerin çok ciddi bir boyutunu ekonomik sömürü oluşturduğundan, bu durum postkolonyal çalışmalarda ciddi bir eksiklik olarak ortaya çıkmaktadır.

Aslında Postkolonyal Teori'nin Edward Said ve Gayatri Chakravorty Spivak gibi önemli temsilcileri derin emperyalizm çalışmaları yapmışlardır. Fakat bu teorisyenlere rağmen, daha çok Uluslararası İlişkiler'de olmak üzere, ekonomik sömürü ve araçları çalışmalarda yer almamıştır. Uluslararası

İlişkiler disiplininde Bağımlılık Yaklaşımları altında toplanan neokolonyal ilişkiler esasında kültürel alandaki kolonyal ilişkilerle eş zamanlı olarak ilerlemektedir. Bu nedenle postkolonyal teorisyenler tarafından güç ilişkileri tüm boyutlarıyla ele alınmalıdır. Zira postkolonyal eleştirmenler, postkolonyal kültürlerin yeniden dökümünü yapmak ile tüketim kapitalizminin arasındaki bağı ihmal ederlerken, örneğin New York Times unutmamaktadır. Batı medyası Batı'da üretilen metaların postkolonyal ülkelerin pazarlarına girmesini sağlayan küreselleşmeyi genellikle yeni ve özgürleştirici bir melezlik ya da çok kültürcülüğün yaratıcısı olarak lanse etmektedir. Bu nedenle Postkolonyal Teori'nin Batı-merkezciliği tevarüs etmemek için kültürün ekonomik ve politik yapılarla ilişkisini düşünmesi gerekmektedir.

Bununla birlikte, yer kürenin çok çeşitli yerel özelliklerle bezenmiş uluslar tarafından bölünmüş olmasına rağmen, Postkolonyal Teori zor da olsa genellemelerden uzak durmak zorundadır. Bugün küreselleşme söylemleri altında ayrı kültürel ve sosyo-ekonomik özellikler aynı kalıplara dökülmektedir. Eğer postkolonyalistler anlamlı bir şekilde ayakta kalmak istiyorlarsa çağdaş dünya ve kolonyal kurumlar arasındaki ilişkide yerel durumlarla çok daha derinden ilgilenmek zorundadır. Aksi takdirde, Spivak'ın madunun konuşamayacağını ifade ettiği bir soruna dönüşecektir. Madunun kendini ifade etme çabası çarpıtılmış dil aracılığıyla söyleme dönüşecek ve bir anlam yozlaşması ile kendi kayboluşuna neden olacaktır. Benzer şekilde, Postkolonyalizm Batı'yı taşralaştırma projesi olarak doğduğu halde melezlik ve karşılıklı teşkil ilişkisinin yan etkisiyle Batı-merkezciliği destekleyerek kendi sesinde boğulacaktır. Batı-merkezciliği kırmaya çalışırken, onu söylemleriyle beslediği bir fasit daireye girerse madun konuşamayacaktır.

Postkolonyal Teori'nin Batı-merkezciliği besleme tehlikesine yaklaştığı başka bir nokta hem kolonyal hem de postkolonyal dönemde yalnızca Batı'ya odaklanmasıdır. Batılı devletlerin kolonileştirme pratiği hem içerik hem de genişlik açısından diğer kolonyal faaliyetlerden yoğun olduğundan böyle bir eğilim normal görülebilir. Fakat bu eğilimde örneğin, Rusya ve Orta Asya devletleri arasındaki ilişkiye yer bulmak çok mümkün görünmemektedir. Esasında, bu devletler Batı kolonyalizmini deneyim etmiş postkolonyal devletler ile pek çok noktada aynı mağduriyetleri paylaşmaktadırlar. Ancak mağduriyetlerinin müsebbibi Batılı bir devlet olmadığı için postkolonyal çalışmaların çoğunda anılmamaktadırlar. Bu nedenle Postkolonyalizm, kendisi de bir maduniyete sebep olmamak için Batı-merkezli kolonyalizm algısının dışına çıkmak zorundadır.

Fakat Postkolonyal Teori'nin henüz gelişim aşamasında olduğu unutulmamalıdır. Realizm gibi yarım yüzyıldan daha fazla süredir gelişmekte olan hem akademik hem de politik çevrelerin desteğini arkasına almış bir kuramın bile, örneğin Soğuk Savaş sonrasında olduğu gibi, krizlere girip deneyimler kazanarak gelişmeye devam ettiği düşünüldüğünde, Postkolonyal Teori'nin birtakım aksaklıklar yaşaması makul karşılanabilir. Hatta disiplinin Batı-merkezli tabiatının, Batı-dışını engelleyecek tüm alanlara sirayet ettiğinde bu aksaklıklar doğaldır. Disiplinin bugünkü durumuna bakıldığında halen Batı-merkezci duruş çok güçlü olduğundan, Batı-dışı bakış açılarını benimseyen kuramların gelişmeye devam etmesi zaruridir. Bu minvalde, Postkolonyal Teori'nin tüm eksikliklerini tamamlaması ve gelişimine devam etmesi gerekmektedir.



---

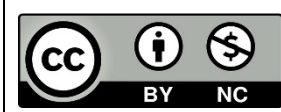
## KAYNAKÇA

---

- Acharya, A., Buzan, B. (2010). Why is there no non-western international relations theory? an introduction. In A. Acharya, B. Buzan (Ed.), *Non-Western International Relations Theory: Perspectives on and beyond Asia* (1-25). New York: Routledge.
- Ashcroft, B., Griffiths, G., Tiffin, H. (2002). *The empire writes back: Theory and practice in postcolonial literatures*. New York: Routledge.
- Ashcroft, B., Griffiths, G., Tiffin, H. (2007). *Post-colonial studies: The key concepts*. London; New York: Routledge.
- Aydınlı, E., Mathews, J. (2008). Periphery theorising for a truly internationalised discipline: spinning IR theory our of Anatolia. *Review of International Studies*, 34(4), 693-712.
- Aydınlı, E., Mathews, J. (2000), Are the core and periphery irreconcilable? The curious world of publishing in contemporary International Relations. *The International Studies Profession*, 1(3), 289-303.
- Ayoob, M. (2002). Inequality and theorizing in international relations: The case for subaltern Realism. *International Studies Review*. 4(3), 27-48.
- Barkawi, T., Laffey, M. (2006). The postcolonial moment in security studies. *Review of International Studies*, 32(2), 329-352.
- Beleiker, R. (2006). Searching for difference in a homogeneous discipline. *International Studies Review*, 8(1), 128-130.
- Bhabha, H. (1984). Of mimicry and man: the ambivalence of colonial discourse. In F. Cooper, A. L. Stoler (Ed.), *Colonial cultures in a bourgeois world* (152-162). Berkeley; Los Angeles: London: University of California.
- Bhabha, H. (1994). *The location of culture*. New York: Routledge.
- Bilgin, P. (2008). Thinking past “Western” IR?. *Third World Quarterly*, 29(1), 5-23.
- Blaney, D. L., Inayatullah, N. (2008). International relations from below. In C. Reus-Smith, D. Snidal (Ed.), *The oxford handbook of international relations* (663-674). New York: Oxford University.
- Cesaire, A. (1972). *Discourse on colonialism*. (Trans. J. Pinkham). New York: Monthly Review.
- Chakrabarty, D. (1992). Postcoloniality and the artifice of history: Who speak for “Indian” past. *Representations*, 37, 1-26.
- Chowdhry, G., Nair, S. (2002). Introduction: Power in postcolonial world: Race, gender, and class in international relations. In G. Chowdhry, S. Nair (Ed.), *Power, postcolonialism and international relations: readin race, gender, and class* (1-32). London: Routledge.
- Dirlik, A. (1994). The postcolonial aura: Third World criticism in the age of global capitalism. *Critical Inquiry*. 20(2), 328-356.
- Doty, R. L. (1996). *Imperial encounters: The politics of representation in north-south relations*. Minneapolis: University of Minnesota Press.
- Eyryce-Tepeciklioğlu, E. (2013). Postkolonyal kuram: Uluslararası İlişkiler disiplinini dekolonize etmek. *Ege Stratejik Araştırmalar Dergisi*, 4(2), 80-97.
- Fanon, F. (1986). *Black skin white masks*. (Trans. C. L. Markmann). London: Pluto.
- Fanon, F. (2004). *The wretched of the earth*. (Trans. R. Philcox). New York: Grove.

- Goody, J. (2012). Tarih Hırsızlığı. (Çev. G. Güven). İstanbul: Türkiye İş Bankası Kültür.
- Grovogui, S. N. (2013). Postcolonialism. In T. Dunne, M. Kurki, S. Smith (Eds.), *International Relations theory: Discipline and diversity* (247-265). Oxford: Oxford University Press.
- Grovogui, S. N. (2001). Sovereignty in Africa: Quasi-statehood and other myths in *International Relations*. In K. Dunn, T. M. Shaw (Eds.), *Africa's challenge to International Relations theory* (29-45). Hamsphire: Palgrave.
- Helliwell, C., Hindess, B. (2013). Time and the Others. In S. Seth (Ed.), *Postcolonial Theory and International Relations* (70-84). London: Routledge.
- Hobson, J. M. (2007). Is a critical theory always for the white west and for western imperialism? *Beyond Westphillian towards a post-racist IR*. *Review of International Studies*, 33(1), 91-116.
- Hobson, J. M. (2015). Batı medeniyetinin doğulu kökenleri. (Çev. E. Ermert). İstanbul: Yapı Kredi.
- Hoffmann, S. H. (2013). Bir Amerikan sosyal bilimi: Uluslararası İlişkiler. E. Diri (Ed.), *Uluslararası ilişkilerde anahtar metinler içinde* (143-164). İstanbul: Röle Akademik.
- Horvath, R. J. (1972). A definition of colonialism. *Current Anthropology*, 13(1), 45-57.
- Inayatullah, N., Blaney, D. L. (2004). *International relations and the problem of difference*. London: Routledge.
- İpek, V., Oyman, Ç. (2014). Postkolonyal Teori ve Uluslararası İlişkiler. R. Gözen (Ed.), *Uluslararası ilişkiler Teorileri içinde* (405-442), İstanbul: İletişim.
- Jones, B. G. (2006). Introduction: International relations, eurocentrism and imperialism. In B. Jones (Ed.), *Decolonizing international relations* (1-19). Lanham: Rowman & Littlefield.
- Krause, K. (1998). Theorizing security, state formation and the 'Third World' in post-cold war world. *Review of International Studies*, 24(1), 125-136.
- Krishna, S. (2009). Globalization and postcolonialism: Hegemony and resistance in the twenty first century. Lanham: Rowman & Littlefield.
- Krishna, S. (1993). The importance of being ironic: A postcolonial view on critical international relations theory. *Alternatives: Global, Local, Political*, 18(3), 385-417.
- Loomba, A. (2000). Kolonyalizm postkolonyalizm. (Çev. M. Küçük). İstanbul: Ayrıntı.
- Memmi, A. (2003). The colonizer and the colonized. (Trans. H. Greenfeld). London: Earthscan.
- Mgonja, B., Makombe, I. (2009). Debating international relations and its relevance to the third world. *African Journal of Political Science and International Relations*, 3(1), 027-037.
- Miles, R. (1989). *Racism*. London: Routledge.
- Nair, S. (2017, 18 December). Introducing postcolonialism in international relations theory. *E-International Relations*. Retrieved from <https://www.e-ir.info/2017/12/08/postcolonialism-in-international-relations-theory/>.
- Nkrumah, K. (1965). *Neo-colonialism: The last stage of imperialism*. London: Thomas Nelson & Sons Ltd.
- Rumelili, B. (2014). Batı merkezilik ve postkolonyalizm. E. Balta (Ed.), *Küresel siyasete giriş içinde* (203-220). İstanbul: İletişim.
- Rumelili, B. (2009). Uluslararası ilişkilerde yerel-görüşlülük ve Doğu'nun özneselliği. *Uluslararası İlişkiler*, 6(3), 45-71.

- Said, E. (1998). Oryantalizm. (Çev. N. Uzel). İstanbul: İrfan.
- Sartre, J. P. (2001). Colonialism and neocolonialism. (Trans. A. Haddour et al.). London: Routledge.
- Saurin, J. (2006). International relations as the imperial illusion or the need to decolonize IR. In B. G. Jones (Ed.), Decolonizing international relations. Lanham: Rowman & Littlefield.
- Seth, S. (2009). Historical sociology and postcolonial theory: Two strategies for challenging eurocentrism. *International Political Sociology*, 3(3), 334-338.
- Seth, S. (2011). Postcolonial theory and the critique of international relations. *Millennium: Journal of International Studies*, 40(1), 167-183.
- Smith, B. C. (2003). Understanding third world politics: Theories of political change and development. New York: Palgrave Macmillan.
- Spivak, G. C. (1988). Can the subaltern speak?. In C. Nelson, L. Grossberg (Eds.), *Marxism and interpretation culture*. Basingstoke: Macmillan.
- Tickner, A. (2003). Seeing IR differently: Notes from the third world. *Millennium: Journal of International Studies*, 32(2), 295-324.
- Wæver, O. (1998). The sociology of a not so international discipline: American and European developments in international relations. *International Organization*, 52(4), 687-727.
- Young, R. (2003). *Postcolonialism: A Very Short Introduction*. Oxford: Oxford University Press.



© Submitted for possible open access publication under the terms and conditions of the Creative Commons Attribution (CC BY NC) license.  
(<https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/>).

---

## EXTENDED ABSTRACT

---

### *Postcolonial Deconstruction of International Relations Discipline*

#### **1. Introduction**

International Relations was born in Western institutions with the first chairs established, and its philosophical and historical ground was built on Western sources in parallel with the dominance of the West in global politics. For this reason, the history and development of International Relations - both as a discipline and as a form of relation- is described by identifying it with the history and development of the West. This West-centric parochialism of the discipline has inevitably excluded the history, problems, and subjective perspectives of the rest of the world. While the discipline should cover international relations and therefore all nations as subjects, its parochialism has shown International Relations as a subjective study area of the West. In its current form, the discipline does not express international relations, but rather the relations of the West with nations. Moreover, it is necessary to find the neglected Other in order to properly understand the formation, functioning, and dynamics of today's international relations. For this reason, without having a hierarchical structure, it is necessary to bring the non-Western perspective and knowledge to the discipline and to make room for non-Western academics.

Postcolonial Theory, which aims to change the Western way of thinking of the discipline, has begun to provide an important space for the Other by questioning the power relations of the discipline. Within the framework of Postcolonial Theory, it is tried to make an international relation reading by focusing on the history, problems, institutions, and actors of colonialism. In this sense, it is endeavored to evaluate the Western-centered mainstream theories of the discipline with a critical eye and to show how these theories marginalize the rest of the world. The postcolonial perspective helps to look at the hegemonic discourses, institutions, principles, and concepts of the discipline from the viewpoint of the Other.

#### **2. Method**

In the study, it is aimed to deconstruct the discipline by using Postcolonial Theory as an analytical framework. Thus, it has been tried to determine the limitations that need to be overcome for the internationalization of International Relations theories and studies, which are still in the development stage. The mainstream approaches, basic tendencies, functioning, and dynamics of the discipline are examined from the perspective of the Other. In a postcolonial framework, the theoretical and academic background of the discipline is critically examined.

In the analysis, the Western-centric nature of the discipline, the subject-object relationship in which the non-Western is marginalized, the hierarchy in historiography and academic communities is found to be problematic according to the postcolonial way of thinking. Therefore, these problems are formed the main focus of the study. First of all, the conceptual framework is included in the study. In this section, it is aimed to clarify colonialism, neocolonialism and postcolonial which are basic concepts of the study. Afterwards, in the main part of the study, the West-centric parochialism of the discipline when approaching events and problems, the subjectivity of the Other that it ignores, the historiography, and the discrimination still experienced in the discipline's academy are focused on. In the conclusion, the contributions and deficiencies of the Postcolonial approach to the internationalization of the discipline are discussed.

#### **3. Discussion and Conclusion**

The critical approach of Postcolonial Theory to everything that is in a position of power in the discipline is useful in promoting non-Western theories. In this way, in the discipline, the voice of the Other begins to be heard and the representation of the Other becomes stronger. It helps the

development of approaches that take on non-Western issues and subjects instead of approaches that are Western and take the priorities of the West.

Dealing with non-Western subjects, components and issues is increased the scope of the discipline's research object in favor of the Other. This contribution also helps to increase the contributions of non-Western scholars in the academic circles of the discipline. Understanding the need and value of knowledge of the Other makes non-Western scholars a significant reference source. The richness of postcolonial studies helps to increase academic studies on these topics by paving the way for new knowledge production processes. Trying to understand international relations through different and new perspectives increase the intellectual efforts on the Other in the discipline. As a result, the inclusion of non-Western academics in theoretical studies, inquiring of the issues and problems of the Other, and the inclusion of the Other subjects in the studies ensure the representation of different nations in the discipline.

On the other hand, although these achievements are important, they are not sufficient. The qualitative deficiencies of the studies as well as the quantitative inadequacy are the reason for this inadequacy. Additionally, Postcolonial Theory scholars are concerned with cultural and discursive inequality but are largely neglected the economic dimension of power relations. Since economic exploitation constitutes a very serious dimension of colonial relations, this situation reveals a serious deficiency in postcolonial studies. However, it should be noted that Postcolonial Theory is still in the development stage. These troubles are natural since the West-centric structure of the discipline affects all areas that would hinder the non-Western. As the West-centric stance is still dominant in the discipline, theories that adopt non-Western perspectives need to continue to evolve. In this respect, Postcolonial Theory needs to complete all its deficiencies and continue its development.

## Çevresel Kuznets Eğrisi'nin BRICS-T Ülkelerinde Geçerliliği ve Finansal Gelişmişlik ve Dışa Açıklığın Çevre Kirliliği Üzerindeki Etkisi

Aylin KOCA<sup>1</sup>, Deniz SEVİNÇ<sup>2</sup>

Özet

Çevresel Kuznets Eğrisi (ÇKE), ekonomik büyümenin çevresel kirliliği arttırdığını, ancak refah düzeyi arttıkça çevreyi korumaya yönelik bilincin de oluşmasından dolayı kirliliğin bir noktadan sonra düşüğe geçtiğini söylemektedir. Bu çalışma, ÇKE'nin BRICS-T ülkelerinde geçerli olup olmadığını araştırma amacıyla yapılmıştır. 1991-2017 dönemine ait yıllık veriler statik panel veri yöntemleriyle analiz edilmiş, Rassal Etkiler Modeli'nin geçerliliği tespit edilmiştir. Analiz bulguları BRICS-T ülkelerinde çevresel kirlenme ile kişi başına gelir arasında ters U-şeklinde bir ilişki olduğunu ve ÇKE'nin geçerliliğini doğrulamıştır. Ayrıca çalışmada finansal gelişmişliğin çevresel kirlenmeyi azaltıcı, ekonominin dışa açıklığının, ihracat ve ithalatın ise çevresel kirlenmeyi artırıcı bir etkiye sahip olduğu görülmüştür.

**Anahtar kelimeler:** Çevresel Kuznets Eğrisi, çevresel kirlilik, kişi başına düşen milli gelir, finansal gelişmişlik, dışa açıklık  
**Jel Kodu:** O44, Q51, Q53, Q56

## Validity of the Environmental Kuznets Curve in BRICS-T Countries and the Impact of Financial Development and Trade Openness on Environmental Pollution

Abstract

The Environmental Kuznets Curve (EKC) states that economic growth increases environmental pollution, but as the level of welfare increases, the pollution decreases after a point due to the awareness of protecting the environment. This study was conducted to investigate whether the EKC is valid in BRICS-T countries. Annual data for the period 1991-2017 were analyzed using static panel data methods and found that the Random Effect Model is valid. Analysis findings confirmed that there is an inverted U-shaped relationship between environmental pollution and per capita income in BRICS-T countries and the validity of the EKC. In addition, it has been observed in the study that financial development affects reducing environmental pollution, and trade openness, import, and export have an increasing effect on environmental pollution.

**Keywords:** Environmental Kuznets Curve, environmental pollution, income per capita, financial development, trade openness

**Jel Codes:** O44, Q51, Q53, Q56

---

**ATIF ÖNERİSİ (APA):** Koca, A., Sevinç, D. (2022). Çevresel Kuznets Eğrisi'nin BRICS-T Ülkelerinde Geçerliliği ve Finansal Gelişmişlik ve Dışa Açıklığın Çevre Kirliliği Üzerindeki Etkisi. *İzmir İktisat Dergisi*. 37(2). 318-333. Doi: 10.24988/ije.816882

<sup>1</sup> Araş. Gör., Anadolu Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, Tepebaşı / Eskişehir, Türkiye  
**EMAIL:** [aylin.koca@anadolu.edu.tr](mailto:aylin.koca@anadolu.edu.tr) **ORCID:** 0000-0003-4462-5881

<sup>2</sup> Araş. Gör., Anadolu Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, Tepebaşı / Eskişehir, Türkiye  
**EMAIL:** [denizsevinc@anadolu.edu.tr](mailto:denizsevinc@anadolu.edu.tr) **ORCID:** 0000-0002-6223-9450

## 1. GİRİŞ

Ekonomik büyüme ve kalkınma, bireylerin hayat kalitesini yükselten ancak çevresel kirlenmeye sebep olan bir süreçtir (Shahbaz, Shahzad, Ahmad, ve Alam, 2016). Fosil yakıtlar, Sanayi Devriminden beri ekonomik faaliyetler için temel enerji kaynağı olarak kullanılmaktadır. Ancak fosil yakıtların kullanımı, karbondioksit başta olmak üzere çeşitli sera gazlarının emisyonunun artmasına neden olmakta, çevresel kirlenmenin itici gücü haline gelmektedir (Javid ve Sharif, 2016). 2018 yılı verilerine göre, küresel emisyonun %41,5'inden ABD, Avrupa Birliği ve Çin'in sorumlu olduğu tespit edilmiş; çevresel kirlenmeye en fazla sebep olan on ülkeden altısının ise gelişmekte olan ülke olduğu görülmüştür (WRI, 2020). Bu durum hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ülkelerdeki ekonomik faaliyetlerin çevresel kirlenmeyi etkilediğinin işaretidir. Diğer taraftan çevre kirliliği konusundaki farkındalık giderek artmakta, karbon emisyonunu azaltma ve iklim değişikliğine karşı yürütülen Paris Anlaşması gibi çalışmalarla çevresel kirlenmenin önüne geçilmeye çalışılmaktadır. Bunun yanında çevresel kirlenmeyi, ekonomik faaliyetlerin yürütülmesi için katlanılması gereken bir maliyet olarak kabul eden bir görüş de mevcuttur (Charfeddine ve Ben Khediri, 2016). Özellikle gelişmekte olan ve az gelişmiş ülkelerin yenilenebilir enerji kaynaklarının maliyetini karşılamaya güçlerinin yetmemesi nedeniyle, söz konusu ülkelerdeki üretim faaliyetlerinin önümüzdeki yıllarda da fosil yakıtlarla gerçekleştirileceği öngörülmektedir.

Literatürde ekonomik büyüme ve çevresel kirlilik arasındaki ilişkinin araştırılması amacıyla farklı teorik ve ampirik yaklaşımlar kullanılarak birçok çalışma yapılmıştır (Stern, 2004; Arrow ve diğerleri, 2005; Lorente ve Álvarez-Herranz, 2016; Adams ve Klobodu, 2018). Grossman ve Krueger (1991)'in, Çevresel Kuznets Eğrisi (ÇKE) Hipotezi'nin sınanması amacıyla yürüttükleri çalışma, konuyla ilgili merkez niteliğindedir. ÇKE Hipotezi, ekonomik büyüme ve çevresel kirlilik arasındaki ters-U şeklindeki ilişkiyi ifade etmekte; ekonomik büyümenin ilk aşamada çevresel kirliliği artıracak şekilde daha sonra yaşanan gelir artışıyla beraber çevresel kirlilikte gerileme yaşanabileceğini anlatmaktadır. Büyümenin ilk aşamalarında yaşanan durumun sebeplerinden biri üretimini artırma motivasyonundaki ülkelerin enerji talebinin artmasıdır. Enerji talebinin artması, doğal kaynakların aşırı kullanımına ve dolayısıyla çevresel kirlenmeye yol açmaktadır. Aynı zamanda köyden kente göç oranında artışların yaşanması büyük şehirlerde doğal alanların imara açılmasına sebep olmaktadır. Altyapı yatırımlarının yeterli olmadığı bölgelerde, evsel ve endüstriyel atıkların doğaya bırakılmasıyla birlikte çevre kirliliği kademeli olarak artmaktadır. İlerleyen dönemlerde gelir seviyesi eşik değere ulaştığında çevresel politikalar önem kazanmakta, söz konusu politikaları hayata geçirmek için gereken adımlar atılmaktadır. Atılan bu adımlar, çevreye verilen zararın azalmasını sağlamaktadır (Charfeddine ve Ben Khediri, 2016).

Bu çalışma temel olarak BRICS-T ülkelerinde ÇKE Hipotezi'nin geçerliliğini sınıma, finansal gelişmelerin ve uluslararası ticaretteki gelişmelerin çevresel kirlenmeyi nasıl etkilediğini tespit etme ve bu konuda literatürdeki açığa katkıda bulunma motivasyonu ile yürütülmüştür. Çalışmanın ikinci bölümünde literatürde yer alan çalışmalar değerlendirilmiştir. Üçüncü bölümde ampirik analizde yer alan değişkenlere ait betimsel ve istatistiksel bilgiler verilmiştir. Dördüncü bölümde model ve metodoloji, beşinci bölümde ise ampirik bulgular ve bulguların değerlendirmesi bulunmaktadır. Çalışmanın sonuç kısmında ise, genel bir çerçeveden analizin değerlendirilmesi yapılmış ve elde edilen bulgular ışığında politika önerileri ortaya konulmuştur.

### 1.1 Motivasyon

ÇKE, hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ülkelerin ekonomi politikaları üzerinde önemli bir etkiye sahiptir. Uygun politikalarla birlikte ekonomik büyümenin, önceden yaratılan çevresel zararı tersine çevirebileceğini göstermektedir. Bunun yanında finansal gelişmişlik ve ticari açıklık ile ilgili politikalar da çevresel iyileştirmeleri destekleyebilir. Ancak politika belirlemeden önce ekonomik

büyüme, finansal gelişmişlik ve ticari açıklık ile çevre kalitesi arasındaki ilişkiyi ve bu ilişkinin yönünü anlamak gerekmektedir. Bu çalışmanın temel motivasyonu gelişmekte olan ülkeler için bu ilişkileri ampirik bir şekilde ortaya koymak ve uygun politika önerileri sunmaktır.

## 1.2 Katkı

ÇKE Hipotezi'nin geçerliliğini araştıran çalışmalarda genel olarak bir görüş birliği bulunmamaktadır (bkz. Adams ve Klobodu, 2018; Ben Nasr, Gupta, ve Sato, 2015; Farhani ve Öztürk, 2015; Jalil ve Feridun, 2011). Bunun yanında, Dasgupta vd. (2001) çalışmalarında gelişmekte olan ülke ekonomilerinde faaliyet gösteren firmaların yatırım kanallarını çevre dostu teknolojilere ayırmaları için yeterince teşvike sahip olmadıklarını ve uygulanan politikaların zayıf kaldığını ifade etmişlerdir. Bu nedenle çalışmada ÇKE Hipotezi, yükselen veya geçiş ekonomileri olarak nitelendirilen ve diğer gelişmekte olan ülkelere kıyasla yenilenebilir enerji kaynaklarının maliyetlerini nispeten karşılayabilecek olan BRICS-T ülkeleri (Brezilya, Rusya, Hindistan, Çin, Güney Afrika ve Türkiye) için değerlendirilecektir. Çalışmada ÇKE Hipotezi araştırılırken finansal gelişmişlik, ekonominin dışa açıklığı ve ithalat ile ihracatın çevre kirliliği üzerindeki etkisi de incelenecektir. Bu sebeple çalışmanın literatüre katkı sağlayacağı düşünülmektedir.

## 2. LİTERATÜR

Kuznets Eğrisi Hipotezi ilk olarak Kuznets'in 1955 yılında büyüme ve gelir eşitsizliği arasındaki ilişkiyi analiz ettiği çalışması ile ortaya çıkmış, Kuznets (1955) bu iki değişken arasında ters-U şeklinde bir ilişki olduğu sonucuna ulaşmıştır. Grossman ve Krueger (1991), aynı ilişkinin büyüme ile çevre kirliliği arasında da geçerli olduğunu belirtmiş; bir ülkede kişi başına düşen gelir arttıkça çevre kirliliğinin de arttığını ancak belirli bir gelişmişlik düzeyinden sonra düşüşe geçtiğini (Ters-U/N Şekli) tespit etmişlerdir. Büyümenin düşük olduğu seviyede, ekonomik faaliyetler daha çok emek yoğun endüstrilerde gerçekleşmekte, bu durumda çevre kirliliği biyolojik atıklarla sınırlı kalmaktadır. Kaynak kullanımı ve sanayileşme arttıkça, atık seviyesi yükselmekte ve çevre kalitesi giderek düşmektedir. Ekonomik büyüme ve gelir seviyesi arttıkça sermaye yoğun, bilgi ve yüksek teknolojiye dayalı endüstrilerle birlikte, bireylerin çevre kalitesinin yükseltilmesine yönelik talebi artmakta, bu durum çevre koruma politikalarının uygulanmasına ve çevre kirliliğinin giderek azaltılmasına neden olmaktadır (Panayotou, 1993; 2000). Şekil 1'de ters-U şekline sahip Çevresel Kuznets Eğrisi gösterilmektedir.

Şekil 1: Çevresel Kuznets Eğrisi



**Kaynak:** Sarkodie ve Strezov, 2018



Grossman ve Krueger (1991), ÇKE'nin ters-U biçiminde olmasının sebeplerini ölçek, kompozisyon ve teknoloji etkileri olmak üzere üç kategoride sınıflandırmış ve açıklamıştır. *Ölçek etkisi*, düşük gelir seviyesine sahip endüstri öncesi ülkelerin sanayileşme yolundaki aktivitelerinin çevreye daha fazla zarar verici nitelikte olmasını ifade etmektedir. Ekonomik büyüme motivasyonuna sahip söz konusu ülkelerde, evlerde ve endüstride kullanım amacıyla geleneksel olarak sınırlandırılabilir enerjiye (kömür, petrol, doğal gaz) olan talep artmaktadır. Ekonomide bu tür bir büyüme patikasının izlenilmesi çevresel bozulmaya yol açmaktadır. Ölçek etkisi, ÇKE'nin artan kısmının açıklanmasında kullanılmaktadır. *Kompozisyon etkisi*, ekonomik dönüşümlerin beraberinde getirdiği gelir artışlarının doğal kaynaklar ve çevre üzerindeki pozitif etkiyi yansıtır. Ekonomide yapısal dönüşüm süreci sırasıyla tarım, sanayi ve hizmet ekonomisi aşamalarını izler. Gelişmiş ülkelerde bu sürece göz atıldığında tarım ve sanayi ekonomilerindeki faaliyetlerin kaynak yoğun olduğu ayrıca bu aşamalarda köyden kente göçün beraberinde çevre üzerinde olumsuz etkilerinin ortaya çıktığı görülmektedir. Ancak gelişen teknoloji ve artan gelire beraber hizmet ve bilgi ekonomisi temeli oluşmaya başlamakta dolayısıyla doğal kaynak kullanımında azalmalar yaşanmakta ve bu durum çevresel bozulmanın azalmasına yol açmaktadır (Başar ve Temurlenk, 2010). *Teknoloji etkisi* ise sürdürülebilir kalkınma terminolojisi ile açıklanabilir. Üretimde geleneksel ve kirlilik yoğun süreç yerine modern teknolojilerin kullanımının artmasıyla birlikte çevre kalitesinde artış gözlemlenmektedir. Yüksek gelir seviyesine sahip gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler, sürdürülebilir kalkınma amacıyla yüksek yaşam standartlarının ve ulusal zenginliklerin bir ifadesi olarak daha temiz bir çevreyi benimseme eğilimi göstermektedir (Sarkodie ve Strezov, 2018). Kompozisyon ve teknoloji etkisi ÇKE'nin azalan kısmını açıklamakta kullanılır.

Grossman ve Krueger (1991)'in çalışmasının ardından ÇKE Hipotezi, literatürde çeşitli ülke ve ülke gruplarında ve farklı çevre kirliliği göstergeleri (CO<sub>2</sub> emisyonu, SO<sub>2</sub> emisyonu, egzoz emisyonu, atık su vb.) kullanılarak test edilmiştir. Saboori vd. (2012) Malezya için 1980-2009 döneminde ÇKE Hipotezi'nin geçerli olduğunu, Omri vd. (2015) ise aynı şekilde MENA ülkelerinde 1990-2011 yılları arasında ÇKE Hipotezi'nin geçerli olduğunu ifade etmişlerdir. Chandran ve Tang (2013) ASEAN-5 ülkeleri için 2004-2009 dönemini kapsayan veri setiyle analiz yaptıkları çalışmalarında ÇKE Hipotezi'nin geçerli olmadığını ifade etmişlerdir. Literatürde konuyla ilgili çok sayıda çalışma olmasına karşın, söz konusu çalışma bulgularında bir görüş birliği bulunmamaktadır. Javid ve Sharif (2016) çalışmaların ampirik bulgularındaki farklılıkların analizde kullanılan veri sıklığı, kullanılan ampirik yöntemler ve farklı ülke gruplarındaki ekonomik koşulların değişkenliğinden kaynaklanabileceğini belirtmişlerdir.

### 2.1. Uluslararası Ticaret ve CO<sub>2</sub> Emisyonu Arasındaki İlişki

Heckscher-Ohlin Ticaret Teorisi'ne göre gelişmekte olan ülkeler, serbest ticaret koşulları altında emek ve doğal kaynak faktörlerinin yoğun olduğu endüstrilere yönelecek; gelişmiş ülkeler ise sermaye yoğun endüstrilerde uzmanlaşacaktır. Bu koşullar altında, gelişmekte olan ülkelerdeki çevre kirliliğinin artışı ile gelişmiş ülkelerdeki kısmi azalış, ÇKE Hipotezi'ni destekleyebilir. Bunun yanında, gelişmiş ülkelerde uygulanan çevre koruma politikaları, kirliliğe neden olan endüstri faaliyetlerinin gelişmekte olan ülkelere yönelmesini teşvik etmektedir. Az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler ise çevre koruma politikalarını uyguladıklarında firmaların endüstri faaliyetlerini ithal etmeleri daha maliyetli olmaktadır (Stern, 2004). Arrow vd. (1995) ve Stern vd. (1996), ÇKE şeklinde bir ilişkinin varlığının, kirlenmeye neden olan endüstrilerdeki ticaretin bir sonucu olabileceğini iddia etmişlerdir. Diğer taraftan Antweiler vd. (2001) ve Cole ve Elliott (2003) ise gelişmiş ülkelerin kirlenmeye neden olan mallarda doğal bir karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olduğunu ve bu ülkelerdeki sermaye yoğun faaliyetlerin çevreyi daha fazla kirlettiğini savunmaktadır.

Uluslararası ticaret ve çevre kalitesi arasındaki ilişki, ÇKE'nin çıkış noktası olan Grossman ve Krueger (1991)'in çalışmasında test edilmiştir. Grossman ve Krueger (1991), NAFTA ile birlikte ABD ve Meksika arasında serbestleşen ticaretin ve doğrudan yabancı yatırımların çevre kirliliğine nasıl bir etkisi olacağını analiz etmişler; ticaret ve yatırım serbestliğinin ekonomik faaliyetleri, dolayısıyla bu faaliyetlerden doğacak enerji kullanımını ve çevre kirliliğini artıracaklarını savunmuşlardır. Sonraki çalışmalarda da uluslararası ticaret ve CO<sub>2</sub> emisyonu arasındaki ilişkiler farklı ekonometrik modeller uygulanarak analiz edilmiş ancak görüş birliği sağlanamamıştır. Charfeddine ve Khediri (2016), çalışmalarında 1975-2011 dönemi için Birleşik Arap Emirlikleri'nde dışa açıklık, finansal gelişmeler, şehirleşme oranı ve ekonomik büyümenin çevresel kirlenme üzerindeki etkilerini araştırmışlardır. Analiz bulguları ÇKE Hipotezi'nin geçerli olduğunu, uluslararası ticaretteki ilerlemelerin çevre koşullarının düzelmesinde önemli ölçüde katkı sağladığını belirtmişlerdir. Aynı yıl yayınlanan çalışmada Javid ve Sharif (2016), Pakistan'da 1972-2013 analiz dönemi için ÇKE Hipotezi'nin hem kısa hem de uzun dönemde geçerli olduğunu ancak uluslararası ticaretin CO<sub>2</sub> emisyonuna herhangi bir etkisinin olmadığı sonucuna ulaşmışlardır.

Yakın dönemde yürütülen çalışmalardan birinde Hasanov vd. (2018), ihracatın ve ithalatın etkilerini ayrı ayrı dikkate alarak uluslararası ticaretin çevre kirliliği üzerindeki etkisini, petrol ihraç eden ve geliştirmekte olan dokuz ülkeden oluşan bir panel veri setiyle araştırmaktadır. Çalışmada ihracat ve ithalatın tüketime bağlı CO<sub>2</sub> emisyonları üzerinde önemli etkilere sahip olduğunu göstermektedir. Raza ve Shah (2018) benzer bir analizi, G7 ülkelerinde 1991-2016 dönemi için gerçekleştirmiştir. Ekonomik büyüme ve uluslararası ticaretin uzun vadede CO<sub>2</sub> emisyonunu artırdığı, yenilenebilir enerji tüketiminin ise uzun vadede CO<sub>2</sub> emisyonunu azalttığı sonucuna varmışlardır.

## 2.2. Finansal Gelişmişlik ve CO<sub>2</sub> Emisyonu Arasındaki İlişki

Literatürde ekonomik büyüme ve çevresel kirlenme ilişkisi hakkında çok sayıda araştırma bulunmasına karşın, finansal gelişmelerin çevresel kirlenme üzerindeki etkisine dair yürütülmüş kısıtlı sayıda çalışma yer almaktadır. Gelişmiş ve verimli bir finansal sisteme sahip ülkelerin, diğer ülkelere göre daha fazla doğrudan yatırım çektiği ve bu yatırımların, araştırma ve geliştirme faaliyetlerini artırarak büyümeyi teşvik ettiği bilinmektedir (Jalil ve Feridun, 2011). Yurt içinde faaliyet gösteren yabancı firmalar, yerli üreticilere nazaran daha çevre dostu üretim teknikleri kullanmakta ve aynı zamanda doğal kaynak kullanımlarını azaltmaktadır. Gelişmiş bir finansal sistem, üretim sürecinde, firmaları modern teknoloji kullanmaya teşvik etmekle beraber aynı zamanda çevre dostu teknolojilere yapılan yatırımları artırarak çevre koşullarının iyileşmesine katkıda bulunmaktadır (Nasreen, Anwar, ve Öztürk, 2017). Birdsall ve Wheeler (1993), Latin Amerika ülkeleri için yaptıkları çalışmada finansal gelişmişliğin, gelişmiş ülkelerin sahip olduğu çevre standartları ve politikalarını örnek almayı teşvik ettiğini bu nedenle çevre kirliliğini azalttığını iddia etmektedir. Shahbaz vd. (2013) ise Güney Afrika için 1965-2008 döneminde ARDL yöntemini kullanarak finansal gelişmişliğin çevresel kirlenme üzerindeki etkilerini incelemiştir. Analiz bulguları finansal gelişmişliğin çevre koşullarının iyileşmesine katkıda bulunduğunu göstermiştir.

Diğer taraftan gelişmiş bir finansal sistemin tüm ekonomik aktiviteleri artıracak ve bu durumun endüstrileşmeye ve çevresel kirlenmenin artmasına sebep olacağını savunan çalışmalar da mevcuttur. Tamazian vd. (2009) çalışmalarında 1992-2004 yılları arasında BRIC ülkeleri için ekonomik ve finansal gelişmelerin çevre kirliliği üzerindeki etkilerini araştırmışlardır. Araştırma bulguları ekonomik ve finansal gelişmelerin çevre kirliliğini artırdığını göstermiştir. Farhani ve Öztürk (2015) ise çalışmalarında Tunus'un verilerini ele almış ve finansal gelişmişlikle ilgili aynı sonuca ulaşırken ÇKE Hipotezi'nin geçersiz olduğunu tespit etmişlerdir. Adams ve Klobodu (2018), 26 Afrika ülkesi için 1985-2011 yılları arasında yaptıkları analiz sonucunda finansal gelişmişliğin çevresel kirlenme üzerinde önemli derecede artırıcı bir faktör olduğunu ifade etmişlerdir.

Literatürdeki diğer çalışmalar ise, finansal gelişmelerin çevresel kirlenme üzerinde etkili olmadığı sonucuna ulaşmışlardır. Öztürk ve Acaravcı (2013) çalışmalarında, 1960-2007 dönemi için Türkiye’de ekonomik büyüme, uluslararası ticaret, finansal gelişmişlik ve enerji tüketiminin karbon salınımları üzerindeki etkisini araştırmışlardır. Analiz bulguları Türkiye ekonomisinde ÇKE’nin geçerli olduğunu ancak finansal gelişmişliğin karbon salınımı üzerinde herhangi bir etkisi olmadığını işaret etmektedir. Benzer bir çalışma Doğan ve Türkekul (2016) tarafından 1960-2010 dönemini kapsayan veri setiyle ABD ekonomisi için gerçekleştirilmiştir. Doğan ve Türkekul (2016), uzun dönemde enerji tüketimi ve şehirleşme oranındaki artışların çevresel kirlenmeyi artırdığını, finansal gelişmelerin ise çevre kirliliği üzerinde herhangi bir etkisi olmadığını ifade etmişlerdir.

### 3. VERİ

**Tablo 1:** Değişkenlere Ait Betimsel Özellikler

Değişken adı	Ölçüm Birimi	Veri Kaynağı	Beklenen İşaret	Ekonomik Anlam
Kişi başına düşen karbondioksit salınımı (CO <sub>2</sub> )	Kişi başına düşen metrik ton	Uluslararası Enerji Ajansı (IEA)	Bağımlı değişken	
Kişi başına düşen GSYİH(GDP)	Dolar cinsinden	Dünya Bankası (WTO)	+	Gelir miktarındaki artışların beraberinde çevresel kirliliğin artması beklenmektedir.
Kişi başına düşen GSYİH’nin karesi (GDPS)	Dolar cinsinden	Dünya Bankası (WTO)	-	ÇKE’nin temel hipotezi gelir seviyesindeki artışın ilk safhasında çevresel kirlenmenin artacağı ilerleyen zamanlarda azalacağıdır. Bu durum ters-U şeklinde ÇKE’nin varlığını doğrular.
Finansal gelişmişlik endeksi (FD)	Endeks	Uluslararası Para Fonu (IMF)	+/-	Literatürde finansal gelişmelerin çevresel kirlenme üzerindeki etkisi belirsizdir. Finansal gelişmeler imalat sektöründe çevreci üretim süreçlerini benimsemeye yardımcı olabileceği gibi, üretimdeki patlamayla birlikte çevre kirliliğinin artma ihtimali de söz konusudur.
Dışa açıklık (TRADE)	Dış ticaret hacminin GSYH içerisindeki yüzdeleri (%)	Dünya Bankası (WB)	+/-	
EXP	İhracatın GSYH içindeki yüzdeleri (%)	Dünya Bankası (WB)	+/-	Ticareti yapılan mal ve hizmet grubunun üretim sürecinde kullanılan teknolojilerin çevreci olup olmaması durumuna göre katsayının işareti değişkenlik göstermektedir.
IMP	İthalatın GSYH içindeki yüzdeleri (%)	Dünya Bankası (WB)	+/-	

Grossman ve Krueger (1991)’in öncü çalışmasından sonra literatürde ÇKE’nin varlığını sınamaya yönelik çok sayıda ampirik çalışma yürütülmüştür. Söz konusu çalışmalarda Grossman ve Krueger (1991)’in kullandığı değişkenlerin yanına farklı değişkenler eklenerek modellenmiştir (Doğan ve Türkekul, 2016; Farhani ve Öztürk, 2015; Jalil ve Feridun, 2011; Tamazian ve Rao, 2010). Bu çalışmada kişi başına düşen milli gelirin kişi başına düşen karbondioksit salınımına etkisi incelenmiştir. Bunun yanında modele finansal gelişmişlik ve dışa açıklık değişkenleri eklenerek ÇKE çerçevesindeki etkileri analiz edilmiştir. Dışa açıklığın etkisinin ayrı ayrı görülmesi için ithalat ve

ihracat değişkenlerinin yer aldığı farklı modeller de analize dahil edilmiştir. Çalışmada, 1991-2017 dönemi için, BRICS-T ülkelerine (Brezilya, Rusya, Hindistan, Çin, Güney Afrika ve Türkiye) ait veriler kullanılmıştır. Tablo 1’de modelde kullanılan değişkenler ve betimsel özellikleri yer almaktadır.

Çalışmada kullanılan değişkenlere ait tanımlayıcı istatistikler ise Tablo 2’de yer almaktadır.

**Tablo 2: Değişkenlere Ait Tanımlayıcı İstatistikler**

Değişken	Gözlem Sayısı	Ortalama	Standart Sapma	Minimum	Maksimum
CO <sub>2</sub>	162	4.672099	3.493047	0.642	14.375
GDP	162	6515.045	3749.105	575.5015	14874.78
GDPS	162	5.64e+07	4.91e+07	331202	2.21e+08
FD	162	0.4326817	0.1099425	0.1484434	0.6515298
TRADE	162	42.75562	14.88694	15.63559	110.5771
EXP	162	23.61136	10.71921	6.730210	62.32246
IMP	162	22.04355	8.979613	7.913944	52.22858

#### 4. MODEL VE METODOLOJİ

Çevresel kirlenmenin temel belirleyicilerinin tespit edilmesi ve ÇKE Hipotezi’nin BRICS-T ülkelerinde geçerli olup olmadığını analiz etmek amacıyla yürütülen bu çalışmada, verilerin hem zaman (t) hem de yatay kesit (i) boyutundaki etkilerinin analiz edilmesini sağlayan panel veri modelleri kullanılmıştır. Panel veri modelleri, statik ve dinamik modeller olmak üzere iki grupta sınıflandırılmaktadır. Statik modeller, Havuzlanmış En Küçük Kareler Yöntemi (POLS/OLS), Sabit Etkiler Modeli (SE) ve Rassal Etkiler Modeli (RE)’dir. Havuzlanmış En Küçük Kareler Yöntemi hem sabit terim hem de eğim parametrelerinin kesitler arası homojen olduğu yani mekân ve zaman etkisinin homojen olduğu ve hata terimlerinin her iki etkiyi de içermediği durumlarda kullanılmaktadır. Sabit Etkiler Yöntemi, eğim parametrelerinin tüm yatay kesit boyutları için homojen olduğu ancak sabit terim parametresinin kesitler arasında heterojen olduğu durumda, Rassal Etkiler Yöntemi ise, Sabit Etkiler Yöntemi’nin aksine eğim parametrelerinin kesitler itibariyle heterojen olduğu ve kesitlerin rastgele seçildiği durumda kullanılmaktadır. Bu yöntemlerden hangisinin kullanılacağına Chow’un F Testi ve Hausman Testi uygulanarak karar verilmektedir (Eğri, 2019).

Dinamik modeller ise literatürde statik modellere kıyasla daha fazla kullanılmaktadır. Bunun nedeni ise statik modellerde oluşabilecek içsellik ve otokorelasyon probleminin dinamik modeller ile kontrol edilebilmesidir. Dinamik modeller, bu problemin çözümü için statik modellerden farklı olarak araç değişken kullanmaktadır. Dinamik modeller içerisinde en fazla kullanılan model, Arellano ve Bond (1991) tarafından geliştirilen Genelleştirilmiş Modeller Yöntemi (GMM)’dir. GMM’de ilk olarak araç değişken matrisi yardımıyla birinci fark denklemi dönüştürülmekte ve ardından birinci fark denklemi Genelleştirilmiş En Küçük Kareler (GLS) yöntemiyle tahmin edilmektedir. Dinamik panel veri modelleri, Arellano ve Bond (1991) tarafından geliştirilen GMM ve GMM’in zaman boyutu küçük olan veri setlerinde tahmin gücünün zayıfladığını söyleyen Arellano ve Bover (1995) tarafından geliştirilen Sistem GMM’dir (Eğri, 2019). Ancak dinamik panel veri modelleri, zaman boyutunun daha küçük ve yatay kesit boyutunun daha büyük olduğu veri setleri için geliştirilmiştir (Arellano ve Bond, 1991). Bu nedenle çalışmada yalnızca statik panel veri modellerinin uygulanması ile daha doğru sonuçlar elde edileceğine karar verilmiştir.

Panel veri modellerinin uygulanmasından önce, yatay kesitler arasında bağımlılığın olup olmadığını belirlenmesi ve serilerin durağanlığının kontrol edilmesi gerekmektedir. Yatay kesit sayısını simgeleyen *i*’nin zaman birimini ifade eden *t*’den küçük olduğu veri kümelerinde Breusch ve Pagan (1980) tarafından geliştirilen Lagrange Multiplier (LM) yatay kesit bağımlılığı testi kullanılmaktadır.

Durağanlığın kontrol edilmesi amacıyla yapılan panel birim kök testleri, yatay kesit bağımlılığına göre gerçekleştirilmektedir. Çalışmada, yatay kesitler arasında bağımlılığın olduğu diğer bir ifade ile analizde yer alan BRICS-T ülkelerinden birinde meydana gelen bir şokun diğer ülkeleri de etkileyeceği varsayımına dayanan ikinci nesil panel birim kök testleri kullanılmıştır. Bai ve Ng (2004) tarafından geliştirilen PANIC (Panel Analysis of Nonstationarity in Idiosyncratic and Common Components) ve Pesaran (2007) tarafından geliştirilen CADF (Cross-Sectionally ADF) panel birim kök testleri kullanılmıştır. Bu testlerden sonra analiz için, statik panel veri analizi modelleri olan Havuzlanmış En Küçük Kareler, Sabit Etkiler ve Rastal Etkiler modelleri kullanılacaktır.

Çalışmada tahmin edilen modellerin genel formu (1), (2) ve (3) no'lu denklemlerde ifade edilmiştir:

$$CO_{2it} = \beta_1 + \beta_2 GDP_{it} + \beta_3 GDPS_{it} + \beta_4 FD_{it} + \beta_5 TRADE_{it} + \varepsilon_{it} \quad (1)$$

$$CO_{2it} = \beta_1 + \beta_2 GDP_{it} + \beta_3 GDPS_{it} + \beta_4 FD_{it} + \beta_5 EXP_{it} + \varepsilon_{it} \quad (2)$$

$$CO_{2it} = \beta_1 + \beta_2 GDP_{it} + \beta_3 GDPS_{it} + \beta_4 FD_{it} + \beta_5 IMP_{it} + \varepsilon_{it} \quad (3)$$

Yukarıdaki denklemlerde yer alan CO<sub>2</sub>, kişi başına düşen karbondioksit salınımını, GDP kişi başına düşen GSYH'yı, GDPS kişi başına düşen GSYH'nın karesini, FD finansal gelişmişlik endeksini, TRADE dışa açıklık oranını (ihracat ve ithalat toplamının GSYH içindeki payı), EXP ihracatın GSYH içindeki payını, IMP ithalatın GSYH içindeki payını, i yatay kesit boyutunu, t zaman boyutunu, ε ise hata terimini ifade etmektedir. Denklemler tahmin edildikten sonra elde edilecek katsayılar üzerinden aşağıdaki değerlendirmeler yapılabilir (Song, Zheng, ve Tong, 2008):

- $\beta_2 = \beta_3 = 0$  ise çevresel kirlenme ile milli gelir arasında bir ilişki yoktur.
- $\beta_2 > 0$  ve  $\beta_3 < 0$  ve istatistiksel olarak anlamlı ise çevresel kirlenme ile milli gelir arasında ters U biçiminde bir ilişki vardır. Bu durum ÇKE Hipotezi'nin geçerli olduğunu ifade eder.
- $\beta_2 < 0$  ve  $\beta_3 > 0$  ve istatistiksel olarak anlamlı ise çevresel kirlenme ile milli gelir arasında U biçiminde bir ilişki vardır. Bu durum ÇKE Hipotezi'nin geçerli olmadığını ifade eder.
- $\beta_4$  istatistiksel olarak anlamlı ise finansal gelişmişlik ve çevresel kirlenme arasında pozitif/negatif bir ilişki vardır.
- $\beta_5$  istatistiksel olarak anlamlı ise dışa açıklık/ithalat/ihracat ve çevresel kirlenme arasında pozitif/negatif bir ilişki vardır.

## 5. AMPİRİK BULGULAR

Panel veri modelleri uygulanmadan önce, değişkenlerde yatay kesit bağımlılığı olup olmadığını test etmek amacıyla Breusch-Pagan LM testi yapılmıştır. Bu testin sonuçlarına göre, tüm değişkenler için BRICS-T ülkeleri arasında yatay kesit bağımlılığı olduğu görülmüştür. Serilerin durağanlığının kontrol edilmesi için yapılan CADF ve PANIC panel birim kök testleri sonuçları ise tüm serilerin düzeyde durağan olduğunu göstermektedir (Tablo 3).

**Tablo 3:** Breusch-Pagan LM Yatay Kesit Bağımlılığı, CADF ve PANIC Panel Birim Kök Testi Sonuçları

Değişkenler	Breusch-Pagan LM Yatay Kesit Bağımlılık Testi	CADF Panel Birim Kök Testi	PANIC Birim Kök Testi
CO <sub>2</sub>	214.7354*	28.7375*	-2.0583**
GDP	348.4845*	19.0245***	2.5499**
GDPS	332.5297*	19.2970***	3.2907*
FD	253.2287*	20.7940***	-3.8569**
TRADE	131.3943*	30.9457*	2.0333**
EXP	97.99420*	22.3534**	-3.4574*
IMP	114.1450*	21.0654**	-2.0923**

\*, \*\*, \*\*\* sırasıyla %1, %5, %10 düzeyinde istatistiksel olarak anlamlılığı temsil etmektedir.

Yapılan testlerden sonra, sırasıyla Havuzlanmış En Küçük Kareler (POLS), Sabit Etkiler (FE) ve Rassal Etkiler (RE) modelleri tahmin edilmiştir. Chow'un F Testi, Havuzlanmış En Küçük Kareler ile Sabit Etkiler Modeli, Hausman Testi ise Sabit Etkiler ile Rassal Etkiler modellerinden hangisinin uygun olduğunu tespit etmek için yapılmaktadır.

**Tablo 4a:** Havuzlanmış En Küçük Kareler Modeli (POLS) Sonuçları

Bağımlı değişken (CO <sub>2</sub> )	Model 1	Model 2	Model 3
GDP	0.00094* (5.3089)	0.00141* (6.89813)	0.00156* (7.2704)
GDPS	-4.89E-08* (-3.5790)	-7.66E-08* (-4.8351)	-8.32E-08* (-5.0422)
FD	-3.57175*** (-1.9326)	-4.912015** (-2.1267)	-5.97292** (-2.2458)
TRADE	0.13805* (10.6851)		
EXP		0.126458* (0.000)	
IMP			0.12790* (4.0202)
Gözlem Sayısı	162	162	162
F istatistiği	52.5441 (0.000)	25.1672 (0.000)	32.6774 (0.000)

*Parantez içindeki ifadeler katsayılara ait t-istatistikleridir.  
\*, \*\*, \*\*\* sırasıyla %1, %5, %10 düzeyinde istatistiksel olarak anlamlılığı temsil etmektedir.*

**Tablo 4b:** Sabit Etkiler Modeli (FE) Sonuçları

Bağımlı değişken (CO <sub>2</sub> )	Model 1	Model 2	Model 3
GDP	0.00127* (14.3059)	0.00114* (11.9045)	0.00176* (7.2362)
GDPS	-4.94E-08* (-11.6396)	-4.44E-08* (-9.3632)	-1.03E-07* (-5.2218)
FD	-2.05028** (-2.6008)	-1.54455** (-2.0157)	-11.64735* (-2.9725)
TRADE	0.01907* (4.4268)		
EXP		0.03068* (4.09591)	
IMP			0.10675* (2.7013)
Gözlem Sayısı	162	162	162
F istatistiği	874.9165 (0.000)	860.2608 (0.000)	800.7882 (0.000)
Chow F Testi	655.98 (0.000)	931.6201 (0.000)	955.1343 (0.000)

*Parantez içindeki ifadeler katsayılara ait t-istatistikleridir.  
\*, \*\*, \*\*\* sırasıyla %1, %5, %10 düzeyinde istatistiksel olarak anlamlılığı temsil etmektedir.  
Chow F Testi için f değerleri verilmiştir.*

Tablo 4b'de sonuçları verilen Chow Testi'nde anlamlılık düzeyi 0.05'ten küçük olduğu için Havuzlanmış En Küçük Kareler Modeli'nin geçerli olduğunu belirten H<sub>0</sub> hipotezi reddedilmiş ve Sabit Etkiler Modeli tercih edilmiştir. Hausman Testi'nde ise anlamlılık düzeyinin 0.05'ten büyük olması tüm modeller için Rassal Etkiler Modeli'nin kabul edilmesi gerektiğini göstermektedir (Tablo 4c). Rassal Etkiler Modeli'nin sonuçlarına göre, GDP ve GDPS değişkenleri bağımlı değişkeni sırasıyla pozitif ve negatif yönde anlamlı olarak etkilemektedir. Buradan hareketle BRICS-T ülkelerinde ÇKE Hipotezi'nin geçerli olduğu görülmektedir. Finansal gelişmişliği temsil eden FD, bağımlı değişkeni

anlamli olarak negatif yönde etkilemektedir. Bu durumda literatürdeki diğer çalışmalara paralel olarak finansal gelişmişliğin çevresel kirlenmeyi azalttığı sonucuna ulaşılmıştır (Adams ve Klobodu, 2018; Zhang, 2011). Dışa açıklığı ifade eden TRADE değişkeni ise anlamli ve pozitif etkilidir. Bu durum dışa açıklığın çevresel kirlenmeyi artırdığını göstermektedir. İhracat ve ithalatı temsil eden EXP ve IMP değişkenlerinin ise TRADE değişkeninin sonuçlarını desteklediği görülmektedir. Analiz bulguları literatürde yer alan önceki çalışmaları desteklemektedir (Charfeddine ve Ben Khediri, 2016; Tamazian ve Rao, 2010; Farhani ve ztrk, 2015; Grossman ve Krueger, 1991; Tamazian, Chousa, ve Vadlamanni, 2009; Zaman ve Moemen, 2017).

**Tablo 4c:** Rassal Etkiler Modeli (RE) Sonuçları

Bağımlı değişken (CO <sub>2</sub> )	Model 1	Model 2	Model 3
<b>GDP</b>	0.00126* (14.3383)	0.00097* (15.7724)	0.00130* (29.5709)
<b>GDPS</b>	-4.98E-08* (-11.6078)	-3.97E-08* (-10.3972)	-6.45E-08* (-19.8947)
<b>FD</b>	-1.97246** (-2.5286)	-1.33771** (-2.2193)	-3.37056* (-6.3795)
<b>TRADE</b>	0.01952* (4.5382)		
<b>EXP</b>		0.06264* (9.7663)	
<b>IMP</b>			0.09622* (15.0985)
<b>Gözlem Sayısı</b>	162	162	162
<b>F istatistiği</b>	42.6748 (0.000)	33.3722 (0.000)	19.3668 (0.000)
<b>Hausman Testi</b>	0.0195 (0.066)	8.2587 (0.083)	6.8352 (0.145)

*Parantez içindeki ifadeler katsayılara ait t-istatistikleridir.  
\*, \*\*, \*\*\* sırasıyla %1, %5, %10 düzeyinde istatistiksel olarak anlamlılığı temsil etmektedir.  
Hausman Testi için ki-kare değerleri verilmiştir.*

## 6. SONUÇ

Çevresel kirlenme günümüzde her ülkenin sonuçlarına katlanmak zorunda olduğu ortak trajedi olarak değerlendirilmektedir. Bu nedenle çevresel kirlenmeye neden olan başlıca faktörlerin belirlenmesi, etkilerin boyutunun değerlendirilmesi ve analiz sonuçlarına göre kirliliği azaltacak ve maliyetleri minimize edecek politikalar belirlenerek zaman kaybetmeksizin uygulamaya geçilmesi gerekmektedir. Bu çalışmanın temel amacı BRICS-T lkelerinde KE'nin geçerliliğini sına ve çevresel kirlenmeye sebep olan başlıca etmenleri belirlemektir. Çalışma sonucunda analize dahil edilen ülkelerde söz konusu eğrinin geçerli olduğu bulunmuştur. Ayrıca finansal gelişmişliği temsil eden değişkenin katsayısının negatif olması, BRICS-T lkelerinde finansal gelişmişlik arttıķa çevresel kirliliğin azaldığını göstermektedir. Buradan hareketle finansal sistemdeki gelişmelerin imalat sanayinde çevreci yaklaşımların benimsenmesinde yadsınamaz bir etkisi olduğu ve evre politikalarının değerlendirilmesi aşamasında finansal gelişmelerin göz ardı edilmemesi gerektiği sonucuna ulaşılmaktadır.

Çalışmada dışa açıklığın çevresel kirliliğe etkisi de araştırılmış ve kirliliği pozitif etkilediği bulgusuna ulaşılmıştır. Bunun yanında hem ihracat hem de ithalatla ilgili aynı sonuçlara ulaşılması, ticaret akışlarına konu olan mal gruplarının çevreci olmayan üretim teknikleriyle retildeğini göstermektedir. BRICS-T lkelerinde ticaret ağının genişlemesi ve dış ticaret rakamlarının artış göstermesi çevresel kirlenmeyi artırıcı etkilere yol açmaktadır.

Elde edilen analiz bulgularından hareketle BRICS-T gibi gelişen ve hızla büyüyen ekonomilerde çevreci yaklaşımın benimsenmeye başladığı söylenebilir. Bu noktada çevresel kirlenmenin boyutunun ulusal değil küresel olduğu, söz konusu üretim anlayışının yalnızca taraf olan ülkeyi değil tüm dünyayı etkilediği unutulmamalıdır. Hızlı büyüme ve kalkınma anlayışına sahip ekonomilerde çevreci yaklaşımların benimsenmesi yalnız şimdiki kuşak için değil gelecek kuşakların yaşam standartları için de önem taşımaktadır. Üretim sürecinde çevreci yaklaşımların belirlenmesi ve finansal sistemin bu algıyı teşvik etmesi çevresel kirlenme düzeyinde önemli etkiler doğuracaktır. Elektrik, biyogaz, güneş ve rüzgâr gibi yenilenebilir enerji kaynaklarının kullanımının artırılması, enerji bağımlılığının azaltılmasına ve dolayısıyla çevresel kirlenme sorununun çözülme sürecine yardımcı olacaktır. Aynı zamanda gelişmekte olan ülke ekonomilerinde finansal ve dışa açıklık süreçlerindeki gelişmelerin beraberinde doğrudan yabancı yatırımların artış göstermesiyle çevresel iyileşme yönünde olumlu adımlar atılabilecektir. Bu nedenle, çalışma sonuçlarının ve araştırma bulgularının politika yapıcılar için önemli bilgiler sağladığı öngörülmektedir. Bu alanda, çevre kirliliğini etkileyebilecek diğer değişkenlerle birlikte ÇKE Hipotezi'nin geçerliliğini test edecek yeni çalışmaların yapılması gerekmektedir.



---

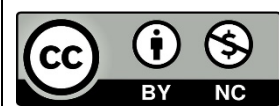
## KAYNAKÇA

---

- Adams, S. ve Klobodu, E. K. M. (2018). Financial Development and Environmental Degradation: Does Political Regime Matter?. *Journal of Cleaner Production*, 197, 1472-1479. <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2018.06.252>.
- Antweiler, W., Copeland, B. R. ve Taylor, M. S. (2001). Is Free Trade Good for the Environment?. *American Economic Review*, 91(4), 877-908. <https://doi.org/10.1257/aer.91.4.877>
- Arellano, M. ve Bond, S. (1991). Some Tests of Specification for Panel Data: Monte Carlo Evidence and an Application to Employment Equations. *The Review of Economic Studies*, 58(2), 277-297.
- Arellano, M. ve Bover, O. (1995). Another Look at the Instrumental Variable Estimation of Error-Components Models. *Journal of Econometrics*, 68(1), 29-51. [https://doi.org/10.1016/0304-4076\(94\)01642-d](https://doi.org/10.1016/0304-4076(94)01642-d)
- Arrow, K., Bolin, B., Costanza, R., Dasgupta, P., Folke, C., Holling, C. S., Jansson, B.O., Levin, S., Maler, K.G., Perrings, C., Pimentel, D. (1995). Economic Growth, Carrying Capacity, and the Environment. *Ecological Economics*, 15(2), 91-95. [https://doi.org/10.1016/0921-8009\(95\)00059-3](https://doi.org/10.1016/0921-8009(95)00059-3)
- Bai, J. ve Ng, S. (2004). A PANIC Attack on Unit Roots and Cointegration. *Econometrica*, 72(4), 1127-1177. <https://doi.org/10.1111/j.1468-0262.2004.00528.x>
- Başar, S. ve Temurlenk, M. (2010). Çevreye Uyarlanmış Kuznets Eğrisi: Türkiye Üzerine Bir Uygulama. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 21(1) , 1-12 . <https://dergipark.org.tr/tr/pub/atauniiibd/issue/2691/35392>
- Ben Nasr, A., Gupta, R. ve Sato, J. R. (2015). Is There an Environmental Kuznets Curve for South Africa? A Co-Summability Approach Using a Century of Data. *Energy Economics*, 52, 136-141. <https://doi.org/10.1016/j.eneco.2015.10.005>
- Birdsall, N. ve Wheeler, D. (1993). Trade Policy and Industrial Pollution in Latin America: Where Are The Pollution Havens?. *The Journal of Environment and Development*, 2(1), 137-149. <https://doi.org/10.1177/107049659300200107>
- Breusch, T. S. ve Pagan, A. R. (1980). The Lagrange Multiplier Test and Its Applications to Model Specification in Econometrics. *The Review of Economic Studies*, 47(1), 239-253.
- Chandran, V. G. R. ve Tang, C. F. (2013). The Impacts of Transport Energy Consumption, Foreign Direct Investment and Income on CO<sub>2</sub> Emissions in ASEAN-5 Economies. *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, 24, 445-453.
- Charfeddine, L. ve Ben Khediri, K. (2016). Financial Development and Environmental Quality in UAE: Cointegration With Structural Breaks. *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, 55, 1322-1335. <https://doi.org/10.1016/j.rser.2015.07.059>
- Cole, M. A. ve Elliott, R. J. R. (2003). Determining the Trade-Environment Composition Effect: The Role of Capital, Labor and Environmental Regulations. *Journal of Environmental Economics and Management*, 46(3), 363-383. [https://doi.org/10.1016/s0095-0696\(03\)00021-4](https://doi.org/10.1016/s0095-0696(03)00021-4)
- Dasgupta, S., Laplante, B. ve Mamingi, N. (2001). Pollution and Capital Markets in Developing Countries. *Journal of Environmental Economics and Management*, 42(3), 310-335. <https://doi.org/10.1006/jeeem.2000.1161>

- Doğan, E. ve Türkekul, B. (2016). CO<sub>2</sub> Emissions, Real Output, Energy Consumption, Trade, Urbanization and Financial Development: Testing the EKC Hypothesis for the USA. *Environmental Science and Pollution Research*, 23(2), 1203–1213. <https://doi.org/10.1007/s11356-015-5323-8>
- Eğri, T. (2019). Gelişmiş ve Gelişmekte Olan Ülkelerde Sağlık Harcamalarının Makro Belirleyicileri: Dinamik Panel Veri Analizi. *Adam Academy Journal of Social Sciences/Adam Akademi Sosyal Bilimler Dergisi*, 9(2).
- Farhani, S. ve Öztürk, İ. (2015). Causal Relationship between CO<sub>2</sub> Emissions, Real GDP, Energy Consumption, Financial Development, Trade Openness, and Urbanization in Tunisia. *Environmental Science and Pollution Research*, 22(20), 15663–15676. <https://doi.org/10.1007/s11356-015-4767-1>
- Grossman, G. ve Krueger, A. (1991). Environmental Impacts of a North American Free Trade Agreement. *Nber Working Paper Series*, 3914. <https://doi.org/10.3386/w3914>
- Hasanov, F. J., Liddle, B. ve Mikayilov, J. I. (2018). The Impact of International Trade on CO<sub>2</sub> Emissions in Oil Exporting Countries: Territory vs Consumption Emissions Accounting. *Energy Economics*, 74, 343-350.
- Jalil, A. ve Feridun, M. (2011). The Impact of Growth, Energy and Financial Development on the Environment in China: A Cointegration Analysis. *Energy Economics*, 33(2), 284–291. <https://doi.org/10.1016/j.eneco.2010.10.003>
- Javid, M. ve Sharif, F. (2016). Environmental Kuznets Curve and Financial Development in Pakistan, Renewable and Sustainable Energy Reviews. 54, 406–414. <https://doi.org/10.1016/j.rser.2015.10.019>
- Kuznets, S. (1955). Economic Growth and Income Inequality. *The American Economic Review*, 45(1), 1–28. <http://www.jstor.org/stable/1811581>
- Lorente, D. B. ve Álvarez-Herranz, A. (2016). Economic Growth and Energy Regulation in the Environmental Kuznets Curve. *Environmental Science and Pollution Research*, 23(16), 16478–16494. <https://doi.org/10.1007/s11356-016-6773-3>
- Nasreen, S., Anwar, S. ve Öztürk, İ. (2017). Financial Stability, Energy Consumption and Environmental Quality: Evidence from South Asian Economies. *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, 67, 1105–1122. <https://doi.org/10.1016/j.rser.2016.09.021>
- Omri, A., Daly, S., Rault, C. ve Chaibi, A. (2015). Financial Development, Environmental Quality, Trade and Economic Growth: What Causes What in MENA Countries. *Energy Economics*, 48, 242–252. <https://doi.org/10.1016/j.eneco.2015.01.008>
- Öztürk, İ. ve Acaravcı, A. (2013). The Long-Run and Causal Analysis of Energy, Growth, Openness and Financial Development on Carbon Emissions in Turkey. *Energy Economics*, 36, 262–267. <https://doi.org/10.1016/j.eneco.2012.08.025>
- Panayotou, T. (1993). Empirical Tests and Policy Analysis of Environmental Degradation at Different Stages of Economic Development. *ILO Working Papers*, 2-22/Wp. 238, [http://www.ilo.org/public/libdoc/ilo/1993/93b09\\_31\\_engl.pdf](http://www.ilo.org/public/libdoc/ilo/1993/93b09_31_engl.pdf), (26.10.2020).
- Panayotou, T. (2000). Economic Growth and the Environment. *CID Working Paper Series*, 2000.56, Harvard University, <https://dash.harvard.edu/handle/1/39570415>, (26.10.2020).

- 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.
- Raza, S. A. ve Shah, N. (2018). Testing Environmental Kuznets Curve Hypothesis in G7 Countries: The Role of Renewable Energy Consumption and Trade. *Environmental Science and Pollution Research*, 25(27), 26965-26977.
- Saboori, B., Sulaiman, J. ve Mohd, S. (2012). Economic Growth and CO<sub>2</sub> Emissions in Malaysia: A Cointegration Analysis of the Environmental Kuznets Curve. *Energy Policy*, 51, 184-191.
- Sarkodie, S. A. ve Strezov, V. (2018). Empirical Study of the Environmental Kuznets Curve and Environmental Sustainability Curve Hypothesis for Australia, China, Ghana and USA. *Journal of Cleaner Production*, 201, 98-110.
- Shahbaz, M., Tiwari, K. A. ve Nasır, M. (2013). The Effects of Financial Development, Economic Growth, Coal Consumption and Trade Openness on CO<sub>2</sub> Emissions in South Africa. *Energy Policy*, 61, 1452-1459. <https://doi.org/10.1016/j.enpol.2013.07.006>
- Shahbaz, M., Shahzad, S. J. H., Ahmad, N. ve Alam, S. (2016). Financial Development and Environmental Quality: The Way Forward. *Energy Policy*, 98, 353-364.
- Song, T., Zheng, T. ve Tong, L. (2008). An Empirical Test of the Environmental Kuznets Curve in China: A Panel Cointegration Approach. *China Economic Review*, 19(3), 381-392. <https://doi.org/10.1016/j.chieco.2007.10.001>
- Stern, D. I., Common, M. S. ve Barbier, E. B. (1996). Economic Growth and Environmental Degradation: The Environmental Kuznets Curve and Sustainable Development. *World Development*, 24(7), 1151-1160. [https://doi.org/10.1016/0305-750x\(96\)00032-0](https://doi.org/10.1016/0305-750x(96)00032-0)
- Stern, D. I. (2004). The Rise and Fall of the Environmental Kuznets Curve. *World Development*, 32(8), 1419-1439. <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2004.03.004>
- Tamazian, A., Chousa, J. P. ve Vadlamannati, K. C. (2009). Does Higher Economic and Financial Development Lead to Environmental Degradation: Evidence from BRIC Countries. *Energy Policy*, 37(1), 246-253. <https://doi.org/10.1016/j.enpol.2008.08.025>
- Tamazian, A. ve Rao, B. B. (2010). Do Economic, Financial and Institutional Developments Matter for Environmental Degradation? Evidence from Transitional Economies. *Energy Economics*, 32(1), 137-145. <https://doi.org/10.1016/j.eneco.2009.04.004>
- WRI (2020). "This Interactive Chart Shows Changes in the World's Top 10 Emitters". <https://www.wri.org/insights/interactive-chart-shows-changes-worlds-top-10-emitters>
- Zaman, K. ve Moemen, M. A. (2017). Energy Consumption, Carbon Dioxide Emissions and Economic Development: Evaluating Alternative and Plausible Environmental Hypothesis for Sustainable Growth. *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, 74, 1119-1130. <https://doi.org/10.1016/j.rser.2017.02.072>
- Zhang, Y.J. J. (2011). The Impact of Financial Development on Carbon Emissions: An Empirical Analysis in China. *Energy Policy*, 39(4), 2197-2203. <https://doi.org/10.1016/j.enpol.2011.02.026>



© Submitted for possible open access publication under the terms and conditions of the Creative Commons Attribution (CC BY NC) license. (<https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/>).

---

## EXTENDED ABSTRACT

---

### ***Validity of the Environmental Kuznets Curve in BRICS-T Countries and the Impact of Financial Development and Trade Openness on Environmental Pollution***

#### **1. Introduction**

Fossil fuels have been used as the main energy source for economic activities since the Industrial Revolution. However, the use of fossil fuels causes an increase in the emission of various greenhouse gases, especially carbon dioxide, and becomes the driving force of environmental pollution (Javid and Sharif, 2016).

Many studies have been conducted in the literature using different theoretical and empirical approaches to investigate the relationship between economic growth and environmental pollution (Stern, 2004; Arrow et al., 2005; Lorente and Álvarez-Herranz, 2016; Adams and Klobodu, 2018). The study conducted by Grossman and Krueger (1991) to test the Environmental Kuznets Curve Hypothesis (EKC) is central to this subject. The EKC Hypothesis expresses the inverted-U-shaped relationship between economic growth and environmental pollution which explains that economic growth will increase environmental pollution in the first stage, and then there may be a decline in environmental pollution with the increase in income.

There is no consensus in studies investigating the validity of the EKC Hypothesis (see Adams and Klobodu, 2018; Ben Nasr, Gupta, and Sato, 2015; Farhani and Öztürk, 2015; Jalil and Feridun, 2011). Besides, Dasgupta et al. (2001) stated in their study that companies operating in developing country economies do not have enough incentives to allocate their investment channels to environmentally friendly technologies and the policies implemented are weak. Therefore, in this study, the EKC Hypothesis will be evaluated for the BRICS-T countries which are characterized as emerging or transition economies and can relatively meet the costs of renewable energy sources compared to other developing countries. While investigating the EKC Hypothesis, financial development, openness of the economy and the impact of imports and exports on environmental pollution will also be evaluated. For this reason, it is thought that the study will contribute to the literature.

#### **2. Data Set and Method**

After the pioneering work of Grossman and Krueger (1991), many empirical studies have been conducted in the literature to test the existence of EKC. In these studies, modeling was done by adding different variables next to the variables used by Grossman and Krueger (1991) (Doğan and Türkekel, 2016; Farhani and Öztürk, 2015; Jalil and Feridun, 2011; Tamazian and Rao, 2010). In this study, the effect of per capita income on carbon dioxide emissions per capita was examined. In addition, financial development and openness variables were added to the model and their effects within the framework of EKC were analyzed. To investigate the effect of openness separately, different models including import and export variables were also included in the analysis. In the study, data from BRICS-T countries for the period 1991-2017 were used.

In this study panel data models were used that allow the analysis of the effects of the data in both time (t) and cross-section (i) dimensions. Dynamic panel data models have been developed for data sets with smaller time dimension and larger cross section size (Arellano and Bond, 1991). For this reason, it was decided that more accurate results would be obtained by applying only static panel data models in the study.

#### **3. Empirical Findings**

In the study, Pooled Least Squares (POLS), Fixed Effects (FE) and Random Effects (RE) models were estimated, respectively. Chow's F Test is used to determine which of the Fixed Effects Model with Pooled Least Squares and the Hausman Test is suitable between Fixed Effects and Random Effects models.

Since the significance level was less than 0.05 in the Chow Test, the Fixed Effects Model was preferred. In the Hausman Test, the significance level being greater than 0.05 indicates that the Random Effects Model should be accepted for all models.

According to the results of the Random Effects Model, GDP and GDPS variables significantly affect the dependent variable in positive and negative directions, respectively. From this point of view, it is seen that the EKC Hypothesis is valid in BRICS-T countries.

FD, which represents financial development, affects the dependent variable negatively. In this case, in parallel with other studies in the literature, it was concluded that financial development reduces environmental pollution (Adams and Klobodu, 2018; Zhang, 2011). The TRADE variable, which expresses openness, has a significant and positive effect. This shows that openness to the outside increases environmental pollution. It is seen that the EXP and IMP variables, which represent exports and imports, support the results of the TRADE variable.

#### **4. Discussion and Conclusion**

The main purpose of this study is to test the validity of the EKC in BRICS-T countries and to determine the main factors causing environmental pollution. As a result of the study, it was found that the curve was valid in the countries included in the analysis. In addition, environmental pollution decreases as financial development increases in BRICS-T countries. It is concluded that the developments in the financial system have an undeniable effect on the adoption of environmentalist approaches in the manufacturing industry and that financial developments should not be ignored during the evaluation of environmental policies.

The effect of openness on environmental pollution was also investigated and it was found that it had a positive effect on pollution. In addition, the same results regarding both exports and imports show that the goods groups subject to trade flows are produced with non-environmental production techniques. The expansion of the trade network and the increase in foreign trade figures in BRICS-T countries lead to increasing effects on environmental pollution.

Based on the analysis findings obtained, it can be said that the environmentalist approach has begun to be adopted in developing and rapidly growing economies such as BRICS-T. At this point, it should not be forgotten that the extent of environmental pollution is not national but global, and that the production approach in question affects not only the country that is a party, but the whole world. In economies with rapid growth and development understanding, adopting environmentalist approaches is important not only for the present generation, but also for the living standards of future generations.

## Phillips Curve Analysis in D8 Countries

Rüştü YAYAR <sup>1</sup>, Berrak TEKGÜN <sup>2</sup>

### Abstract

Today, unemployment is an important problem for almost all countries and is one of the major problems affecting countries economically. The purpose of this study is put forward the relationship between unemployment and inflation in D8 (Turkey, Iran, Pakistan, Bangladesh, Malaysia, Indonesia, Egypt, Nigeria) countries within the framework of the Phillips Curve Theory. For this purpose, unemployment and inflation data of the study covers the period between 1996 and 2020. In this study, dynamic panel data regression analysis was used. As a result of the study, statistically significant and negative results were determined in the lagged values of the dependent variable and the lagged values of the unemployment rate. Thus, the existence of a negative relationship between inflation and unemployment has been revealed and Phillips curve hypothesis confirm the statistically significant results.

**Keywords:** D8, Unemployment, Inflation, Dynamic Panel Data Analysis, Phillips Curve

**Jel Codes:** E31, J64, C33

## D8 Ülkelerinde Phillips Eğrisi Analizi

### Özet

Günümüzde işsizlik, neredeyse tüm ülkeler için önemli bir sorundur ve ekonomik yönden ülkeleri etkileyen büyük problemlerin başında gelir. Bu çalışmanın amacı, D8 (Türkiye, İran, Pakistan, Bangladeş, Malezya, Endonezya, Mısır, Nijerya) ülkelerinde işsizlik ve enflasyon arasındaki ilişkiyi Phillips Eğrisi Kuramı çerçevesinde ortaya koymaktır. Bu amaç doğrultusunda, çalışmanın işsizlik ve enflasyon verileri 1996-2020 dönemini kapsamaktadır. Çalışmada, dinamik panel veri regresyon analizi kullanılmıştır. Çalışma sonucunda, bağımlı değişkenin gecikmeli değerleri ve işsizlik oranının gecikmeli değerlerinde istatistiki olarak anlamlı ve negatif sonuçlar tespit edilmiştir. Böylece, enflasyon ve işsizlik arasında negatif ilişkinin varlığı ortaya konmuştur ve Phillips eğrisi hipotezini doğrular nitelikte istatistiki olarak anlamlı sonuçlar elde edilmiştir.

**Anahtar kelimeler:** D8, İşsizlik, Enflasyon, Dinamik Panel Veri Analizi, Phillips Eğrisi

**Jel Kodu:** E31, J64, C33

---

**CITE (APA):** Yayar, R., Tekgün, B. (2022). Phillips curve analysis in D8 countries. *İzmir İktisat Dergisi*. 37(2). 334-349. Doi: 10.24988/ije.819082

<sup>1</sup> Prof. Dr., Tokat Gaziosmanpaşa University Faculty of Economics and Administrative Sciences, Taşlıçiftlik/Tokat, Turkey

**EMAIL:** rustu.yayar@gop.edu.tr **ORCID:** 0000-0001-6758-4715

<sup>2</sup> PhD Student, Tokat Gaziosmanpaşa University Faculty of Economics and Administrative Sciences, Taşlıçiftlik/ Tokat, Turkey, **EMAIL:** tekgunberrak@gmail.com **ORCID:** 0000-0002-9130-0070

## 1. INTRODUCTION

Even in developing, underdeveloped and even developed countries, economics is faced with the challenge of finding a solution for unemployment. For this reason, many countries are working to provide more employment by combating unemployment. Thus, individuals who are unemployed, who cannot find a job despite their willingness to work and accept the wages offered, contribute positively to the country's employment by contributing to production.

Unemployment should not be considered only on a country-by-country basis, as it is an important issue that is effective all over the world and has led to many macroeconomic efforts to reduce it. Radical development of social, cultural and economies of countries is aimed by controlling unemployment and the ultimate aim is the growth of the countries. Although there have been many studies in this direction, unemployment has not been controlled to the desired level and a stable policy has not been pursued. The reason for this is that, since unemployment is an important item for enterprises, the increase in costs paid to workers affects wages and causes inflation, thus creating a relationship between inflation and unemployment. The study expressing this relationship was carried out by A.W. Phillips.

In this problem between inflation and unemployment, Phillips Curve, which provides a basis for the studies focused on finding a solution to this important economic problem, is also widely accepted and shows the negative relationship between unemployment and inflation put forward by AW Phillips (Friedman, 1977: 455).

In line with this information, the analysis of the Phillips curve in the literature has been the subject of many academic studies recently. Studies for the world economies have become increasingly important and their number has increased. The studies were tested with economic analysis by making use of economic foundations.

This study aims to investigate the inflation and unemployment dynamics and the Phillips curve in detail, summarize the development of the Phillips curve and the studies in the literature, examine the econometric structure of the approach with a sample model, and estimate the Phillips curve with the help of the appropriate regression model. In addition, tests will be mentioned during the model determination stage and the appropriate model that best represents the data will be used. For this purpose, unemployment and inflation data of the D8 countries (Turkey, Iran, Pakistan, Bangladesh, Malaysia, Indonesia, Egypt, Nigeria) for the years between 1996 and 2020 were taken into consideration. In the established model, the data of these countries were empirically analysed by the system GMM, which is a dynamic panel data analysis method.

This study is expected to contribute to the literature in the context of D8 countries in terms of proving the existence of the Phillips curve theory in D8 countries as a result of the analyses performed and it is important as it can eliminate the gap in this area. Although there are many theoretical and empirical studies examining the Phillips curve in the literature, it is thought that the studies on the Phillips curve of the D8 countries are insufficient in the literature and therefore this study may contribute to the literature. In this context, it will be possible to reduce the deficiencies in the literature in D8 countries by shedding light on the implementation of policies on the basis of the relation between inflation and unemployment.

## 2. CONCEPTUAL FRAMEWORK

The definition of inflation, in general terms, is the continuous increase in prices of goods and services. Of course, the prices of goods and services can change over time and the important thing here is continuity. After a certain period of time, the continuous increase in prices affects goods and services as well as wages and hence salaries. However, if price increases in goods and services are higher than

salaries, purchasing power decreases at this point. In this case, individuals buy much less goods and services with the money they have (CBRT, 2013: 2).

Leaving the background of the inflation definition makes it seem quite simple. In order to evaluate the increase in prices as inflation, it must have levels that will have an impact on the economy and this should not be a one-off phenomenon. Although there are various criteria, they can be defined as inflation when they are generally reflected to all prices (Frisch, 1989: 1).

Unemployment rate is the main indicator of the economy as it is a dynamic guiding policy that can be proposed for labor markets. In this context, it is of great importance to evaluate correctly in order to reflect the whole economy impartially (Yüceol, 2005: 119).

Unemployment rate is the proportional expression of the unemployed population in the total labor force and therefore, the more intensive use of capital compared to labor causes the unemployment rate to increase further (Demir and Bakıcı, 2005: 476-486).

Unemployment have affected the economic structure negatively for almost a century and is a fact that cannot be eliminated despite the measures taken. It is a phenomenon that affects every area of society. The emergence of this phenomenon dates back to the period when labor is used for production (Kumaş, 2001: 10).

In Turkey, State Statistical Institute (SIS) data are considered as official unemployment figures. The State Institute of Statistics defines labor force as the sum of the employed and the unemployed, while the working-age population is the sum of those not included in the labor force and labor force (SIS, 1999: 11).

The International Labor Organization (ILO) makes an international comparison according to the criteria defined by the National Statistical Office to determine unemployment. Unemployment criteria defined by the International Labor Organization are not far from the general framework and include individuals who have the ability to do business and who are willing to work but cannot find a job (Sorrentino, 2000: 4).

Apart from the general definitions of unemployment, individuals are not only materially affected, but they also prevent growth in countries' national welfare. The most obvious example of this is seen in third world countries which provide the infrastructure for the formation of complex structure with unbalanced population growth. Unemployment rates even higher than the unemployment rates experienced in the 1930 recession occur in these countries (İyidiker, 1987: 9).

It can be said that unemployment and employment problems are generally seen in developing countries and this is of course compatible with rapid population growth. In this context, social and economic employment problems also occur (Kılıç, 1999: 101).

The phenomenon of unemployment, which has continued to the present day, has an important place in most of the Asian countries. Although the employment problems brought by unemployment vary according to countries, it is a general problem. Therefore, unemployment is a phenomenon that needs to be examined in more detail for some developing countries in this region (Ekin, 1968: 201).

As far as Asian countries are concerned, unemployment is at very high levels in almost all of them. Unemployment rates are high in each group, regardless of many criteria such as education levels, population growth and age groups. In addition to these, due to the periodic stagnation of agricultural activities, which constitute a large share of the labor force, the labor force resulting from underemployment has a great place in the economy (Ekin, 1968: 208).

Factors such as illiteracy rate, insufficient importance given to education, inexperience in professional life and economic dependence on the family have a significant share in increasing unemployment in developing and underdeveloped countries as well as unemployment stemming



from agricultural activities. The presence of these factors in individuals makes it difficult for them to get started in business life (Gürtan, 2011: 31).

The relationship between inflation and unemployment is a going controversial debate since the past. In the studies conducted by Hume, Thornton and Mill, it is seen that price change takes place as the relationship between unemployment and production level but remains in theory. In 1926, I. Fisher made his first statistical study on the relationship between price and unemployment with US data and as a result of the study, he determined the change in employment with strong causality relationship. In 1936, Tinbergen analysed the relationship between wage inflation and unemployment in the first econometric study and revealed the existence of the direct causal relationship. In the following years AJ Brown participated in this series of studies with a pioneering study in the statistical distribution diagram category. In this study, unemployment and wages were discussed. Although there are many studies on the relationship between wage inflation and unemployment, the Phillips curve is complementary in revealing this relationship (Büyükkakın, 2008: 134-136).

AW Phillips explains the relationship between unemployment and inflation and makes an important contribution to the solution of the problems in the economy. The Phillips Curve illustrates the existence of a negative relationship between unemployment and inflation, but also explains the total supply and aggregate demand curves and the employment-price relationship (Friedman, 1977: 455).

The emergence of the Phillips curve is the result of a study by Phillips for the British economy in 1958. It originally refers to the negative relationship between the change in monetary wages and the unemployment rate. In this structure, which expresses the relationship between the demand for goods and services and supply, if the demand is higher than the supply, there is an increase in prices and decrease in prices if it is vice versa. In addition, since unemployment rate is high and labour demand is inadequate, wages will decrease, so employees will be reluctant to work at that wage level over time. Of course, the linear relationship between unemployment and wages is unlikely. Other factors affecting wages are the unemployment rate and the rate of change in retail prices, which have an important place in daily life (Phillips, 1958: 283).

Many studies have been carried out before Phillips' study, but what makes Phillips's article original is not a nonlinear and inverse relationship. The important point here is that it reveals that this inverse and non-linear relationship between wages and unemployment rate is stable (Frisch, 1977: 1290).

While there is a negative relationship between the short-term Phillips curve, unemployment rate and inflation rate in general terms, there is no such relationship between these variables in the long run. The source of this is the lack of inflation expectations in the Phillips curve. (Lightning and Karaman, 2003: 340).

After the original aspect of the Phillips curve was revealed, studies on this subject continued. In the late 1960s, Phelps (1967) introduced the adaptive expectations hypothesis to inflation expectations by introducing the Phillips curve strengthened by expectations by Friedman (1968). In their independent studies, they criticized the original Phillips curve. One of the criticisms is the Phillips curve approach, based on the view that employment is shaped by real wages and expected inflation, has the assumption that nominal wages in the labour market. A further criticism is that the Phillips curve assumption cannot be valid in the long run (Friedman, 1977: 457).

As the adaptive expectations hypothesis in the process formed with the expectations, economic units make their expectations according to the past figures, there may be expectations errors and therefore the evaluation of the expectations will result in economic inconsistency. In this context, in order to eliminate inconsistency, it would be appropriate to add the rules of rational behaviour to the stage of the formation of expectations (Maddock and Carter, 1982: 41).

### 3. LITERATURE

There are many domestic and foreign studies on the Phillips Curve. The objectives, scope and results of some of these studies are summarized below.

İyidiker (1987) in his article titled Unemployment Problem in Developing Countries and Turkey, report a study defending that employment-based policies could be helpful in achieving economic development and in the analysis of widespread unemployment phenomenon in developing countries, especially in many countries.

In his study Karabulut (2007) points out many reasons for unemployment problem in Turkey such as high population growth rate but insufficient quality of the workforce, inability to realize desired level of capital accumulation and investment, political and economic instability, skilled labor needs posed by the competitive environment. In this study, determination of the mentioned problems and possible solutions are discussed.

In terms of Malaysia, Tang and Lean conducted a study on the Phillips curve in 2007 to determine whether the trade-off presence of the Phillips curve was stable. In the study, which examined both the short-term and long-term Phillips curve exchanges with the data between 1970-2005, a stable trade-off presence was obtained between unemployment rate and inflation.

Eser and Terzi (2008) in their study seek a solution to the current unemployment problem in Turkey within the framework of the European Employment Strategy implemented within the EU and examine policy proposals to increase employment in Turkey. Results of the study indicated that unemployment rate in Turkey is 10% and that there was a reduction in labor force participation rate year on year growth; because of these reasons growth was also adversely affected. It has been determined that the efforts to adapt to the European Employment Strategy and to improve the existing problems are carried out within the scope of İŞKUR. It was determined that after the preparation of the European Situation Report and its acceptance by the European Commission, the harmonization studies have been carried out in three stages: the preparation and signing of the Joint Evaluation Document and as a final step the drafting of the National Reform Program. Labor force policies are put forward with the most obvious aspects.

In their study, Munir and Furuoka (2009) used panel data analysis method to analyze the relationship between inflation and unemployment in five countries including Malaysia, Singapore, Indonesia, Thailand and the Philippines. According to the findings obtained from Phillips' study, which constituted a macroeconomic basis, the study concluded that there is no relationship between inflation and unemployment in these countries.

Bayraktar and Agenor (2010) examined the Phillips curve for eight middle-income countries. In the study including Chile, Colombia, Korea, Malaysia, Mexico, Morocco, Tunisia and Turkey, using two-step GMM technique a variety of models depending on the time delay has been used. Nested and non-nested tests were used to select specifications for each country and predictive capacity and stabilization were analyzed. As a result of this study, retroactive behaviors have a great effect on inflation dynamics except for Colombia and Korea. While world oil prices and relative input prices remain limited, borrowing costs are important for Korea and Mexico.

In 2010, Prayer and Gaur conducted a study on the Phillips curve on developed and developing Asian countries. Countries in this study include Japan, Hong Kong, Singapore, Korea, Philippines, Thailand, China and India and inflation determination is made within the framework of Phillips curve. Data for the 1990-2005 period were used and it was stated that the output gap was extremely important in explaining the inflation rate for almost all countries. However, the difference between developed and developing countries is that the shocks related to agricultural supply in developing countries are

more prominent. The finding that prospective Phillips curve for all of these countries is a better fit than the backward Phillips curve was also pointed out in the results of the study.

In a literature review study Kesici (2010), focuses on the effects of Turkey's high growth phase after the 2001 crisis on employment growth and unemployment. In the study, the level and composition of national income and the indicators of the labor market in the period between 2002 and 2007 are under the spotlight. The main objective is to present the results such as the increase in the unemployment rate in the labor market during the high growth phase and the limited increase in employment by making use of the relevant studies in the literature.

In another study, Topçu (2010) examined the relationship between unemployment and inflation in G8 countries using data from G8 countries for the period between 1993:1-2009:4 and Granger causality test in this study. As a result of the study, the existence of a bi-directional causality relationship in G8 countries was obtained, thus reaching the conclusion that unemployment is the cause of inflation and inflation is the cause of unemployment.

In their study, Altay et al. (2011) examined the years 2000-2010. Their study aimed to analyze the relationship between unemployment and inflation for the G8, which is composed of the eight most developed countries in the world in terms of economy and industry. As a result of the study, it was found that the causality relation in the short term is from inflation to unemployment. In the long run, causality relation was found to be from unemployment to inflation.

Dökmen and Aysu (2011) tested the relationship between growth of the state and unemployment rates, using the data between 1990 and 2007, by panel cointegration analysis for 17 OECD member countries. It is concluded that there is a statistical relationship between the load of the public and unemployment.

Razzaqi and Sherbaz (2011) include the study of the relationship between economic growth and energy on D8 countries. VAR Granger Causality, Johansen Cointegration and EVCM analyzes were used in the study and it was aimed to reveal the existence of short and long term correlation between economic growth and energy use in all D8 countries. As a result of this study, one-way or two-way causality relationship was obtained both in long term and short term in all D8 countries except Indonesia which could not establish causality in the short term.

In a study conducted in six Asia Pacific countries, Rülke (2012) discussed Phillips curve and Okun's Law in his study. The study, which includes Australia, Japan, Hong Kong, New Zealand, South Korea, and Taiwan, indicated that the results of Okun's law and Phillips curve estimates, different estimation lines, work cycle asymmetries, and time varying coefficients were very robust, considering the macroeconomic variables. As a result of this study, the confidence in macroeconomic variables is more evident in the 2007-2009 economic crisis and in long-term forecasts.

In Ay's (2012) study, it was intended to reveal to reveal the cause of the unemployment problem in Turkey, examine the policies applied for the issue and resolve what would be more appropriate employment policies to address the problem of unemployment. as a result of this study, the employment policies implemented found to be mostly inadequate in reducing unemployment.

Lee and Strazicich (2003) and Im et al. (2005, 2010) were used and structural breakage unit root tests were used in Özcan's (2013) study, which he examined the unemployment hystera hypothesis, and as a result, it was found that unemployment series for most OECD countries point to hystera.

In Nahidi and Badri (2014) study, which focused on unemployment and foreign direct investment in D8 countries, the aim was to analyze the relationship between unemployment and foreign direct investment in 6 countries of the D8 countries using panel data covering the period 2002-2010. As a result, direct foreign capital has a significant positive impact on unemployment. At the same time, it

was concluded that gross capital formation had a positive effect and unemployment had a negative effect on unemployment in the countries.

Taş and Bilen (2014), in their studies which addressed the unemployment problem, a prominent problem in the economic and social fields of young people, firstly tried to reveal the reasons of youth unemployment. In this direction, the practices of education policies and active employment policies towards youth were examined.

In their study Eryigit et al. (2015) 2013 examined and tested the relation between economic growth and unemployment in Turkey and the European Union countries, which have reached up to 28 members with Croatia's membership, for the period 2001-2011. In the analysis panel unit root tests, panel co-integration tests were used. In addition, Hausman Test was applied by establishing error correction model between unemployment and economic growth and it was seen that long term parameters were non-homogeneous, long and short term relationships were estimated with the Pooled Average Group Estimator (PMGE). Long-term relationship between unemployment and economic growth variables was tested with Westerlund Panel Co-integration Test and the results of the analysis showed that there was a long term cointegration relationship between the variables.

Turel's (2015) study, which aims to investigate the reasons of employment and unemployment, which is a major problem in Turkey and to make effective solution offers to minimize the problem of unemployment by increasing employment in the future in Turkey's economy, focused on private sector employees. As a result of the study, it was found that although the opinions of the employees about the causes of unemployment vary in demographic aspects such as gender and the sector in which they work, they do not differ in issues such as age, working time and education level. It is concluded that the solutions that can be effective in minimizing unemployment vary according to the demographic characteristics of the employees.

In the study of Keten (2017), the researchers tried to determine the effect of the relationship between unemployment and inflation on G8 countries and the existence of the effect of unemployment on inflation rate by Panel Unit Root Tests, Co-integration and Causality tests. According to the test results, it is concluded that there is a one-way relationship from inflation to unemployment.

#### **4. DATA AND METHOD**

The study includes D8, which means that eight developing countries Turkey, Iran, Pakistan, Bangladesh, Malaysia, Indonesia, Egypt, Nigeria covers.

Eight Islamic Developing Countries (Developing Eight, D-8) is a global organization rather than a regional one. Integration efforts between countries that are not based on a certain geographical basis and located in different and distant regions are defined as non-regional integration movements. D-8 can be given as an example of non-regional cooperation since it is an organization of which countries from different geographies are members as well as geographically bordering countries (Türkan and Alakuştekin, 2017: 138).

The study was carried out using inflation and unemployment data for these countries in the period 1996-2020. The figures of variables, inflation and unemployment, were taken from the database available at <https://data.worldbank.org> and <https://developing8.org>.

In this study, dynamic panel data analysis method was used.

Panel data is by definition a data set obtained as a result of combining different periods and different observations, more fundamentally, it is the combination of horizontal cross-section and time series (Davidson and MacKinnon, 1999: 296).

Panel data models are examined under two main headings as dynamic panel data model and static panel data model. The most important difference between dynamic panel data models and static

panel data models is the use of lagged variables within the model. Static panel data models do not include lagged variables, whereas dynamic panel data models can also include the lagged values of the dependent variable in the model in explaining the dependent variable (Yerdelen Tatoğlu, 2012: 65).

Dynamic panel measures how the dependent variable of the previous period affects the dependent variable of the current period based on the data model (Zeren & Ergun, 2010: 76).

Only time series or only section series cannot be used to measure micro-dynamic and macro-dynamic effects because they often do not provide exact estimates of dynamic coefficients. For this reason, dynamic panel data analysis is used to predict micro-dynamic and macro-dynamic effects (Hsiao, 2003: 5).

Although there are independent variables and lagged values of variables among the factors affecting a dependent variable, models that can also include lagged values of independent variables are called dynamic models (Ugur, 2009: 99).

Dynamic panel data models are functionally expressed as follows (Baltagi, 2005: 135):

$$Y_{it} = dY_{i,t-1}X'_{it}\beta + u_{it} \quad (1)$$

$$i = 1, \dots, N \quad t = 1, \dots, T \quad \text{and} \quad u_{it} = y_{it} + u_i$$

The term  $i$  located in the function  $u_i$  indicates that the unit is constant over the entire time and  $Y_{it}$  and also  $Y_{i,t-1}$  This unit is defined as a function of the effect. Located to the right of the model  $Y_{i,t-1}$  and error term  $u_i$  have correlations (Baltagi, 2005: 135). Due to this correlation, OLS estimates are biased and consistent. (Zeren and Ergun, 2010: 7).

In this study, the relationship between inflation and unemployment is analyzed by using cross-sectional data within a specific time dimension and by using the process of inflation rate over time and Dynamic Panel Data Analysis method. In this process, including the lagged values of the inflation rate as an independent variable has led to the formation of the Autoregressive Dynamic Panel structure. In the econometric studies using such dynamic panel data analysis, Arellano and Bond's Generalized Moments Estimator is used as GMM estimator (Güngör, Yerdelen, 2015).

The GMM method is a widely used method in dynamic panel data studies since it is easy to implement and also can be applied with simple assumptions about vehicle variables. GMM has two basic approaches in the implementation phase. These are the difference GMM approach and the system GMM approaches. The difference GMM approach was developed by Arellano and Bond (1991). The structure in the content includes the first differences of the variables in the model in order to prevent errors that may arise from the basic structure of the model, and also the lagged value of the independent variable as instrumental variable, enabling the establishment of the model variable (Dökmen, 2012; Demirel, 2014).

The system GMM approach was developed as a result of studies by Arellano and Bover (1995) and Blundell and Bond (1998). The system GMM method, which is based on combining difference approach and level approach, has more effective results in terms of having less deviation and more effective results than difference GMM method. In addition to these characteristics, the fact that it has more effective results than the GMM approach in case the number of countries is small is one of its important features (Çetin and Seker, 2014; Dökmen, 2012). Due to these advantages, the system GMM method was applied in the study and the results are summarized in tables.

There are three important tests to test GMM estimators. The first one is Wald Chi, which tests the significance of the variables used in the model as a whole. 2nd Test. The second step is the Sargan test, which tests whether the variables used in the model are valid or not, or in other words if there

is excessive determination constrain in the panel estimation. Finally, it is the Arellano-Bond (AB) test that helps us to test the autocorrelation problem of the model (Dökmen, 2012: 48).

The Wald test applied in the model takes the model as a whole and shows its general significance. The hypothesis  $H_0$  founded for Wald test is as follows: the model is not significant. The validity of the vehicle variables in the model is tested with Sargan test and  $H_0$  its hypothesis is that the tool variables used in the model are valid. AR (1) and AR (2) tests are used to test autocorrelation in the model. The  $H_0$  hypothesis established for AR (1) test is that there is autocorrelation in the model, but the hypothesis established for the AR (2) test.  $H_0$  is that there is no autocorrelation in the model (Demirel, 2014: 80).

In the panel data, it is very likely that the series will be affected by shocks and in this case, it is of great importance that unit root tests are performed because consistent results cannot be obtained (Nazlıoğlu, 2010: 4).

Among the unit root tests commonly used are Levin, Lin and Chu (2002), Harris and Choi (2001), Maddala and Wu (1999), Tzavalis (1999), and Im, Pesaran and Shin (2003) (Eviews User Guide 2, 2014: 484).

Levin, Lin, Chu's (2002) test gave more robust results compared to horizontal root unit test because it is effective with small samples and it tests individual unit root tests against the alternative hypothesis to test the presence of limited strength and uses a model as follows (Baltagi, 2005: 240; Çetin and Ecevit, 2010).

$$\Delta y_{it} = \rho y_{i,t-1} + \sum_{L=1}^{p_i} \theta_{iL} \Delta y_{it-L} + a_{mi} d_{mt} + \varepsilon_{it} \quad (2)$$

$m = 1,2,3$ . In the model  $d_{mt}$  is the deterministic variables vector, and  $a_{mi}$  expresses the coefficients vector. The zero hypothesis for the hypothesis established in the model is  $\rho_i=0$ , the alternative hypothesis is  $\rho_i < 0$  (Baltagi, 2005: 240; Cetin and Ecevit, 2010).

Im, Pesaran and Shin (IPS) unit root test tests unit root for each horizontal section separately and it is a testing process considering the heterogeneous coefficient between the panels depending on the average of individual unit root tests (Baltagi and Kao, 2000; Baltagi, 2005; İnal). (2009). Im, Pesaran and Shin (IPS) unit root test uses a model as follows:

$$\Delta y_{it} = \mu_i + \beta_i y_{i,t-1} + \sum_{k=1}^{p_i} \theta_{i,k} \Delta y_{i,t-k} + \gamma_i t + \varepsilon_{it} \quad (3)$$

The model includes both trendy and constant effects, and  $i$ 's can continue from 1 to N and  $t$  can take values from 1 to T. The hypothesis to be established in the model is  $\beta_i = 0$ , the alternative hypothesis is  $\beta_i < 0$ . If the null hypothesis is rejected, it means that the series is stationary (Baltagi, 2005: 240; Çetin and Ecevit, 2010).

Since the variables and data are quite high in panel data unit root tests, it has more accurate results than the one-way unit root tests used in statistics (Merican & Karakaya, 2015: 587).

## 5. MODEL AND FINDINGS

In 1958, Phillips created the PC (Phillips Curve) equation in his work which sheds light on many of the current researches. He analysed the effect of the change in unemployment rate on the change in monetary wages during this process. In this study, inflation in wages is considered as the dependent variable and unemployment rates as the independent variable. The model Phillips used in his study is as follows: (Topçu, 2010: 208).

$$INF = \beta_1 + \beta_2 U + e \quad (4)$$

In this study, for D8 countries, Phillips' model was chosen for D8 countries and the model formed the theoretical basis of the study. Variables in the model are described as follows:

**Table 1:** Definitions of variables

VARIABLES	DEFINITION
INF	Inflation rate
U	Unemployment rate
$\beta_1$	Fixed term
$\beta_2$	Coefficient
$e$	Error term

First of all, unit root tests were performed to determine the stationary levels of the variables. Thus, the variables used in the stationary state in the model to be established will cause the autocorrelation problem to disappear.

Eviews 9 package program was used for the study and Im, Pesaran, and Augmented Dickey-Fuller and Phillip-Perron methods were used for the stability testing of the data set. After testing the stability of the series, according to the unit root test results, it was determined that inflation and unemployment figures are integrated at I (1) level. The results are shown in Table.

**Table 2:** Unit root test results

TEST NAME	VARIABLE	STATIONARY LEVEL	P VALUE	NUMBER OF SECTIONS	NUMBER OF OBSERVATIONS
IM-Pesaran and Shin W-stat	$\Delta$ INF	I(1)	0.0000	8	176
	$\Delta$ U	I(1)	0.0000	8	176
Fisher Chi-square - ADF	$\Delta$ INF	I(1)	0.0000	8	176
	$\Delta$ U	I(1)	0.0000	8	176
Fisher Chi-square - PP	$\Delta$ INF	I(1)	0.0000	8	176
	$\Delta$ U	I(1)	0.0000	8	176

Dynamic panel data analysis was applied to analyze the relationship between the unit root tests and the variables determined to be stationarity and the results are shown in Table 3. According to the findings, an inverse relationship was found between inflation and unemployment figures for D8 countries and results confirming the Phillips curve theory were found.

**Table 3:** Dynamics panel regression analysis results of D8 countries

The dependent variable: INF				
Observation period : 1996-2020				
Variable	Coefficient	Standard Error	t-Statistic	P Value
$\Delta$ INF(-1)	-0.120039	0.054787	-2.191016	0.0300
$\Delta$ INF(-2)	-0.194681	0.066203	-2.940673	0.0038
$\Delta$ U(-2)	-2.592939	0.475331	-5.455022	0.0000
Wald Chi2(2) : 8.647555 (0.0038)		Sargan Chi2(6) : 3.292712 (0.1927)		
AR(1) : -2.011497 (0.0443)	AR(2) : -0.085364 (0.9320)			

In the model, Wald test, Sargan test and Arello and Bond test were applied to test the consistency of GMM estimators. The model is tested with the Wald test, which tests the significance of the model as a whole. With a strong significance level of 0.0038, the model was found to have holistic significance, meaning that the variables can remain within the model. In other words, the Wald test tests whether the independent variables are significant in explaining the dependent variables. Thus, significant results confirming the negative slope Phillips curve was found.

According to the Sargan test which tests the validity and internality problem of the tool variables used in the model, there is no internality problem in the model, that is, the tool variables are external. Accordingly, it was concluded that the error term was not correlated with independent variables. Finally, the autocorrelation problem of the model was tested by Arellano and Bond's autocorrelation test. Accordingly, AR (1) and AR (2) test statistics were used to test the first and second condition autocorrelation. As expected, AR (1) test was significant and AR (2) test was insignificant. Therefore, the presence of first-order autocorrelation was considered natural due to the nature of the model, whereas no second-order autocorrelation was found. Diagnostic tests of the model tell us that the model findings are interpretable.

When the relationship between inflation and unemployment of the D8 countries in Table 3 is examined, it is observed that there is a negative and statistically significant relationship between the two lagged values at -0.120039 and -0.194681 coefficient rates. In the model, the two lagged values of the unemployment rate are negatively and statistically significant with the coefficient -2.592939. The findings are consistent with the literature and expectations. The fact that the unemployment rate coefficient is strong has an informative importance in terms of job opportunities and development levels of countries. In this study conducted on developing countries, the fact that there is a strong coefficient relationship between unemployment and inflation indicates that countries have improved in terms of job opportunities.



## 6. CONCLUSION

On his study on the UK economy in 1958, AW Phillips (1958) demonstrated the inverse and at the same time stable relationship between the rate of change in monetary wages and the unemployment rate, and illuminated many academic fields by providing foundation for studies since then. Phillips' work is very important for this study because of the fact that it is a guide to reveal the opposite relationship between inflation and unemployment.

As in the past, today inflation and unemployment remain as a serious macroeconomic problem for both developed and developing countries. As a result of these reasons, the production potential in the countries prepares the basis for many structural problems such as national income, unemployment, loss of wealth, foreign trade and taxes. For this reason, the study aims to minimize the problems of developing countries by emphasizing the importance of applying correct policies in most areas of the economy by providing guidance to economic politicians in the future.

For all purposes, inflation and unemployment figures covering the period 1996-2020 were used to obtain the Phillips curve for the D8 countries. Panel analysis method was used to obtain more powerful results from the data. Stability of all series was analysed and it was found that they were stationary at I (1) level. In the next stage, stationary series were subjected to regression analysis and their results are shown in tables.

The results obtained from the dynamic panel regression analysis revealed the existence of a negative relationship between inflation and unemployment and the results confirming the Phillips curve theory were obtained. In this context, the results aimed at the study have been obtained and it is of great importance that improvement results are obtained with appropriate policies will be implemented in the fight against unemployment in D8 countries.

In this context, since the rate of population growth and insufficiency of available resources pave the way for the unemployment problem in general, the creation of new investment areas may be among the steps to reduce unemployment for the D8 countries, but resource utilization can be made more efficient by making population planning even if it does not have sufficient efficiency in reducing unemployment. As a major step in reducing unemployment, for developing countries such as D8 accelerating industrialization is a step that will lead to economic stability, reduction of unemployment and the revival of the economy in all of the D8 countries. With the acceleration of industrialization and new developments in agricultural field, it is basically a step towards the emergence of job opportunities. An increase in agricultural projects such as irrigation and infrastructure projects, new schools, hospitals, etc. will create employment areas for more people. For these reasons, it provides a positive support to economic development, and at the same time, the policies which are proposed to ensure stability within the framework of developing countries are very important as it will make significant developments such as increase in national income and growth of the economy.

---

## REFERENCES

---

- Altay, B., Topçu, M. ve Tuğcu, T. (2011). İşsizlik ve Enflasyon Oranları Arasındaki Nedensellik İlişkisi: G8 Ülkeleri Örneği. Afyon Kocatepe Üniversitesi. İİBF Dergisi. 13(2).
- Ay, S. (2012). Türkiye’de İşsizliğin Nedenleri: İstihdam Politikaları Üzerine Bir Değerlendirme. Celal Bayar Üniversitesi Yönetim ve Ekonomi Dergisi. 19(3).
- Aysu, A. ve Dökmen, G. (2011). Kamu Hacmi ve İşsizlik Arasındaki İlişki Üzerine Bir İnceleme: OECD Ülkeleri Örneği. Sosyoekonomi Dergisi. 2011-2 / 110209.
- Baltagi, B. H. (2001). Econometric Analysis of Panel Data. Second Edition, John Wiley and Sons, Chichester, United Kingdom.
- Baltagi, B.H. and Kao, C. (2000). Nonstationary Panels, Cointegration in Panels and Dynamic Panels: A Survey. Advances in Econometrics. (15),7-51.
- Baltagi B.H. (2005). Econometrics Analysis of Panel Data. Third Edition, England: Jhon Wiley&Sons Ltd.
- Bayraktar, N. ve Agenor, P.R. (2010). Contracting Models of The Phillips Curve Empirical Estimates for Middle-Income Countries. Journal of Macroeconomics. (32),555-570.
- Büyükakın, T. (2008). Phillips Eğrisi: Yarım Yüzyıldır Bitmeyen Tartışma. İstanbul Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Dergisi. (33), 133-159.
- Çetin, M. ve Ecevit, E. (2010). Sağlık Harcamalarının Ekonomik Büyüme Üzerindeki Etkisi: OECD Ülkeleri Üzerine Bir Panel Regresyon Analizi. Doğu Üniversitesi Dergisi. 11 (2), 166-182.
- Çetin, M. ve Şeker, F. (2014). Ticari Açıklık ve Finansal Gelişmenin Doğrudan Yabancı Yatırımlar Üzerindeki Etkisi: OECD Ülkeleri Üzerine Dinamik Panel Veri Analizi. Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi. 28(1).
- Çeştepe, H. ve Mıstaçaoğlu, T. (2012). Gümrük Birliğinin Doğrudan Yabancı Yatırımlara Etkisi: Avrupa Birliği’nin Yeni Üyeleri ve Türkiye Üzerine Panel Veri Analizi. Marmara Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi. 32(1), 123-140
- Davidson, R. and Mackinnon G. J. (1999). Econometric Theory and Methods. Oxford Press, New York.
- Demir, O. ve Bakıcı, F. (2005). Türkiye’de İşsizlik Sorunu ve Büyüme-İşsizlik İlişkisi. III. Uluslararası Türk Dünyası Sosyal Bilimler Kongresi, Celalabat-Kırgızistan; Haziran, 477-486.
- Demirel, B. (2014). Finansal Kriz Sonrası GIPS Hazine Bonosu Risk Primi (Spreads) Genişlemesinin Belirleyicileri. Ekonomik Yaklaşım Dergisi. 25(92), 69-86.
- DİE, (1999). Hanehalkı İşgücü Anketi Sonuçları. T.C. Başbakanlık Devlet İstatistik Enstitüsü, Nisan, s. 101.
- Dökmen, G. (2012). Yolsuzlukların Vergi Gelirleri Üzerindeki Etkisi Dinamik Panel Analizi. Doğu Üniversitesi Dergisi. (13)1.
- Dua, P. and Gaur, U. (2010). Determination of Inflation in An Open Economy Phillips Curve Framework: The Case of Developed and Developing Asian Countries. Macroeconomics and Finance in Emerging Market Economies. (3)1,33-51.
- Ekin N. (1968). Az Gelişmiş Ülkelerde İşsizlik Araştırmalar ve Sonuçları. Sosyal Siyaset Konferansları 19. Kitap İstanbul Üniversitesi Yayınları, 201-218.

- Eryiğit, P., Dilber, İ. ve Güven, T. (2015). Türkiye ve AB Ülkelerinde Ekonomik Büyüme ile İşsizlik Arasındaki İlişki: Panel Eşbütünleşme. Uluslararası Alanya İşletme Fakültesi Dergisi. 17(1), 69-79.
- Eser, B. ve Terzi, H. (2008). Türkiye’de İşsizlik Sorunu ve Avrupa İstihdam Stratejisi. Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi. Sayı. 30, 229-250.
- Eviews User Guide 2, (2014). Applied Econometrics Package Program.
- Friedman, M. (1977). Inflation and Unemployment. Journal of Political Economy. 85(3), 451-472.
- Frisch, H. (1977). Inflation Theory 1963-1975: A Second Generation Survey. Journal of Economic Literature. 15(4), 1289- 1317.
- Frisch, H. (1989). Enflasyon Teorileri (çev. E. Oktay ve A. Yiğidim). Elif Matbaacılık. Ankara.
- Furuoka, F. and Munir, Q. (2009). Phillips Curve in Selected ASEAN Countries: New Evidence From Panel Data Analysis. Sunway Academic Journal. 6. pp. 89-102.
- Gujarati, D. (2010). Temel Ekonometri. Literatür Yayınları, ISBN:978-975-7860-99-0, 7. Basım, İstanbul.
- Güngör, B. ve Yerdelen Kaygın, C. (2015). Dinamik Panel Veri Analizi ile Hisse Senedi Fiyatını Etkileyen Faktörlerin Belirlenmesi. KAÜ İİBF Dergisi, 6(9), 149-168. ISSN: 1309 – 4289
- Gürtan, K. (2011). Az Gelişmiş Ülkelerde İşsizlik Yönünden Nüfusun Bünyesi ve Türkiye’deki Durum. Sosyal Siyaset Konferansları Dergisi. 17-36.
- Hsiao, C. (2003). Analysis of Panel Data. Second Edition. Cambridge University Press.
- Humphrey Thomas M. (1985). The Early History of The Phillips Curve. Economic Review. Federal Reserve Bank of Richmond Publication. September-October, p: 17-24.
- İlgün, M.F. (2016). Mali Sürdürülebilirlik: OECD Ülkelerine Yönelik Panel Veri Analizi. Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi. 30(1).
- İnal, A. (2009). Durağan Olmayan Paneller ve Bir Uygulama. Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Ekonometri Anabilim Dalı. Yüksek Lisans Tezi.
- İyidiker, H. (1987). Gelişen Ülkelerde ve Türkiye’de İşsizlik Sorunu. Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi. 1(1), 9-15.
- Keten, D. (2017). G8 Ülkelerinde İşsizliğin Enflasyon Üzerindeki Etkilerinin Panel Veri Analizi Yöntemi ile İncelenmesi. I. Uluslararası Ekonomi, Finans ve Ekonometri Öğrenci Sempozyumu (EFEOS).
- Kumaş, H. (2001). İşsizliğin Psiko-Sosyal Boyutu ve Çalışma Yaşamına İlişkin Değerler Üzerindeki Etkileri. Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi. 3(4).
- Kılıç, C. (1999). Gelişmekte Olan Ülkelerde Nüfusun İşgücü Arzına Etkisi. İş Hukuku ve İktisat Dergisi, Kamu-İş Yayınları, Ankara.
- Karabulut, A. (2007). Türkiye’deki İşsizliği Önlemede Aktif İstihdam Politikalarının Rolü ve Etkinliği. T.C. Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı Türkiye İş Kurumu Genel Müdürlüğü, Uzmanlık Tezi.
- Kao, C. (1999). Spurious Regression and Residual-Based Tests for Cointegration In Panel Data. Journal of Econometrics. (90), 1-44.
- Kesici, M. (2010). Türkiye Ekonomisinin Yüksek Büyüme Evresinde İstihdam ve İşsizlik. İŞ-GÜÇ Endüstri İlişkileri ve İnsan Kaynakları Dergisi. 12(3), 07-26.

- Maddock, R. and Carter M. (1983). A Child's Guide to Rational Expectations. *Journal of Economic Literature*. 20(1), 39-51.
- Mercan, M. ve Karakaya, E. (2015). Energy Consumption, Economic Growth and Carbon Emission: Dynamic Panel Cointegration Analysis for Selected OECD Countries. *Procedia Economics and Finance*. (23)587– 592.
- Nahidi, M.M. and Badri, A.K (2014). FDI and Employment in D8 Countries. Department of Economic, Tabriz Branch, Islamic Azad University, Tabriz, Iran, *Merit Research Journal of Art, Social Science and Humanities*. (ISSN: 2350-2258) 2(2),015-020.
- Narayan, P. K. and Smyth R. (2006). What Determines Migration Flows from Low-Income to High-Income Countries? An Empirical Investigation of Fiji-U.S. Migration 1972-2001. *Contemporary Economic Policy*. 24 (2), 332-342.
- Nazlıoğlu, Ş. (2010). Makro İktisat Politikalarının Tarım Sektörü Üzerindeki Etkileri: Gelişmiş ve Gelişmekte Olan Ülkeler İçin Bir Karşılaştırma. Yayımlanmamış Doktora Tezi, Erciyes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Kayseri.
- Özcan, B. (2013). İşsizlik Histerisi Hipotezi Oecd Ülkeleri İçin Geçerli Mi? Yapısal Kırılmalı Birim Kök Analizi. *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*. (40),95-117.
- Özcan, B. (2014). Gelişmekte Olan Ekonomilerde Enflasyonun Belirleyenleri: Dinamik Panel Veri Analizi. *C.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*. 15(1).
- Phillips, A.W. (1958). The Relation Between Unemployment and The Rate of Change of Money Wage Rates in The United Kingdom: 1861-1957. *Economica*. Vol. 25. November. ss. 283-299.
- Razzaqi, S. and Sherbaz, S. (2011). Dynamic Relationship Between Energy and Economic Growth: Evidence from D8 Countries. *Citation Analysis for Economic Journal*. 50(4),437-458.
- Rülke, J.C. (2012). Do Professional Forecasters Apply the Phillips Curve and Okun's Law? Evidence from Six Asian-Pacific Countries. *Japan and the World Economy*. vol.24, 317–324.
- Sancar Özkök, C. ve Polat Atay, M. (2017). Enflasyon ve İşsizlik İlişkisi Üzerine Ampirik Bir Uygulama (G7 Ülkeleri Örneği). *Küresel İktisat ve İşletme Çalışmaları Dergisi*. ISSN: 2147-415X, 6(12), 01-14.
- Sevüktekin, M. ve Nargeleçekenler, M. (2010). *Ekonometrik Zaman Serileri Analizi Eviews Uygulamalı*. Üçüncü Baskı, Nobel Yayın Dağıtım Tic. Ltd. Şti., Ankara.
- Sorrentino, C. (2000). International Unemployment Rates: How Comparable Are They? *Monthly Labor Review*. 123(6), 3-20.
- Tabar, Ç. ve Çetin, I. (2016). Türkiye Ekonomisi Özelinde Phillips Eğrisi Analizi. *Journal of Life Economics*.3(4),79-100.
- Tang, C.F. and Lean, H.H. (2007). Is the Phillips Curve Table for Malaysia? New Empirical Evidence. *Malaysian Journal of Economic Studies*. 44(2).
- Taş, Y. ve Bilen, M. (2014). Avrupa Birliği ve Türkiye'de Genç İşsizliği Sorunu ve Çözüm Önerileri. *HAK-İŞ Uluslararası Emek ve Toplum Dergisi*. 3(6). ISSN: 2147-3668.
- Tatoğlu, F. (2009). Reel Efektif Döviz Kurunun Durağanlığının Yapısal Kırılmalı Panel Birim Kök Testleri Kullanılarak Sınanması. *Doğuş Üniversitesi Dergisi*. 10(2), 310-323.
- Topçu, M. (2010). İşsizlik ve Enflasyon Arasındaki İlişkilerin Analizi: G8 Ülkeleri Üzerine Bir Uygulama. *Afyon Kocatepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İktisat Anabilim Dalı, Yüksek Lisans Tezi*.

- Türel, N.A. (2015). Türkiye’de İstihdam ve İşsizlik Sorunları ve Çözüm Önerileri: Özel Sektör Çalışanları Açısından Isparta İli Örneği. Süleyman Demirel Üniversitesi, İktisat Bölümü, Yüksek Lisans Tezi, s. 264.
- Türkan, Y. ve Alakuştekin, A. (2017). Gelişen Sekiz İslam Ülkesinin (D-8 Ülkelerinin) Dış Ticaretinin Yeterlilik Analizi. *Journal of Emerging Economies and Policy*. 2(1), 137-162.
- Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası (2013). Enflasyon ve Fiyat İstikrarı.
- Uğur, A. (2009). Hisse Senedi Getirilerinin Panel Veri Analizi ile Tahmini: İstanbul Menkul Kıymetler Borsasında Bir İnceleme. (Yayımlanmamış Doktora Tezi), İnönü Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı, Malatya.
- Uysal, D. ve Erdoğan, S. (2003). Enflasyon ve İşsizlik Oranı Arasındaki İlişki ve Türkiye Örneği (1980-2002). *Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 35-47.
- Uyar Bozdağlıoğlu, Y. (2008). Türkiye’de İşsizliğin Özellikleri ve İşsizlikle Mücadele Politikaları. *Adnan Menderes Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*. Sayı: 20.
- Yerdelen Tatoğlu, F. (2016). Panel Veri Ekonometrisi. Üçüncü baskı, ISBN 978-605-333-729-4, Beta Yayıncılık, İstanbul.
- Yerdelen Tatoğlu, F. (2012). İleri Panel Veri Analizi. (1. Baskı), Beta Basım Yayım Dağıtım, İstanbul.
- Yeldan, E. (2010). Global Crisis and Turkey: A Macroeconomic Assessment of The Effects of Fiscal Stimulus Measures on Employment and Labour Markets in Crisis and Turkey: Impact Analysis of Crisis Response Measures. *International Labour Organization Publications*, Ankara, pp. 9-39.
- Yüceol H. M. (2005). Bir Politika Değişkeni Olarak İşsizliğin Ölçülmesi Sorunu ve Türkiye’de Gerçek İşsizlik Oranı. *Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi*. 3(12), 118-133.
- Yıldırım, K., Karaman, D. (2001). Makro Ekonomi, Eğitim, Sağlık ve Bilimsel Araştırma Çalışmaları Vakfı. 2. Basım, Yayın No: 145, Eskişehir.
- Yıldırım, K. ve Karaman, D. (2003). Makro Ekonomi. Eğitim Sağlık ve Bilimsel Araştırmalar Vakfı Yayınları. No:15, Eskişehir.
- Zeren, F. ve Ergun, S. (2010). AB’ ye Doğrudan Yabancı Yatırım Girişlerini Belirleyen Faktörler: Dinamik Panel Veri Analizi. *İşletme ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi*. 1(4), 67-83.



© Submitted for possible open access publication under the terms and conditions of the Creative Commons Attribution (CC BY NC) license.  
(<https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/>).

## Gelişmekte Olan Ülkelerde Net İşletme Sermayesi Yönetiminin Firma Karlılığı Üzerine Etkisi: Hiyerarşik Model Yaklaşımı

Sema TURAN <sup>1</sup>, Rümeyza BİLGİN <sup>2</sup>

### Özet

Bu araştırmada 2005-2018 yıllarında 39 ülkeden 142727 finans dışı sektörde faaliyet gösteren halka açık firmalardan oluşan geniş bir veri seti kullanılarak net işletme sermayesinin firma karlılığı üzerindeki etkisi incelenmiştir. Kullanılan panel veri seti ülke, firma ve zaman olmak üzere üç düzeyli hiyerarşik bir yapıda düşünülmüştür. Bu nedenle gelişmekte olan ülkelerdeki firma karlılığı belirleyicileri Hiyerarşik Lineer Model (HLM) yaklaşımı kullanılarak analiz edilmiştir. Analiz sonucunda firma karlılığındaki değişkenliğin büyük bir kısmının firma ve zaman düzeylerinden kaynaklandığı ortaya konmuştur. Ancak ülke düzeyindeki değişkenliğin küçük olması ülkeye özgü değişkenliğin firma karlılığı üzerinde etkisinin olmadığı şeklinde yorumlanmamalıdır. Sonuç olarak gelişmekte olan ülkelerde faaliyet gösteren firmaların yöneticileri net işletme sermayesi kararlarını verirken bu kararın firma karlılığını doğrudan etkileyeceğini dikkate almalıdırlar.

**Anahtar kelimeler:** Firma karlılığı, net işletme sermayesi yönetimi, hiyerarşik lineer model

**Jel Kodu:** G30, L25, M21

## The Effect Of Net Working Capital Management To Profitability In Developing Countries: Hierarchical Model Approach

### Abstract

In this study, the effect of net working capital on firm profitability was investigated by using a large data set which consist of 142727 publicly traded non-financial firms from 39 countries in 2005-2018. The panel dataset used was considered in a three-level hierarchical structure: country, firm and time. Therefore, determinants of firm profitability in developing countries were analyzed using the Hierarchical Linear Model (HLM) approach. As a result of the analysis, it was revealed that most of the variability in firm profitability originated from firm and time levels. However, small variability at the country level should not be interpreted as country-specific variability has no effect on firm profitability. Therefore, the managers of firms operating in developing countries should take into account that their net working capital decisions will directly affect the firm profitability.

**Keywords:** Firm profitability, net working capital management, hierarchical linear model

**Jel Codes:** G30, L25, M21

**ATIF ÖNERİSİ (APA):** Turan, S., Bilgin, R. (2022)). Gelişmekte Olan Ülkelerde Net İşletme Sermayesi Yönetiminin Firma Karlılığı Üzerine Etkisi: Hiyerarşik Model Yaklaşımı. *İzmir İktisat Dergisi*. 37(2). 350-367. Doi: 10.24988/ije.872832

<sup>1</sup> Yüksek Lisans Öğrencisi, İstanbul Sabahattin Zaim Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Yönetimi Bölümü, Küçükçekmece / İstanbul, Türkiye **EMAIL:** sematrn@outlook.com **ORCID:** 0000-0003-0247-4106

<sup>2</sup> Dr. Öğr. Üyesi, İstanbul Sabahattin Zaim Üniversitesi, İşletme ve Yönetim Bilimleri Fakültesi, İşletme Bölümü, Küçükçekmece / İstanbul, Türkiye **EMAIL:** rumeysa.bilgin@izu.edu.tr **ORCID:** 0000-0002-5919-0035

## 1. GİRİŞ

Günümüzde değişen ekonomik koşullar ile birlikte artan rekabet ortamında, firmalar stratejik kararlarını verirken karlılık, risk ve likidite durumlarını göz önünde bulundurmalarıdır (Aydın vd., 2015; Kindik ve Aslan, 2017). Firmaların verdikleri yatırım ve finansman kararları sonucunda katlandıkları riskler karlılığı yakından etkilemektedir. Bu nedenle faaliyetlerini sürdürürken likidite ve karlılık arasında denge kurmayı amaçlarlar (Küçükcaraba, 2012). Alınan stratejik kararlar da risk ile karlılık arasında oluşturulan dengenin bir sonucudur. (Block ve Hirt, 2005). Yatırımcılar açısından, alınan riski karşılamak için elde edilecek getirinin sermaye maliyetinden daha fazla olması amaçlanır. Getiri ile risk faktörleri gelecekteki firma değerini de etkilemektedir (Akgüç, 2013). Son yıllarda zorlaşan rekabet koşulları, kısa vadeli yatırımların firmanın başarısı açısından hayati öneme sahip olmasına yol açmıştır. İşletme sermayesi yönetimi firma karlılığı açısından da oldukça önemlidir (Yazdanfar ve Öhman, 2014). Likidite, firmaların faaliyet süreci içerisinde oluşabilecek aksaklıklar sonucunda kısa vadeli yükümlülüklerini yerine getirebilmelerini sağlar (Padachi, 2006). İşletme sermayesi dinamik bir yapıya sahip olduğundan likidite esasına göre söz konusu varlıklara yapılan yatırım tutarı ve finanse edilmesi firmalar için önem taşımaktadır (Korkmaz ve Ceylan, 2011).

İşletme sermayesi, firmaların faaliyetlerini sürdürürken bir hesap dönemi içinde likide çevrilebilen sermayedir (Akgüç, 2013). Cari varlıkların toplam varlıklar içerisindeki payı ne olursa olsun, çeşitli işletme sermayesi bileşenlerinin bulunması, birbiriyle ilişki içinde olmaları ve günlük faaliyetlerdeki işlevleri işletme sermayesi yönetiminde önemli bir rol oynamaktadır. Firmaların bu varlıklara fon bağlaması kaçınılmazdır. Cari varlıkların uzun vadeli sermaye tarafından finanse edilen kısmı ise net işletme sermayesini oluşturur. Net işletme sermayesi, firmaların vadesi gelen yükümlülüklerini karşılayabilme göstergelerindedir (Caballero vd., 2014). Başarılı bir net işletme sermayesi yönetimi yatırım ve finansman kararlarının doğru alınmasına bağlıdır. Firmalar, net işletme sermayesi yönetim stratejilerini ne zaman ve ne kadar likite ihtiyaç duyulacağı ve bu miktarın nasıl temin edileceği konusundaki tahminlemeler ile belirlerler. Optimum düzeyde net işletme sermayesi yatırımı yapan firmalar, kaynaklarını uzun vadeli varlıklara yatırarak daha yüksek getiri elde etme imkânına kavuşurlar (Okka, 2010).

Firmaların net işletme sermayesine yapacakları yatırımlar ve kullanılan fon kaynakları, gelecekte beklenen risk ve getiriye göre şekillenir (Martin, 2014). Cari varlıkların finansmanında tercih edilen yaklaşımlara göre üç alternatif yatırım ve finansman stratejisinden söz edilebilir. İhtiyatlı (tutuk) işletme sermayesi stratejisi, cari varlıklara yapılan yatırımın en üst düzeyde olduğu stratejidir. Likiditesi yüksek firmaların borçlarını ödeyememe riskinin oldukça düşük olması yüzünden ihtiyatlı olarak nitelenen bu strateji daha çok küçük ölçekli firmalar tarafından tercih edilmektedir. Küçük firmaların sabit varlık yatırımlarını kiralayarak sınırlamaları söz konusuysa, cari varlık yatırımlarını azaltmak için alternatifleri yoktur. Bu firmaların, sermaye piyasasından fon oluşturma kapasiteleri de düşük olduğu için daha çok kısa vadeli finansmana ağırlık verirler. Dolayısıyla işletme sermayesi, küçük firmalar açısından daha önemlidir (Dağlı, 2013). Buna ek olarak, tüm firmalar enflasyonun arttığı dönemlerde genellikle firmalar daha fazla işletme sermayesine ihtiyaç duyarlar (Aydın vd., 2015). Satışların istikrarsız olduğu durumlarda da firmaların likidite ihtiyacı artar. Böyle bir ortamda, cari varlıkların toplam varlıklara oranı yüksek olduğu bu firmalarda gevşek kredi ve tahsilat uygulamalarında artış yaşanacaktır. Bu firmaların net işletme sermayesi finansman stratejilerinde ise kısa vadeli fon kaynaklarına oldukça az başvurulur. Hem sabit varlıklarda hem de cari varlıkların sürekli ve değişken kısımları için çoğunlukla uzun vadeli fon kaynakları kullanılır. Genellikle sadece cari varlıkların oldukça değişken kısımlarına ait gereksinimler için yalnızca kısa vadeli borç kaynaklarına başvurulur. Nakit çevrim süresi uzun olan stratejide faiz giderleri fazlayken risk ve getirisi de oldukça düşüktür (Akgüç, 2013; Dağlı, 2013).

Cari varlıklar ve sabit varlıklar arasındaki dengenin sağlanmasına önem veren diğer bir strateji ise dengeli (vade uyumlu) strateji yaklaşımıdır. Vade uyumunda, varlıklar ile yükümlülükleri vadelerine bağlı olarak denkleştirmek esastır. Stokların finansmanında kısa vadeli fon kullanan firmalar satış hacimlerinin yavaş olması durumunda borçlarını ödemekte zorlanırlar. Bu nedenle firmalar devamlı sermaye ile varlıklarını karşılamak zorunda kalırlar. Ancak iktisadi varlıkların ömrünün tam olarak bilinmemesi nedeniyle bu stratejinin uygulanabilirliği zordur (Korkmaz ve Ceylan, 2011).

Atılgan (atak) stratejisinin uygulandığı firmalarda ise likidite daha sınırlı düzeydedir. Nakit ve menkul kıymetler, ticari alacak ve stoklar daha sınırlı olduğundan işletme sermayesi yatırımları da daha azdır. Söz konusu varlıklara yapılan yatırım azaldıkça etkinlik arttığından dolayı nakde çevrim süresi kısalır. Sıkı kredi ve tahsilat uygulandığından ticari alacak ve stoklara yapılan yatırım nispeten daha azdır. Bu nedenle firmaların bulundurma maliyetiyle birlikte giderleri de azalacaktır (Kayahan, 2014). Firmalar kısa vadeli fon kaynakları ile cari varlıkların sabit kısmının bir bölümünü esnek şekillerde finanse edebilirler. Kısa vadeli fon kaynakları uzun vadeli kaynaklara göre daha esnektir. Bu firmalarda faiz giderleri daha düşüktür. Kısa vadeli fonlamada firmalar borçlarını geri ödemede veya yenilemede gereksinim duyduğu kaynaklar için yüksek bir faiz ödemek zorunda kalmazlar. Sabit varlıklarda kısa vadeli fon kaynakları kullanıldığında finansal risk de artacaktır. Nakde dönüşme süresi kısa olduğundan beklenen getirisi de daha fazladır (Korkmaz ve Ceylan, 2011).

Net işletme sermayesi yatırımlarında alınan kararlarda firmalar kendileri için en uygun yapıyı oluşturmaya çalışırlar. Söz konusu varlıkların toplam varlık içerisindeki oranı ne olursa olsun, bu varlıkların çeşitlendirilmesinin ve birbirleriyle ilişkili olmasının firma karlılığı için oldukça önemli olduğu düşünülmektedir. (Akgüç, 2013).

Bu çalışma, gelişmekte olan ülkelerde net işletme sermayesinin firma karlılığı ile ilişkili olup olmadığını sorusuna cevap aramaktadır. 2005-2018 dönemleri arasında 39 gelişmekte olan ülkeden 142727 adet firmanın karlılıklarını etkileyen ülkeye ve firmaya özgü faktörler Hiyerarşik Lineer Model (HLM) yaklaşımı kullanılarak araştırılmıştır. Analiz sonucunda net işletme sermayesi yönetiminin firma karlılığı üzerinde etkili olduğu bulgulanmıştır.

Çalışma beş bölümden oluşmaktadır. İkinci bölümde net işletme sermayesi ve firma karlılığı ilişkisi ile ilgili literatürde yer alan çalışmalardan bahsedilmiştir. Üçüncü bölümde çalışmada kullanılan veri seti ve uygulanan ekonometrik metot detaylı olarak açıklanmıştır. Dördüncü bölümde ise analiz sonucunda elde edilen bulgulara yer verilmiştir. Çalışma 5. ve son bölüm olan sonuç ve tartışma bölümü ile sonlandırılmıştır.

## **2. LİTERATÜR**

Kurumsal finans alanında net işletme sermayesi ilgili bir birçok teorik ve ampirik çalışma yapılmış ve oldukça zengin bir literatür ortaya çıkmıştır (Wang, 2002; Afza ve Nazir, 2008; Caballero vd., 2014; Raheman vd., 2010; Panigrahi, 2013; Yazdanfar ve Öhman, 2014). Bu çalışmalar incelendiğinde net işletme sermayesinin firma karlılığına etkisi, sermaye harcamaları ile ilişkisi, belirleyicileri ve likidite ile karlılık arasındaki dengeleme sürecindeki rolü literatürde en çok araştırılan konular olarak öne çıkmaktadır (Prasad vd., 2019). Bazı çalışmalarda, tedarik maliyetini düşürmek, girdi fiyatlarındaki dalgalanmalara karşı korunma sağlamak ve stokta ürün kalmamasının neden olduğu satış kaybını en aza indirmek için daha fazla stok tutmanın işletme sermayesine daha fazla yatırım yapılmasına neden olduğu gözlemlenmiştir (Çakır, 2013; Şahin, 2011; Korkmaz ve Karaca, 2014; Doğan ve Elitaş, 2014; Demireli vd., 2014; Çakır ve Küçükkaplan, 2012). Bunların yanı sıra firmalar satışları ve böylece karlılığı artırarak firma büyümesinin sağlanmasını amaçlarlar. Firma karlılığı ve net işletme sermayesi ilişkisini inceleyen çalışmalarda etkin bir net işletme sermayesi yönetimi ile karlılığın artacağı ortaya konmuştur (Coşkun ve Kök, 2011; Aygün, 2012; Akbulut, 2011; Aytürk ve Yanık, 2015; Aktas vd., 2015; Özçalık ve Aytekin, 2017; Padachi, 2006).



Belçika örneğinde net işletme sermayesi ve karlılık ilişkisini inceleyen Deloof (2003) nakit çevrim süresi ile firma karlılığı arasında ters yönlü bir ilişki bulgulamıştır. Bu sonuçlara göre, özellikle alacak tahsil süresinin ve stokta kalma süresinin optimal bir düzeye indirilmesi firma karlılığını arttırmaktadır. Wang (2002) çalışmasında Japonya ve Tayvan'daki firmalar için likidite yönetimi ile kurumsal karlılık arasındaki ilişkiyi incelemiştir. Genel olarak, bulgular atılınan net işletme sermayesi yönetiminin işletme performansını artırdığını göstermektedir. Afza ve Nazir (2008) 1998-2003 dönemi için Karaçi Menkul Kıymetler Borsası'nda faaliyet gösteren halka açık firmaların atılınan işletme sermayesi politikaları arasındaki ilişkiyi incelemişlerdir. Firmaların karlılık ölçümleri ile işletme sermayesi yatırımlarının atılınan işletme sermayesi derecesi ve finansman politikaları arasında ters yönlü bir ilişki tespit edilmiştir.

Caballero vd. (2014), finans sektörü dışındaki İngiliz firmalarının çalışma sermayesi yönetimi ile firma karlılığı arasındaki ilişkisini araştırmışlardır. Araştırmanın sonucuna göre çalışma sermayesi ile firma karlılığı arasında kuvvetli bir ilişki olduğu tespit edilmiştir. Bu ilişkinin başarılı bir şekilde yönetilmesi maliyetleri ve getiriye dengeleyen, firma değerini maksimize eden optimal bir çalışma sermayesi ile mümkün olmaktadır. Finansal kısıtlamaların olduğu firmalarda optimal çalışma sermayesinin seviyesi daha düşük olarak gözlemlenmiştir. Bhatia ve Srivastava (2016) çalışmalarında, işletme sermayesi yönetimi ile Hindistan'daki ilaç şirketlerinin karlılığı arasındaki temel ilişkiyi incelemişlerdir. Etkin işletme sermayesi yönetimi ile firmaların karlılığı ve likidite pozisyonunu güçlendirebileceği, böylece firmanın piyasa değerini artacağı artıracağı gözlemlenmiştir.

Raheman vd. (2010), Pakistan'daki firmaların işletme sermayesi yönetiminin firma performansı üzerindeki etkisini analiz etmeyi amaçlamıştır. Pakistan'daki firmaların ihtiyatlı işletme sermayesi yönetimi politikasını izledikleri ve firmaların tahsilat ve ödeme politikalarını yoğunlaştırmaları ve geliştirmeleri gerektiği sonucuna ulaşılmıştır. Yine Pakistan'da Raheman ve Nasr (2007) tarafından yapılan bir çalışmada işletme sermayesi yönetimi değişkenleri ile firma karlılığı arasında güçlü bir negatif ilişki olduğunu görülmüştür. Bulgulara göre nakit dönüşüm döngüsü arttıkça firmanın kârlılığının azalmasına yol açacaktır. Bu nedenle, yöneticiler nakit dönüşüm döngüsünü olabilecek en düşük seviyeye düşürerek hissedarlar için pozitif bir değer oluşturabilecektir. Bu çalışmalar, Pakistan gibi gelişmekte olan bir pazarda işletme sermayesi yönetimi politikalarının daha iyi anlaşılmasına katkıda bulunmuştur.

Panigrahi (2013), negatif işletme sermayesi ve kârlılığı üzerindeki etkisi konusunu araştırmıştır. Negatif işletme sermayesi iflas tehlikesi gibi algılanmaktadır. Ancak bu çalışmada, piyasada iyi bir imaja ve alacaklılarıyla iyi bir ilişkiye sahip olan firmaların negatif işletme sermayesinden faydalanabileceği ortaya konmuştur. Buna ek olarak, işletme sermayesi ile kârlılık arasında pozitif bir ilişki olsa da, bu durumun her şart altında geçerli olmadığı gözlemlenmiştir. Öz ve Güngör (2007), 1992-2005 yılları arasında İstanbul Menkul Kıymetler Borsası (İMKB)'nda imalat sektöründe faaliyet gösteren 68 firmanın işletme sermayesinin risk ve firma karlılığı üzerinde etkilerini incelemişlerdir. Firmaların net ticaret süresini kısaltarak işletme sermayesi etkinliği sağlandığında ve finansman ihtiyacını azaltabildiklerinde karlarını arttırabilecekleri ortaya konmuştur.

Yazdanfar ve Öhman (2014), nakit dönüşüm döngüsünün 2008-2011 döneminde İsveç küçük ve orta ölçekli işletmelerinde (KOBİ) karlılık üzerindeki etkisini incelemiştir. Sonuçlara göre, firmalar nakit çevrim sürelerini azaltarak ek firma değeri yarattıklarında, karlılıkları da artmaktadır. Altaf ve Shah (2017), Hindistan'da, finans dışı sektörde faaliyet gösteren firmaların işletme sermayesi yönetimi ile firma performansı arasındaki ilişkiyi incelemiştir. Çalışmanın sonuçları, işletme sermayesi yönetimi ile firma performansı arasındaki ters U-şeklindeki ilişkiyi doğrulamaktadır. Bhunia ve Das (2015)'in yaptıkları çalışmada etkin işletme sermayesi yönetimi ile firmaların karlılığını ve likidite pozisyonunu güçlendirerek firmanın piyasa değerini arttırabileceğini bulgulamışlardır.

Hue, Chen, Ong ve Boon (2017), Malezya'da faaliyet gösteren imalat firmalarının işletme sermayesi yatırım ve finansman politikaları ile firmaların karlılığı arasındaki ilişkiyi incelemişlerdir. Firmaların brüt faaliyet gelirinin yatırım politikalarının atılgnlık derecesi ile ters ilişkili olduğu, ancak finansman politikalarının atılgnlık derecesi ile doğrusal yönlü bir ilişkinin var olduğu gözlemlenmiştir. Ayrıca nakit çevrim döngüsünün brüt faaliyet geliri ile olumlu bir ilişkisinin olduğu da bulgulanmıştır. Daha fazla işletme sermayesi, satış hacmi artan firmaların ticari alacaklarını tahsil etme sürelerini kısalttıklarında karlılığı artacaktır. Ancak daha yüksek işletme sermayesi seviyeleri finansman gerektirir ve sonuç olarak firmalar iflas etme olasılıklarını artıran ek finansman giderleri ile karşı karşıya kalırlar.

Ponsian vd. (2014), işletme sermayesi yönetiminin firma kârlılığı üzerindeki etkisini ortaya koymayı amaçlamışlardır. Nakit dönüşüm döngüsü arttıkça, firmanın karlılığında bir artışa yol açacağı ve yöneticilerin nakit dönüşüm döngüsünü makul bir seviyeye yükselterek hissedarlar için pozitif bir değer yaratabilecekleri saptanmıştır.

### 3. VERİ SETİ VE EKONOMETRİK METOT

#### 3.1. Veri Seti

Çalışmanın veri setini oluşturmak için Dünya Bankası tarafından gelir düzeyi dikkate alınarak yapılan ülke sınıflandırmasına göre orta gelir grubunda yer alan ülkeler belirlenmiştir. Gelişmekte olan ülkeler olarak isimlendirilen bu ülkeler arasında Compustat Global Capital IQ veri tabanında verilerine ulaşılabilenler çalışma kapsamına dâhil edilmiştir. Compustat Global Capital IQ dünyanın farklı ülkelerinde faaliyet gösteren halka açık firmaların finansal verilerini içeren oldukça geniş bir veri bankasıdır. Ancak diğer küresel veri bankalarında da olduğu gibi bu veri setinde de, gelişmekte olan ülkelerde faaliyet gösteren firmalara ait veriler gelişmiş ülke verileri ile kıyaslandığında oldukça azdır. Firma düzeyinde verilerine ulaşılabilen 39 gelişmekte olan ülkeden toplam 142727 halka açık firma çalışmaya dâhil edilmiştir. Çalışmanın periyodu yine geçmiş yıllara ait verilere ulaşılamaması yüzünden ise 2005-2018 yılları olarak belirlenmiştir. Compustat Global Capital IQ veri tabanından çekilen firmaya özgü verilere ek olarak Dünya Bankası Dünya Gelişmişlik Göstergeleri veri setinden alınan ülkeye özgü bir dizi değişken de çalışmada kullanılmıştır.

Oluşturulan panel veri seti ülkeler, firmalar ve zaman düzeyleri olarak hiyerarşik yapı olarak düşünülmüştür. Bu hiyerarşik yapının modellenmesi için üç aşamalı çok düzeyli (hiyerarşik) bir model kurulmuştur. Modelin ilk düzeyini ülkeler oluşturmaktadır. Firmalar ülkelerin içerisine yuvalanarak ikinci düzeyi, zaman ise firmaların içerisine yuvalanarak son düzeyi oluşturmaktadır. Çalışmada bağımlı değişken olarak faaliyet karlılığı (FVÖKTA) değişkeni kullanılmıştır. Bu değişken Eşitlik (1)'de verilen formül kullanılarak hesaplanmıştır.

$$\text{Faaliyet Karlılığı}(FVÖKTA) = \frac{\text{Faiz Vergi Öncesi Karlılık}}{\text{Toplam Aktifler}} \quad (1)$$

FVÖKTA, firma varlıklarının faaliyetlerden getiri oluşturma kapasitesini göstermektedir. Faiz vergi öncesi karın toplam aktiflere bölünmesi elde edilen oranda faiz vergi öncesi kar, firmaların brüt karından operasyonel giderlerinin çıkarılması ile bulunur. Bu oran, firmaların dönemler itibariyle operasyonel performanslarını ölçmek için kullanılan karlılık oranıdır. Firma karlılığı çalışmalarında sıklıkla kullanılan bu kar hesaplama yöntemi sayesinde firmaların faaliyet karlılıkları doğru şekilde ölçülmüştür (Kunga - Wen, 2007; Aytürk ve Yanık, 2015; Wang, 2002)

Bağımlı değişkene ait tanımlayıcı istatistikler Tablo 1'de verilmiştir. Çalışmaya dâhil edilen ülkelerin ortalama faaliyet karlılıklarının -0.20 ile 0.18 arasında değiştiği görülmektedir. Örneklem periyodundaki faaliyet karlılığının ortalaması ise yaklaşık 0.05 olarak hesaplanmıştır. Bu değer çalışma kapsamındaki firmaların ortalama faiz ve vergi öncesi karının(zararının) toplam aktiflerin %5'i kadar olduğunu göstermektedir. En yüksek ortalama faaliyet karlılığına sahip ülke 0.18 ile Zambiya olurken en düşük oran ise -0.20 ile Filipinler'deki firmaların ortalaması olmuştur.

Türkiye'nin faaliyet karlılığı ortalaması ise 0.05 olduğu görülmektedir. Ülkelerin faiz, vergi ve muhasebe politikaları gibi uygulamaları birbirinden farklılık gösterdiğinden getiri potansiyelleri de birbirinden olmaktadır. Filipinler'de faaliyet gösteren firmaların faaliyet karlılığı göstergesinin standart sapması en büyük (10.02) olduğundan en çok değişkenliği bu ülkedeki firmalar göstermektedir.

**Tablo 1:** Faaliyet karlılığının ülke bazında tanımlayıcı istatistikleri

Ülke	Ortalama	Standart Sapma	Firma Sayısı
Bangladeş (BGD)	0.09	0.077	1750
Bulgaristan (BGR)	0.05	0.093	611
Brezilya (BRA)	0.019	1.186	3772
Botsvana (BWA)	0.152	0.13	150
Çin (CHN)	0.027	4.605	39106
Kolombiya (COL)	0.072	0.085	446
Ekvador (ECU)	0.172	0.097	29
Gana (GHA)	0.116	0.113	149
Endonezya (IDN)	0.069	0.128	4856
Hindistan (IND)	0.059	0.137	40149
Jamaika (JAM)	0.134	0.195	276
Ürdün (JOR)	0.02	0.109	1452
Kazakistan (KAZ)	0.093	0.119	226
Kenya (KEN)	0.093	0.129	451
Lübnan (LBN)	0.112	0.058	37
Sri Lanka (LKA)	0.07	0.111	2568
Fas (MAR)	0.102	0.088	771
Meksika (MEX)	0.079	0.073	1358
Mauritius (MUS)	0.058	0.082	378
Malezya (MYS)	0.034	0.241	11447
Namibya (NAM)	0.095	0.112	57
Nijerya (NGA)	0.076	0.121	1084
Pakistan (PAK)	0.087	0.115	3782
Peru (PER)	0.105	0.142	1138
Filipinler (PHL)	-0.195	10.023	2331
Papua Yeni Gine (PNG)	-0.01	0.182	88
Romanya (ROU)	0.031	0.236	1503
Rusya (RUS)	0.072	0.174	3032
Sudan (SDN)	0.04	0.061	14
Sırbistan (SRB)	0.067	0.087	159
Esvatini (SWZ)	0.025	0.06	5
Tayland (THA)	0.06	0.15	6873
Tunus (TUN)	0.068	0.083	521
Türkiye (TUR)	0.051	0.11	3730
Ukrayna (UKR)	0.081	0.128	221
Venezuela (VEN)	0.05	0.092	132
Vietnam (VNM)	0.09	0.096	4642
Güney Afrika (ZAF)	0.083	0.211	3279
Zambiya (ZMB)	0.176	0.198	154
<b>Ortalama/Toplam</b>	<b>0.047</b>	<b>2.739</b>	<b>142727</b>

Çalışmaya dâhil edilen bağımsız değişkenler net işletme sermayesi oranı (*NİS*), alacak devir hızı (*ALDH*), stok devir hızı (*SDH*), borç devir hızı (*BDH*), cari oran (*CO*), varlık yapısı (*VY*), kaldıraç oranı (*KO*), aktif devir hızı (*AKDH*), öz sermaye devir hızı (*ÖZDH*) ve firma büyüklüğü (*FB*) olmuştur. Firma büyüklüğü değişkeni dışındaki bütün değişkenler, oran olarak hesaplanmıştır. Firma büyüklüğü değişkeni hesaplanırken, firmaların toplam varlıklarının doğal logaritması kullanılmıştır. Bağımsız değişkenlere ait açıklamalar Tablo 2’de verilmiştir.

**Tablo 2:** Bağımsız değişkenlerin açıklamaları

Net İşletme Sermayesi Oranı ( <i>NİS</i> )	(Cari Varlıklar – Cari Yükümlülükler)/(Toplam Aktifler)
Alacak Devir Hızı ( <i>ALDH</i> )	Satışlar /Ortalama Ticari Alacaklar
Stok Devir Hızı ( <i>SDH</i> )	Satılan Malın Maliyeti /Ortalama Stoklar
Borç Devir Hızı ( <i>BDH</i> ),	Satılan Malın Maliyeti /Ortalama Ticari Borçlar
Cari Oran ( <i>CO</i> ),	Cari Varlıklar/Cari Yükümlülükler
Varlık Yapısı ( <i>VY</i> ),	Sabit Varlıklar/Toplam Aktifler
Kaldıraç Oranı ( <i>KO</i> )	Toplam Borç/(Toplam Borç + Öz Sermayenin Piyasa Değeri)
Aktif Devir Hızı ( <i>AKDH</i> ),	Satışlar / Toplam Aktifler
Öz Sermaye Devir Hızı ( <i>ÖZDH</i> )	Satışlar / Öz Sermayenin Piyasa Değeri
Firma Büyüklüğü ( <i>FB</i> )	Toplam Varlıkların Doğal Logaritması

Veri setinde yer alan firmaya özgü değişkenler araştırmaya dâhil edilen ülkelerdeki firmalar için her yıl farklı değerler almaktadır. Kullanılan bağımsız değişkenlerde ülkeden ülkeye ve zamana göre değişerek değer almaktadırlar. Çalışmada kullanılan bağımsız değişkenlere ait tanımlayıcı istatistikler ve değişkenler arasındaki korelasyonlar ise sırası ile Tablo 3 ve Tablo 4’de verilmiştir.

**Tablo 3:** Bağımsız değişkenlerin tanımlayıcı istatistikleri

	Net İşletme Sermaye Oranı	Alacak Devir Hızı	Stok Devir Hızı	Borç Devir Hızı	Cari Oran	Varlık Yapısı	Kaldıraç Oranı	Aktif Devir Hızı	Öz sermaye Devir Hızı	Firma Büyüklüğü
<b>Ortalama</b>	0.003	67.83	310.7	95.14	432	0.331	0.269	0.893	3.277	7.345
<b>Medyan</b>	0.16	9.21	8.18	10.9	1.49	0.3	0.21	0.72	1.34	7.18
<b>Std. Sapma</b>	33.08	6581	29585	6922	112393	0.229	1.729	1.121	73.809	2.836
<b>N</b>	<b>142727</b>	<b>140988</b>	<b>131219</b>	<b>137150</b>	<b>142662</b>	<b>142727</b>	<b>142727</b>	<b>142727</b>	<b>97503</b>	<b>139782</b>

**Tablo 4:** Değişkenler arasındaki korelasyonlar

	Faaliyet Karlılığı	Net İşletme Sermaye Oranı	Alacak Devir Hızı	Stok Devir Hızı	Borç Devir Hızı	Cari Oran	Varlık Yapısı	Kaldıraç Oranı	Aktif Devir Hızı	Öz sermaye Devir Hızı	Firma Büyüklüğü
Faaliyet Karlılığı	1.00										
Net İşletme Sermaye Oranı	0.20	1.00									
Alacak Devir Hızı	0.00	-0.01	1.00								
Stok Devir Hızı	0.00	0.00	0.00	1.00							
Borç Devir Hızı	-0.01	0.00	0.00	0.00	1.00						
Cari Oran	-0.01	0.08	0.00	0.00	0.00	1.00					
Varlık Yapısı	-0.03	-0.53	0.00	-0.01	-0.01	-0.03	1.00				
Kaldıraç Oranı	-0.15	-0.55	0.00	-0.01	0.00	-0.04	0.29	1.00			
Aktif Devir Hızı	0.14	0.02	0.02	0.01	0.02	-0.01	-0.12	-0.02	1.00		
Öz sermaye Devir Hızı	-0.02	-0.03	0.00	0.00	0.01	0.00	-0.01	0.03	0.07	1.00	
Firma Büyüklüğü	0.20	-0.16	0.00	0.01	0.00	-0.04	0.05	0.17	0.18	0.01	1.00

### 3.2. Ekonometrik Metot: Hiyerarşik Lineer Model (HLM)

Hiyerarşik bir yapıda birimler içinde yer aldığı gruplardan, gruplar da kendilerini oluşturan birimlerden etkilenirler. Birimler ve gruplar arasındaki bu karşılıklı etkileşimin analizlerde dikkate alınması gerekir. Birimler ve bu birimlerden oluşan gruplar hiyerarşik bir yapı oluşturur. Bu yapının analizinde, kullanılan değişkenler grup ve birim değişkenleri olarak farklı düzeylere ayrılabilir (Toraman vd., 2018). Hiyerarşik bir veri seti yapısı gereği gruplara ayrılmış olduğunda hata terimlerinin ilişkisizliği varsayımı sağlanamayabilir. Bu problemi çözmek için, gruplara ait kukla değişkenleri kullanılarak genişletilen Araç Değişkenli En Küçük Kareler yöntemi kullanılabilir. Ancak grup sayısı fazla olduğunda bu yöntem serbestlik derecesinin düşmesine neden olmaktadır. Diğer bir yol ise, kukla değişkenler yerine grup etkisini ölçebilen açıklayıcı değişkenlerin modele dâhil edilmesidir. Fakat grup etkilerini ölçebilen değişkenleri saptamak mümkün olmayabilir. Grup etkilerinin dikkate alınmadığı durumlarda birinci tür hatanın yapılma olasılığı artar. Diğer bir ifade ile gruplar arasında değişkenlik yokken var olduğu kabul edilebilir (Goldstein, 2011).

Hiyerarşik lineer modelleme (HLM) grup düzeylerinin bağımlı değişkene etkisinin ve gruplar arası değişkenlik ile birlikte incelemesine olanak tanır. Yatay ve zaman kesitlerinin birleşmesi ile oluşan panel veri seti iki aşamalı çok düzeyli bir model için uygun bir yapıya sahiptir. Zaman boyutu birinci

düzeyi, yatay kesitte yer alan birimler ise ikinci düzeyi oluşturur. Yatay kesitte yer alan birimlerinde kendi aralarında gruplanması ile model üç düzeyli bir yapıya dönüşür. Birinci düzeydeki zaman boyutunu oluşturan dönemlerin kronolojik olarak sıralı olması gerekir. HLM tahmincisinin panel veri setlerinde kullanılmasının avantajlarından biri de bağımlı ve bağımsız değişkenlerde kayıp verilerin olmasına olanak tanımasıdır. Ancak veri setindeki dengesizliğin rassal olması gerekir. Bu modellerin tahminlerde MAR varsayımının geçerli olması ile en çok olabilirlik (maximum likelihood) metoduyla tutarlı tahminler yapılabilir (Skronal ve Rabe-Hesketh, 2008). Hiyerarşik lineer model yaklaşımında varyans bileşenleri, rassal sabit ve rassal eğim modeli olarak üç temel model tahmin edilebilir.

#### 4. ANALİZ

##### 4.1. Varyans Bileşenleri Modeli

İlk olarak varyans bileşenleri modeli tahmin edilerek çoklu yapının ülke, firma ve zaman düzeylerinin faaliyet karlılığı üzerindeki etkisi ayrıştırılmıştır.

$$FVÖKTA_{ijk} = \beta_{0,0jk} + e_{ijk} \quad (2)$$

$$e_{ijk} \sim N(0, \sigma_e^2)$$

Modelde  $FVÖKTA_{ijk}$  k'inci ülkedeki, j'inci firmanın i'inci yıla ait faaliyet karlılığı oranıdır.  $\beta_{0,0jk}$  ise k'inci ülkedeki, j'inci firmanın örneklem periyoduna ait faaliyet karlılığının ortalamasını ifade eder. Rassal hata terimi ( $e_{ijk}$ ) ise zaman düzeyindeki varyansı ifade etmektedir.

$$FVÖKTA_{ijk} = \beta_{0,0jk} + e_{ijk} \quad (3)$$

$$\beta_{0,0jk} = \beta_{0,00k} + u_{0jk}$$

$$u_{0jk} \sim N(0, \sigma_u^2)$$

Eşitlik (3)'de firma ortalaması olan  $\beta_{0,0jk}$ , ikiye ayrılır.  $\beta_{0,00k}$  k'inci ülkenin ortalamasını,  $u_{0jk}$  ise firmalar arasındaki değişkenliği göstermektedir.

$$FVÖKTA_{ijk} = \beta_{0,00k} + u_{0jk} + e_{ijk} \quad (4)$$

$$\beta_{0,00k} = \beta_{0,000} + v_{00k}$$

$$v_{00k} \sim N(0, \sigma_v^2)$$

Ülke ortalaması ( $\beta_{0,00k}$ ), tüm örneklem ortalaması ( $\beta_{0,000}$ ) ile ülkeler arasındaki değişkenliği gösteren rassal hata terimi ( $v_{00k}$ ) olmak üzere iki kısımdan oluşur. Üç düzeyli varyans bileşenleri modeli ise kurulan modellerin bileşimi ile elde edilmiştir:

$$FVÖKTA_{ijk} = \beta_{0,000} + v_{00k} + u_{0jk} + e_{ijk} \quad (5)$$

$$e_{ijk} \sim N(0, \sigma_e^2)$$

$$u_{0jk} \sim N(0, \sigma_u^2)$$

$$v_{00k} \sim N(0, \sigma_v^2)$$

Model varyansının ne kadarının gruplar arasındaki varyansdan oluştuğunu tespit etmek için Varyans Parçalaması Katsayısı (VPC) kullanılabilir. Gruplar arası farklılık olup olmadığı tespit etmek için aşağıdaki formül kullanılabilir. Gruplar arası farklılık olup olmadığı tespit etmek için aşağıdaki formül kullanılır (Steele, 2008).

$$VPC = \frac{\sigma_u^2}{\sigma_u^2 + \sigma_e^2} \quad (6)$$

İlk model olan varyans bileşenleri analizinin sonuçları Tablo 5'nin birinci bölümünde verilmiştir. Faaliyet karlılığındaki ülkeler arasındaki değişkenlik 0.245, aynı ülkedeki firmalar arası değişkenlik ise 22.494 şeklinde gözlemlenmiştir. Tablonun ikinci bölümünde, modelin varyansının ne kadarının düzeyler arasındaki değişkenliğini gösteren varyans parçalama katsayıları verilmiştir. Faaliyet karlılığındaki değişkenliğin %97.6'sı zaman düzeyinden, firmaya özgü değişkenliğin faaliyet karlılığı üzerindeki etkisinin ise %2.4 olduğu tespit edilmiştir. Ülkeler arasındaki farklılıktan kaynaklanan kısmı %0.03 olarak hesaplanmıştır.

**Tablo 5:** Faaliyet karlılığındaki değişkenliğin varyans bileşenleri analizi

1.Bölüm: Katsayılar (Standart Hatalar)				
	Varyans Bileşenleri Modeli		Rassal Sabit Modeli	
	Model 1	Model 2	Model 3	Model 4
Ülke Düzeyi	0.25	0.00	0.00	0.00
	-0.22	0.00	0.00	0.00
Firma Düzeyi	22.49	0.00	0.01	0.01
	-26.81	0.00	0.00	0.00
Zaman Düzeyi	919.45	0.00	0.01	0.01
	-973.80	0.00	0.00	0.00
2. Bölüm: Varyans Parçalama Katsayıları (VPC)				
	Model 1	Model 2	Model 3	Model 4
Ülke Düzeyi	0.03%	11.72%	7.32%	7.81%
Firma Düzeyi	2.39%	43.40%	43.24%	43.14%
Zaman Düzeyi	97.59%	44.88%	49.44%	49.05%

**Not:** Katsayılara ait test istatistiklerinin p-değerleri parantez içerisinde verilmiştir.

Bu sonuçlarına göre, firmaların faaliyet karlılığındaki farklılaşmanın büyük bir kısmının firma ve zaman düzeylerinden kaynaklandığı görülmektedir. Ülke düzeylerindeki değişkenlik ise oldukça azdır. Ancak faaliyet karlılığı üzerinde ülke düzeyinin etkisinin tamamen olmadığını söyleyemez. Model 4'de görüldüğü gibi açıklayıcı değişkenlerin de eklenmesiyle düzeydeki değişimde artış olmaktadır. Ülkeye özgü açıklayıcı değişkenlerin yer aldığı Model 4'e baktığımızda ülke düzeyine ait VPC %7.81 olduğu görülmektedir. Bu oranlar hiyerarşik bir modelin gerekli olduğunu ortaya koymaktadır.

#### 4.2. Rassal Sabit Modeli

Faaliyet karlılığı değişkeninin varyans bileşenleri ayrıştırıldıktan sonra Model 1'e ait denkleme açıklayıcı değişkenlerin de eklenmesiyle Eşitlik (7)'deki rassal sabit modeli elde edilmiştir.

$$FVÖKTA_{ijk} = \beta_{000} + \sum_{m=1}^M \beta_{m,000} \sum_{m=1}^M X_{m,ijk} + u_{0jk} + e_{ijk} \quad (7)$$

Modelde  $X_{m,ijk}$ , k'inci ülkede faaliyet gösteren j'inci firmanın, m'inci bağımsız değişkeninin i'inci yılda aldığı değerdir.  $\beta_{m,000}$  ise m'inci firmaya ait açıklayıcı değişkenin katsayısıdır. Faaliyet karlılığını etkileyen faktörleri saptamak için backward iteration yöntemi kullanılmıştır. Bu yöntemde tüm değişkenlerin içerdiği orijinal veri setinden bağımlı değişkeni açıklamayanlar aşamalı olarak elimine edilerek en uygun model belirlenmektedir. Rassal sabit modellerinin tahmin sonuçları Tablo 6'de yer almaktadır.

**Tablo 6:** Rassal sabit terim ile HLM analiz sonuçları

	Faaliyet Karlılığı		
	Model 2	Model 3	Model 4
<b>NİS</b>	0.078*** (0.011)	0.088*** (0.012)	0.088*** (0.013)
<b>ALDH</b>	0.000** (0.000)	0.000*** (0.000)	0.000** (0.000)
<b>SDH</b>	0.000 (0.000)		
<b>BDH</b>	0.000*** (0.000)	0.000*** (0.000)	0.000*** (0.000)
<b>CO</b>	0.000 (0.000)	0.000*** (0.000)	0.000** (0.000)
<b>VY</b>	0.028*** (0.005)	0.035*** (0.007)	0.033*** (0.009)
<b>KO</b>	-0.049*** (0.005)	-0.048*** (0.006)	-0.049*** (0.005)
<b>AKDH</b>	0.006 (0.005)	0.005 (0.005)	
<b>ÖZDH</b>	0.000** (0.000)	0.000** (0.000)	0.000*** (0.000)
<b>FB</b>	0.013*** (0.003)	0.014*** (0.003)	0.015*** (0.003)
<b>Sabit Terim</b>	-0.043** (0.022)	-0.056*** (0.023)	-0.055** (0.024)
Varyans Bileşenleri Modeli			
<b>Ülke Düzeyi</b>	0.001 (0.000)	0.001 (0.000)	0.001 (0.000)
<b>Firma Düzeyi</b>	0.004 (0.001)	0.007 (0.003)	0.007 (0.003)
<b>Zaman Düzeyi</b>	0.004 (0.000)	0.008 (0.002)	0.008 (0.002)

**Not:** Asimptotik standart hatalar katsayıların altında parantez içerisinde verilmiştir. \*\*\* %1, \*\* %5 ve \* %10 düzeyinde istatistiksel anlamlılık göstergesidir.



Tablo 6’de görüldüğü gibi stok devir hızı, cari oran ve aktif devir hızı değişkenleri ile faaliyet karlılığı arasında anlamlı bir ilişkiye rastlanmamıştır. Stok devir hızı değişkeninin modelden 2’den çıkarılması ile Model 3 elde edilmiştir. Model 3’de görüldüğü gibi stok devir hızının elimine edilmesi ile faaliyet karlılığı ile borç ödeme gücü göstergesi olan cari oran ile ilişkinin anlamlı hale geldiği görülmektedir. Aktif devir hızı ile faaliyet karlılığı arasında anlamlı bir ilişki görülmediğinden aktif devir hızı değişkeninin Model 3’den çıkarılması sonucunda Model 4 elde edilmiştir.

Son olarak aktif devir hızı değişkeninin Model 3’den çıkarılması sonucunda Model 4 elde edilmiştir. Bu modelde Padachi (2006), Şahin (2011), Korkmaz, Karaca (2014) ve Raheman vd. (2010) bulguları ile uyumlu olarak firmaların net işletme sermayesi oranı ile karlılığı arasında pozitif anlamlı bir etkinin olduğu görülmektedir. Firmalar cari varlıklarını arttırdıklarında, yani ihtiyatlı işletme sermayesi stratejisi uyguladıklarında faaliyet karlılığının da artacağı saptanmıştır. Nakit satışların haricinde firmaların en önemli para giriş kaynaklarından birisi de alacak devir hızıdır. Coşkun ve Kök (2011)’ün çalışmasında ifade edildiği gibi alacak devir hızının yüksek olduğu firmaların karlılığının daha yüksek olduğu ortaya konmuştur. Analiz sonuçlarına göre firmaların borç devir hızı arttığında faaliyet karlılığı da artmaktadır. Ancak bu ilişkinin ekonomik anlamlılığı çok düşüktür. Literatürdeki çalışmaların çoğunda borç devir hızı ile karlılık arasında ters yönlü bir ilişki ortaya gözlemlenmiştir (Öz ve Güngör, 2007; Aygün, 2012; Padachi, 2006).

Firmaların kaldıraç oranı ile karlılıkları arasında beklenildiği gibi negatif bir ilişki olduğu görülmektedir. Çalışma sonucunda düşük kaldıraç oranına sahip olan firmaların faaliyet karlılığının yüksek olduğu saptanmıştır. Nitekim Çakır, Küçükkaplan (2012), Özçalık, Aytekin (2017), Korkmaz ve Karaca (2014) benzer bulgulara ulaşmışlardır. Daha önceki yapılan çalışmalarla uyumlu olarak firmaların büyüklüğü ile karlılıkları arasında pozitif anlamlı bir etki bulunmuştur (Yazdanfar ve Öhman, 2014; Deloof, 2003).

## 5. SONUÇ

Bu çalışmada, net çalışma sermayesinin firma karlılığı üzerindeki etkisi analiz edilmiştir. Uygulama aşamasında gelişmekte olan ülkelerde faaliyet gösteren halka açık firmaların net işletme sermayesi yönetiminin ve firma karlılığı ile ilişkisi araştırılmıştır. 2005-2018 yıllarında gelişmekte olan 39 ülkede faaliyet gösteren 142727 halka açık firmanın verileri ile net işletme sermayesi yönetiminin firma karlılığı üzerindeki etkisi firma, ülke ve zaman düzeyinde HLM yaklaşımı kullanılarak incelenmiştir. Analiz sonucunda firma karlılığındaki değişkenliğin büyük bir kısmının firma ve zaman düzeylerinden kaynaklandığı ortaya konmuştur. Ancak ülke düzeyindeki değişkenliğin küçük olması ülkeye özgü değişkenliğin firma karlılığı üzerinde etkisinin olmadığı şeklinde yorumlanmamalıdır. Modele açıklayıcı değişkenlerin eklenmesi ile ülke düzeyindeki değişkenliğin karlılık üzerindeki etkisinin arttığı gözlemlenmiştir. Sonuç olarak zaman ve firma düzeylerindeki değişkenliğin karlılık üzerinde daha çok etkisi olduğu söylenebilir. Analiz sonuçlarına göre firmalar net işletme sermayelerini arttırdıklarında faaliyet karlılıklarının da doğrusal olarak artacağı ortaya konmuştur. İhtiyatlı net işletme sermayesi stratejisi uygulayan firmaların faaliyet karlılığının artacağı saptanmıştır.

Aynı zamanda alacak devir hızı, cari oran, varlık yapısı, öz sermaye devir hızı ve firma büyüklüğü ile karlılık arasında pozitif ilişki bulunmuştur. Cari oran kısa vadeli borç ödeme gücünün bir göstergesidir. Borç ödeme gücü arttıkça firmaların faaliyet karlılığının da artacağı söylenebilir. Cari oranın düşük olduğu firmalar yeni finansman kaynaklarını bulmakta zorlanırken, bu oranın yüksek olduğu firmalarda likiditenin iyi değerlendirilemediği söylenebilir. Çalışmada ticari borç devir hızı ile karlılık arasında negatif yönlü bir ilişki beklenirken pozitif yönlü bir ilişkinin olduğu gözlemlenmiştir. Finansal sıkıntı derecesi düşük olan firmaların ticari kredilerin devir hızındaki artışı karlılığı da arttırabileceği söylenebilir. Ancak giderek borç devir hızını arttıran firmaların uzun vadede karlılıkları olumsuz etkilenecektir.

Ayrıca kaldıraç oranını azaltan firmaların karlarının arttığı gözlemlenmiştir. Ayrıca çalışmanın sonucunda, stok devir hızı ve aktif devir devir hızı katsayılarının firma karlılığı üzerinde herhangi bir etkisi olmadığı görülmüştür.

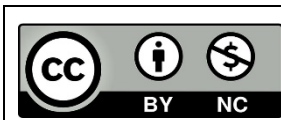
Sonuç olarak, gelişmekte olan ülkelerde faaliyet gösteren firmalarda karlılığın, ülkeye özgü etkenlerden çok firma düzeyindeki faktörlerden etkilendiği görülmüştür. Bu nedenle kar maksimizasyonunu hedefleyen firma yöneticileri bu faktörlerin etkin yönetimine yoğunlaşmalıdır. Net işletme sermayesinin etkin yönetimi de firma karlılığı üzerinde etkilidir.

## KAYNAKÇA

- Afza, T., ve Nazir, M. S. (2008). Working capital approaches and firm's returns in Pakistan. Pakistan. Journal of Commerce and Social Sciences (PJCSS), 1, 25-36.
- Akbulut, R. (2011). İMKB'de imalat sektöründeki işletmelerde işletme sermayesi yönetiminin karlılık üzerindeki etkisini ölçmeye yönelik bir araştırma. *İstanbul University Journal of the School of Business Administration*, 40(2).
- Akgüç, Ö. (2013). *Finansal Yönetim*. İstanbul: Avcıol Yayınevi.
- Aktas, N., Croci, E., ve Petmezas, D. (2015). Is working capital management value-enhancing? Evidence from firm performance and investments. *Journal of Corporate Finance*, 30, 98-113.
- Altaf, N., ve Shah, F. (2017). Working capital management, firm performance and financial constraints. *Asia-Pacific Journal of Business Administration*.
- Aydın, N., Başar M. ve Coşkun M. (2015). *Finansal Yönetim-I*. Eskişehir: Anadolu Üniversitesi Yayınları, 3. Baskı.
- Aygün, M. (2012). Firma Performansı Üzerinde Çalışma Sermayesinin Etkisi: Türk İmalat Sektörü Üzerine Bir Uygulama/The Effect of Working Capital on Firm Performance: An Examination on Turkish Manufacturing Sectors. *Ege Akademik Bakış*, 12(2), 215.
- Aytürk, Y., ve Yanık, S. (2015). Çalışma Sermayesi Yönetimi Türkiye'deki KOBİ'lerde Karlılığı Nasıl Etkiler?/Working Capital Management How Does Profitability Affect SMEs in Turkey?. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, (68).
- Baños-Caballero, S., García-Teruel, P. J., ve Martínez-Solano, P. (2014). Working capital management, corporate performance, and financial constraints. *Journal of Business Research*, 67(3), 332-338.
- Bhatia, S., ve Srivastava, A. (2016). Working capital management and firm performance in emerging economies: evidence from India. *Management and Labour Studies*, 41(2), 71-87.
- Bhunia, A., ve Das, A. (2015). Underlying relationship between working capital management and profitability of pharmaceutical companies in India. *American Journal Of Theoretical and Applied Business*, 1(1), 27-36.
- Block, Stanley. B. ve Hirt, Geoffrey. A. (2005). *Foundations of Financial Management*. New York: McGraw- Hill Companies, 11th Edition.
- Brigham E. F., Houston J. F., ve Western S. (2016). *Finansal Yönetimin Temelleri - Fundamentals of Financial Management*. Çev. Cantürk Kayahan vd. Ankara: Nobel Akademik Yayıncılık, 7. Baskı.
- Coşkun, E., ve Kök, D. (2011). Çalışma sermayesi politikalarının karlılık üzerine etkisi: dinamik panel uygulaması. *Ege Akademik Bakış*, 11, 75-85.
- Çakır, H. M. (2013), Nakit Döngüsünün Firma Kârlılığına Etkisinin Sektörel Analizi. *Journal of Yaşar University*, 30/8, 4948-4965.
- Çakır, H. M., ve Küçük Kaplan, İ. (2012). İşletme sermayesi unsurlarının firma değeri ve karlılığı üzerindeki etkisinin İMKB'de işlem gören üretim firmalarında 2000-2009 dönemi için analizi. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, (53), 69-86.
- Dağlı, H. (2013), *Finansal Yönetim*. 1 Cilt. Trabzon: Derya Kitapevi.

- Deloof, M. (2003). Does working capital management affect profitability of Belgian firms?. *Journal of Business Finance ve Accounting*, 30(3-4), 573-588.
- Demireli, E., Başcı, E. S., ve Karaca, S. S. (2014). İşletme sermayesi ve performans göstergeleri arasındaki ilişkiler: Borsa İstanbul üzerine bir uygulama. *Ege Stratejik Araştırmalar Dergisi*, 5(1), 79-98.
- Doğan, M. ve Elitaş, B. L. (2014). Çalışma Sermayesi Gereksiniminin Belirleyicileri: Borsa İstanbul Gıda Sektörü Üzerine Bir İnceleme. *World of Accounting Science*, 16/2, 1-15.
- Goldstein, H. (2011). *Multilevel Statistical Models*. 4 B. London: Wiley.
- Jose, M. L., Lancaster, C., ve Stevens, J. L. (1996). Corporate returns and cash conversion cycles. *Journal of Economics And Finance*, 20(1), 33.
- Kindik, N. ve Aslan, A.(2017). Kârlılık Sürdürülebilirliği Ve Kârlılığı Etkileyen Faktörlerin Analizi: Bir Kooperatif İşletmesi Olan Konya Şeker Fabrikası. *Üçüncü Sektör Sosyal Ekonomi Dergisi* 52/Özel Sayı, 608-626. doi:10.15659/3.sektor-sosyal-ekonomi.17.12.833
- Korkmaz, Ö., ve Karaca, S. S. (2014). Üretim işletmelerinde firma karlılığının finansal belirleyicileri ve BIST imalat sanayi uygulaması/financial determinants of firm profitability in manufacturing firms and an application on BIST manufacturing firms. *Ege Akademik Bakış*, 14(1), 21.
- Korkmaz, T. ve Ceylan, A. (2011). *Finansal Yönetim Temel Konular*. Bursa: Ekin Basım Yayın Dağıtım, 10. Baskı.
- Kung, C. Y., ve Wen, K. L. (2007). Applying grey relational analysis and grey decision-making to evaluate the relationship between company attributes and its financial performance—a case study of venture capital enterprises in Taiwan. *Decision Support Systems*, 43(3), 842-852.
- Küçükcaraba, M. (2012). *Firma Değerlemesi ve İMKB Uygulaması*. İstanbul: Marmara Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yüksek Lisans Tezi.
- Martin, T. K. (2013). *Financial Management Principles and Applications*. 12th Edition. Pearson Series in Finance.
- Ng, H., Chen, Y., San Ong, T., ve Teh, B. H. (2017). The impact of working capital management on firm's profitability: Evidence from Malaysian listed manufacturing firms. *International Journal of Economics and Financial Issues*, 7(3), 662.
- Okka, O. (2010). *Finansal Yönetim Teori ve Çözümlü Problemler*. Ankara: Nobel Yayın Dağıtım.
- Öz, Y. ve Güngör, B. (2007). Çalışma Sermayesi Yönetiminin Firma Kârlılığı Uzerine Etkisi: İmalat Sektörüne Yönelik Panel Veri Analizi. *Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi* 10/2, 319-332.
- Özçalık, S. G. ve Aytekin, S. (2017). İşletme Değeri İle Finansal Oranlar Arasında İlişki Var Mı? Borsa İstanbul'da Bir Uygulama. *Balıkesir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi* 20/38, 203-214.
- Padachi, K. (2006). Trends in working capital management and its impact on firms' performance: an analysis of Mauritian small manufacturing firms. *International Review Of Business Research Papers*, 2(2), 45-58.
- Panigrahi, C. M. A. (2013). Negative Working Capital and Profitability: An Empirical Analysis of Indian Cement Companies. *International Journal of Research in Commerce ve Management*, 4(6).

- Ponsian, N., Chrispina, K., Tago, G., ve Mkiibi, H. (2014). The effect of working capital management on profitability. *International Journal of Economics, Finance and Management Sciences*, 2(6), 347-355.
- Prasad, P., Narayanasamy, S., Paul, S., Chattopadhyay, S., ve Saravanan, P. (2019). Review of literature on working capital management and future research agenda. *Journal of Economic Surveys*, 33(3), 827-861.
- Raheman, A., ve Nasr, M. (2007). Working capital management and profitability–case of Pakistani firms. *International Review of Business Research Papers*, 3(1), 279-300.
- Raheman, A., Afza, T., Qayyum, A., ve Bodla, M. A. (2010). Working capital management and corporate performance of manufacturing sector in Pakistan. *International Research Journal of Finance and Economics*, 47(1), 156-169.
- Skrondal, A., ve Rabe-Hesketh, S. (2008). Multilevel And Related Models For Longitudinal Data. In *Handbook of multilevel analysis* (pp. 275-299). Springer, New York, NY.
- Steele, F. (2008). Module 5: Introduction to Multilevel modelling concepts. LEMMA (Learning Environment for Multilevel Methodology and Applications), Centre for Multilevel Modelling, University of Bristol.
- Şahin, O. (2011). İMKB'ye Kayıtlı İmalat Şirketlerinde Çalışma Sermayesi Politikaları ve Firma Performansı İlişkileri. *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 6(2), 123-141.
- Toraman Ç., Akay E., Özdemir H. F. ve Karadağ E. (2018). Çok Düzeyli Regresyon Modelleri HLM Uygulamaları. Ankara: Nobel Akademik Yayıncılık, 1. Baskı.
- Wang, Y. J. (2002). Liquidity management, operating performance, and corporate value: evidence from Japan and Taiwan. *Journal of Multinational Financial Management*, 12(2), 159-169.
- Yazdanfar, D., ve Öhman, P. (2014). The impact of cash conversion cycle on firm profitability. *International Journal of Managerial Finance*.



© Submitted for possible open access publication under the terms and conditions of the Creative Commons Attribution (CC BY NC) license.  
(<https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/>).

---

## EXTENDED ABSTRACT

---

### ***The Effect Of Net Working Capital Management To Profitability In Developing Countries: Hierarchical Model Approach***

#### **1. Introduction**

Short-term investments and their liquidity are vital for successfully managing a firm's resources (Yazdanfar & Ohman, 2014). Liquid assets enable companies to satisfy their short-term liabilities (Padachi, 2006). The liquidity risk, which companies bear due to their investment and financing decisions, affects profitability closely. The working capital components, their interrelatedness, and their functions in daily operations play an essential role in liquidity management. The portion of current assets financed by long-term capital constitutes net working capital. Firms that make correct net working capital investments may have the opportunity to earn higher returns by investing their excess resources in long-term assets (Okka, 2010).

This study seeks to answer the question of whether net working capital management is related to firm profitability in developing countries. Country- and firm-specific factors affecting the profitability of 142,727 companies from 39 developing countries between 2005 and 2018 were investigated using the Hierarchical Linear Model (HLM) approach.

#### **2. Data Set and Method**

Firm-level data of developing countries that are available in the Compustat Global Capital IQ database are used in this study. Compustat Global Capital IQ is an extensive database containing financial data of publicly traded companies operating in different countries. However, as in other global data banks, companies operating in developing countries are very few in this data set compared to developed countries. The final data set comprises 142,727 publicly traded companies from 39 developing countries. The period of the study was determined as 2005-2018 due to the inaccessibility of the data of the previous years. In addition to company-specific data drawn from the Compustat Global Capital IQ database, several country-specific variables from the World Bank's World Development Indicators dataset were also used.

The created panel data set is considered a hierarchical structure regarding countries, companies, and time levels. A three-stage multi-level (hierarchical) approach is employed to model this hierarchical structure. The first level of the model is countries. Firms create the second level by nesting inside the countries, and time forms the last level by nesting within the firms. The operating profitability variable is used as the dependent variable in the study.

#### **3. Empirical Findings**

The findings reveal a significant positive relationship between net working capital and profitability in developing countries. When firms increase their current assets, their operating profitability will also increase. Apart from cash sales, one of the most important sources of money entry for companies is receivable turnover. The companies with a high receivable turnover rate are more profitable.

There is not any significant relationship between the inventory turnover, current ratio, asset turnover, and operating profitability. When the inventory turnover is excluded from the analysis, the relationship between operating profitability and the current ratio, a solvency indicator, becomes significant. There was no meaningful relationship between asset turnover and operating profitability. According to the analysis results, when the debt turnover rate of the companies increases, the operating profitability also increases. However, the economic significance of this relationship is very low. Also, there is a negative relationship between the leverage ratio and profitability. Consistent

with previous studies, a positive and significant relationship exists between firm size and profitability (Yazdanfar & Öhman, 2014; Deloof, 2003).

#### **4. Discussion and Conclusion**

In this study, the relationship between the net working capital management and the profitability of publicly traded companies operating in developing countries was investigated. It has been revealed that a large part of the variability in firm profitability is due to firm- and time-levels. However, the smallness of the variability at the country level should not be interpreted as the fact that the country-specific variability does not affect firm profitability. It was observed that the effect of country-level variability on profitability increased with the addition of more explanatory variables to the model. As a result, it can be said that the variability in time and firm levels have more effect on profitability. When companies increase their net working capital, their operating profitability will increase linearly.

At the same time, a positive relationship was found between receivables turnover, current ratio, asset structure, equity turnover, firm size and profitability. The current ratio is an indicator of short-term solvency. It can be said that as the solvency of debt increases, the operating profitability of the companies will also increase. Companies with a low current ratio have difficulty finding new financing resources, while companies with a high current ratio cannot make good use of liquidity. In the study, while a negative relationship is expected between commercial debt turnover and profitability, it was observed that there is a positive relationship. The increase in the turnover rate of commercial loans of companies with a low degree of financial distress can also increase profitability. However, the long-term profitability of companies that increase their debt turnover rate will be adversely affected. In addition, the inventory turnover and asset turnover coefficients do not affect the firm's profitability.

Profitability in companies operating in developing countries is affected by firm-level factors rather than country-specific factors. Effective management of net working capital also has an impact on firm profitability. For this reason, company managers aiming at profit maximization should focus on the effective management of these factors.



## MOORA Yöntemiyle Küçük, Orta Ve Büyük Ölçekli Şirketlerin Finansal Analizi

Hakan ALTIN <sup>1</sup>

### Özet

*Çalışmanın amacı çeşitli sektörlerde faaliyet gösteren küçük, orta ve büyük ölçekli şirketlerin finansal performanslarının MOORA yöntemiyle analizidir. MOORA yöntemi şirketin finansal performansının belirlenmesi konusunda etkinlik özelliğine sahip güvenilir bilgiler sağlar. MOORA yöntemine göre, en iyi performans gösteren ilk üç sıralamasında büyük ölçekli ve orta ölçekli şirketler yer almaktadır. Bu durum, büyük ve orta ölçekli şirketlerin küçük şirketlere göre daha etkin çalıştığını gösteren bir işarettir. Büyük ve orta ölçekli şirketler küçük ölçekli şirketlere göre gerçek piyasa değerlerine daha fazla yaklaşmaktadırlar. Bu durum, yatırımcıların şirket hakkında daha fazla bilgiye sahip olduğunu gösterir.*

**Anahtar kelimeler:** Çok Kriterli Karar Verme, MOORA Yöntemi, Küçük, Orta ve Büyük Ölçekli Şirketler, Finansal Analiz, Etkin Piyasa Hipotezi

**Jel Kodu:** C44, G11, G14

## Financial Analysis Of Small, Medium And Large-Scale Companies With The Moora Method

### Abstract

*The aim of the study is to analyze the financial performances of small, medium and large-scale companies operating in various sectors with the MOORA method. The MOORA method provides reliable information with the characteristics of efficiency in determining the financial performance of the company. According to the MOORA method, large-scale and medium-scale companies are in the top three rankings. This is a sign that large and medium-scale companies operate more effectively than small companies. Large and medium-scale companies approach their real market values more than small-scale companies. This shows that investors have more information about the company*

**Keywords:** Multi Criteria Decision Making, MOORA Method, Small, Medium and Large-Scale Companies, Financial Analysis, Efficient Market Hypothesis

**Jel Codes:** C44, G11, G14

---

**ATIF ÖNERİSİ (APA):** Altın, H. (2022). MOORA Yöntemiyle Küçük, Orta Ve Büyük Ölçekli Şirketlerin Finansal Analizi. İzmir İktisat Dergisi. 35(1). İzmir İktisat Dergisi. 37(2). 368-386. Doi: 10.24988/ije.877270

<sup>1</sup> Prof. Dr, Aksaray Üniversitesi, İİBF, İşletme Bölümü, Aksaray, Türkiye **EMAIL:** hakanaltin@aksaray.edu.tr **ORCID:** 0000-0002-0012-0016



## 1. GİRİŞ

Finansal analiz, bir şirketin kârlılığı, yerine getirmesi beklenen yükümlükleri, güçlü ve zayıf yönleri ile gelecekteki olası kazançların belirlenmesi sürecidir. Bu değerlendirme sadece hisse senedi sahipleri ve borç verenlere bilgi sağlamakla kalmaz, aynı zamanda, yöneticilerin performansı, şirketin sektördeki yeri ve büyümesi konularında önemli bilgiler sağlar.

Finansal analizde iç analist ve dış analist olmak üzere dört önemli taraf vardır. Birincisi, ticari alacaklılardır. Şirketin likiditesi ile ilgilenirler. İkincisi, tahvil sahipleridir. Şirketin nakit akışı ile ilgilenirler. Üçüncüsü, yatırımcılardır. Şirketin kârı ile ilgilenirler. Dördüncüsü yöneticilerdir. Şirketin performansı ile ilgilenirler. Bu dört önemli taraf günlük hayatta faaliyetlerinin her anında karar verme ve seçim problemleriyle karşı karşıya kalırlar.

Karar verme kavramı uygulanabilir tüm alternatiflerden en iyi seçeneği bulma süreci olarak tanımlanır. Çoğu durumda en iyi seçeneğin bulunması genellikle birbiriyle çelişen birden çok kriterin etkileşimine bağlıdır. Bireylerin farklı bilgi ve değerlere sahip olması karar verme sürecini karmaşık hale getirir.

Çok kriterli karar verme yöntemleri karar verme süreçlerinde uygulanır. Bu yöntemler, en iyi alternatifin seçimi, alternatiflerin sınıflandırılması ve sıralama problemlerinin çözümlerinde kullanılır. Diğer yandan, çok kriterli karar verme yöntemlerinin finansal performansın belirlenmesi konusunda sınırlı sayıda çalışmada kullanıldığı görülmektedir.

Bu çalışmayla birlikte, araştırmacılara finansal performansın belirlenmesinde çok kriterli karar verme yöntemlerinin daha fazla kullanılması gerektiği önerilmektedir.

Çalışmanın temel amacı çeşitli sektörlerde faaliyet gösteren küçük, orta ve büyük ölçekli şirketlerin finansal performanslarının Multi-Objective Optimization on the Basis of Ratio Analysis (MOORA) yöntemiyle analizidir. Bu değerlendirmeden elde edilen sonuçlar Etkin Piyasa Hipotezi konusuyula ilişkilendirilmiştir.

MOORA yöntemi diğer çok kriterli karar verme yöntemleriyle karşılaştırıldığında yeni bir yöntem olmasına rağmen çok çeşitli alanlarda karar problemlerini çözmek için kullanılmıştır.

MOORA yöntemi iki bileşenden oluşur. Bunlar, Oran Sistemi Yaklaşımı ve Referans Noktası yaklaşımlarıdır. Oran yöntemi yaklaşımı, her bir alternatifin genel performansını belirlemek için kullanılır. Referans noktası yaklaşımı, alternatiflerin en iyi veya en uygun kombinasyonunun belirlenmesinde yardımcı olur. Çalışmada iki bileşende kullanılmıştır.

## 2. LİTERATÜR

Çalışmanın temelinde şirketlerin finansal performansının analizinde MOORA yöntemi kullanımı yer almaktadır. Şirketlerin finansal performanslarının belirlenmesi bir alt aşamadır. Bu nedenle, Tablo 1'de MOORA yöntemiyle yapılan çalışmalar özetlenmiştir. MOORA yöntemi birbirinden çok farklı karar verme probleminde kullanılan önemli bir araçtır. Ancak, şirketlerin MOORA yöntemiyle finansal analizini yapan bir çalışmaya rastlanmamıştır.

**Tablo 1: MOORA Yöntemiyle Yapılan Çalışmalar**

No	Yazarlar	Çalışma Türü	Karar Verme ve Seçim Problemleri	Sonuç
1.	(Brauers ve Zavadskas, 2006)	Vaka Çalışması	Özelleştirmedir.	MOORA, tüketici egemenliğinin varsayıldığı refah ekonomisinin değerlendirilmesinde önemli bir araçtır.
2.	(Brauers, 2008)	Vaka Çalışması	En iyi performans gösteren inşaat müteahhidinin müşterilerin bakış açısından ve inşaat müteahhitleri bakış açısından sıralanmasıdır.	MOORA, öznel olmayan bir şekilde sıralama işini başarmaktadır.
3.	(Brauers, vd., 2008)	Vaka Çalışması	Yol yapımı alternatiflerinin değerlendirilmesi ve farklı alternatiflerle çok amaçlı optimizasyondur.	MOORA, yol yapım alternatiflerinin çok amaçlı optimizasyonu ve en iyi yol tasarımı alternatifi belirler.
4.	Kalibatas ve Turskis, 2008)	Vaka Çalışması	Bir binadaki iç iklimin değerlendirmesi ve analiz etme sorunudur.	MOORA, mevcut yöntem seçeneklerden en iyi alternatiftir.
5.	(Brauers ve Zavadskas, 2009)	Vaka Çalışması	Gayrimenkul sektöründe yükleniciler tarafında maliyet, deneyim ve etkinlik; mal sahipleri tarafında kalite, işin süresi ve maliyet fiyatı optimizasyondur.	MOORA, diğer tüm çok amaçlı optimizasyon yöntemleri üzerinde güçlü bir hakimiyet göstermektedir.
6.	Brauers, vd.,2010)	Vaka Çalışması	Refah ekonomisinde, her bireyin maddi zenginlik, sağlık, eğitim, her türlü güvenlik ve çevre ile ilgili olarak kendini iyi hissetme konularının sıralanmasıdır.	MOORA, bu sıralamayı yapabilir.
7.	(Gadakh, 2010)	Vaka Çalışması	Metal kesme işleminde kesme derinliği, kesme hızı ve ilerleme gibi optimum kesme parametrelerinin belirlenmesidir.	MOORA, günümüz üretim ortamında çeşitli karmaşık karar verme problemlerini çözebilmektedir.
8.	(Stanujkic, vd., 2012)	Deneysel Örnek	Karar verme problemlerini aralıklı verilerle çözüm sorunudur.	MOORA, performans derecelendirmeleri aralıklar olarak verildiğinde olası tüm alternatifler arasında en çok tercih edilen alternatifi belirlemeye yönelik bir algoritma sunar.
9.	(Karande ve Chakraborty, 2012)	Vaka Çalışması	Malzeme seçimi problemidir..	MOORA, malzeme alternatiflerinde tam sıralama sağlamaktadır.
10.	(Mandal ve Sarkar, 2012)	Vaka Çalışması	Belirli bir mühendislik uygulaması için alternatif akıllı üretim sistemini değerlendirmek, seçmek ve sıralama problemidir.	MOORA, akıllı üretim sistemini öznel olmayan bir şekilde sıralama işini başarabilmektedir.
11.	(Karande ve Chakraborty,	Vaka Çalışması	Kurumsal çapta bir bilgi sistemi olan kurumsal kaynak planlama (ERP)	MOORA, iki ERP

	2012)		sisteminin seçimidir.	sistem seçim problemini çözmüştür.
12.	(Stanujkic, vd., 2012)	Vaka Çalışması	Önemli belirsizlik içeren problemleri çözmek için etkili bir yaklaşım sağlanması, modelleme ve tahmin seçimidir.	MOORA ve aralıklı gri sayılar kavramını birleştirilerek birçok karmaşık gerçek dünya problemini çözülebilir.
13.	(Dey, vd., 2012)	Vaka Çalışması	Bir tedarik zincirindeki alternatiflerin seçimidir.	MOORA, bir tedarik zincirinde stratejik bir karar verme aracı kullanılabilir.
14.	(Gorener, vd., 2013)	Vaka Çalışması	Bankacılıkta lokasyon seçimi sorunudur.	MOORA, yeni bir banka şubesi, şube yeri seçimi konusunda kullanılabilir.
15.	(Gadakh, vd., 2013)	Vaka Çalışması	Kaynak işleme parametrelerinin optimizasyonudur.	MOORA, kaynak işleme sürecinde karar verme problemlerini çözmektedir.
16.	(Stanujkic, 2013)	Vaka Çalışması	İki bulanık sayı arasındaki mesafenin bulanıklaştırılması ve hesaplanmasıdır.	MOORA, gerçek dünya problemini çözmek için kullanılabilir.
17.	(Tepe ve Görener, 2014)	Vaka Çalışması	Personel seçimi kararıdır.	MOORA, bu seçimi yapabilir.
18.	(Ozcelik, vd., 2014)	Vaka Çalışması	En uygun özel eğitim ve rehabilitasyon merkezinin belirlenmesidir.	MOORA, bu seçimi yapabilir.
19.	(Stanujkic, vd., 2014)	Vaka Çalışması	Öğütme ve yeterli parçalama devresi seçimidir.	MOORA, bu seçimi yapabilir.
20.	(Dinçer, 2015)	Vaka Çalışması	Bankacılık sektörünün performans sonuçlarının kar temelli belirleyiciler temelinde sıralanmasıdır.	MOORA, bu sıralamayı yapabilir.
21.	(Achebo ve Odinikuku, 2015)	Vaka Çalışması	Kaynakta teknolojisinde çok kriterli optimizasyon probleminin çözümüdür.	SDV-MOORA kaynak işleme parametrelerini başarılı bir şekilde optimize edebilir.
22.	(Siddiqui ve Tyagi, 2016)	Vaka Çalışması	En uygun alternatif olan yazılım bileşeninin seçimidir.	MOORA, belirsiz ve belirsiz değerlendirme verileri içeren çok kriterli karar verme problemlerini çözmek için doğru ve anlaşılması kolay bir yöntemdir.
23.	(Stanujkic, 2016)	Vaka Çalışması	Bulanık ortamda karar vermedir.	MOORA, oran sistemi yaklaşımı ve aralıklı bulanık sayılar, karmaşık karar verme problemlerini çözmek için etkili bir

				araçtır.
24.	(Kundakçı, 2016)	Vaka Çalışması	Bir mermer şirketinin genel müdürü için resmi araç olarak alınacak en uygun otomobilin seçimidir.	MOORA, bu seçimi yapabilir.
25.	(Hamzaçebi, vd., 2016)	Vaka Çalışması	Karadeniz bölgesinde lojistik merkezlerin kurulması için hangi illerin uygun olacağı seçimidir.	MOORA, bu seçimi yapabilir.
26.	(Ömürbek ve Hande, 2016)	Vaka Çalışması, Yöntemlerin Karşılaştırılması	Bir gıda üretim şirketinin performansın değerlendirilmesidir.	MOORA, diğer yöntemlerde olduğu gibi bu değerlendirmeyi yapabilir.
27.	(Arabsheybani, vd., 2018)	Vaka Çalışması	Sürdürülebilir tedarikçi seçimidir.	Entegre MOORA, sadece tedarikçi seçimi konusunda değil elektrik, otomotiv ve kimya gibi birçok imalat endüstrisinde uygulanabilir.
28.	(Pérez Domínguez, vd., 2018)	Vaka Çalışması	En iyi alternatifleri seçmek için oran analizine dayalı çok amaçlı optimizasyondur.	MOORA, çok kriterli karar verme problemlerini değerlendirmede kullanılabilir.
29.	(Shihab, vd., 2018)	Vaka Çalışması	Gaz Metal Ark Kaynağı (GMAW) parametrelerinin optimizasyonudur.	MOORA, seçilen işlem parametrelerinin etkisini değerlendirmek ve optimize etmek için kullanılabilir.
30.	(Fadli ve Imtihan, 2019)	Vaka Çalışması	Öğretmen performans değerlendirme sürecini kolaylaştırmak için bir karar destek sistemi geliştirmektir.	MOORA kullanarak karar destek sisteminin uygulanması öğretmenlerin performansının değerlendirilmesi sürecini kolaylaştırabilir.
31.	(Genc ve Basar, 2019)	Vaka Çalışması	Kredi derecelendirme kuruluşlarının ülke derecelendirmelerinin karşılaştırılmasıdır.	MOORA, bu karşılaştırmayı yapabilir.
32.	(Sutarno, vd., 2019)	Vaka Çalışması	Satış yeri seçimi ve alternatif iş yerlerinin sıralanmasıdır.	MOORA, satış yeri seçiminde iş sahiplerine büyük faydalar sağlayacağı beklenmektedir.
33.	(Hieu ve Thao, 2019)	Vaka Çalışması	Mantar yetiştirme seçeneklerini değerlendirmek ve mantarları verimli bir şekilde yetiştirmek için iyi malzemeler seçme problemidir.	MOORA, bu seçimi yapabilir.
34.	(Chawla, vd., 2019)	Vaka Çalışması	Müşteri bakış açısından en uygun bisiklet seçimidir.	MOORA, bu seçimi yapabilir.
35.	(Kaşak ve Erdal, 2019)	Vaka Çalışması	Ceza İnfaz Kurumu için Yer Seçimidir.	MOORA, bu seçimi yapabilir.
36.	(Alnıpak ve	Vaka Çalışması	Tersane kuruluş yeri seçimidir.	TOPSIS ve MOORA, bu

	Yorulmaz, 2019)			seçimi yapabilir.
37.	(Özçelik ve Eryılmaz, 2019)	Vaka Çalışması	Tedarikçi seçimidir.	MOORA, COPRAS ve hedef programlama bu seçimi yapabilir.
38.	(Jayant, vd., 2019)	Vaka Çalışması	Sürdürülebilir tedarikçi seçimi ve değerlendirmesidir.	MOORA ve WASPAS, sistemde aynı anda kriterlerin, alt kriterlerin ve bunların karşılıklı etkisini dikkate alır.
39.	(Karakaş ve Kırmızı, 2019)	Vaka Çalışması, Yöntemlerin Karşılaştırılması	Çok amaçlı römorkör (AHT) gemisi seçimidir.	MOORA ve TOPSIS, bu seçimi yapabilir. yöntemler arasında büyük bir uyum vardır.
40.	(Khan, vd., 2020)	Vaka Çalışması	Kesme hızı, ilerleme hızı ve kesme derinliği ile birlikte kesme kuvveti, yüzey pürüzlülüğü ve serbest yüzey aşınmasını en aza indirilecek kalite özelliğinin seçimidir.	MOORA, belirtilen kesme koşulları altında tornalama işlemi sırasında en iyi parametrik ayarı elde etmede yeterince yeteneklidir.
41.	(Sarioğlan ve Arslan, 2020)	Vaka Çalışması	Yiyecek içecek işletmelerinde tedarikçi seçimidir.	MOORA, bu seçimi yapabilir.

### 3. ÇALIŞMANIN AMACI VE KAPSAMI

Çalışmanın amacı çeşitli sektörlerde faaliyet gösteren küçük, orta ve büyük ölçekli şirketlerin finansal performanslarının MOORA yöntemiyle analizidir. Çalışmada kullanılan veriler TCMB Sektör Bilançoları (2014-2016) İstatistik Genel Müdürlüğü, Reel Sektör Verileri Müdürlüğünden alınmıştır.

Reel Sektör Verileri Müdürlüğü; küçük ölçekli firmaları 50 kişiden az yıllık çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hasılatı veya mali bilançosundan herhangi biri 8 milyon Türk Lirasını aşmayan işletmeler. Orta ölçekli firmaları 250 kişiden az yıllık çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hasılatı veya mali bilançosundan herhangi biri 40 milyon Türk Lirasını aşmayan işletmeler. Büyük ölçekli firmalar: 250 kişiden fazla yıllık çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hasılatı veya mali bilançosundan herhangi biri 40 milyon Türk Lirasını aşan işletmeler olarak tanımlanmaktadır.

Bu çevrede altı sektör belirlenmiştir. Bu sektörler ve kısaltmaları şu şekildedir. C- İmalat, F- inşaat, G-Toptan ve Perakende Ticaret- Kara Taşıtları ve Motosiklet Onarımı, H-Ulaştırma ve Depolama Hizmetleri Faaliyetleri, I-Konaklama ve Yiyecek Hizmetleri Faaliyetleri, N-İdari ve Destek Hizmetleri Faaliyetleridir.

İmalat sektöründe 3057, İnşaat sektöründe 945, Toptan ve Perakende Ticaret- Kara Taşıtları ve Motosiklet Onarımı sektöründe 2387, Ulaştırma ve Depolama Hizmetleri Faaliyetlerinde 343, Konaklama ve Yiyecek Hizmetleri Faaliyetlerinde 551, İdari ve Destek Hizmetleri Faaliyetlerinde 188 şirketin finansal performansı analiz edilmiştir.

Şirketlerin performansları Likidite Oranları, Finansal Yapı Oranları, Devir Hızları, ve Kârlılık Oranları olarak sınıflandırılmıştır. Her sınıflandırmayı temsilen bir oran kullanılmıştır. Bu oranlar ve kısaltmaları şu şekildedir. C1: Cari Oran = Dönen Varlıklar / Kısa Vadeli Yabancı Kaynaklar, C2: Yabancı Kay.Toplamı / Varlık (Aktif) Top. Oranı (Kaldıraç) = (Kısa Vadeli Yabancı Kaynaklar + Uzun

Vadeli Yabancı Kaynaklar) / Varlık (Aktif) Toplamı, C3: Alacak Devir Hızı =Net Satışlar / (Kısa Vadeli Ticari Alacaklar + Uzun Vadeli Ticari Alacaklar), C4: Faaliyet Giderleri / Net Satışlardır. Uygulama aşamasında ortalama değerler kullanılmıştır.

#### 4. MOORA YÖNTEMİ

MOORA yönteminin matematiksel gösterimi için (Brauers ve Zavadskas, 2006: s.447-448) çalışmasından yararlanılmıştır.

##### 4.1. MOORA Oran Metodu

Yöntem, farklı hedeflere farklı alternatiflerin yanıtlarından oluşan bir matrisle başlar:

$$(x_{ij}) \quad (1)$$

burada  $x_{ij}$ , hedef  $i$ 'ye alternatif  $j$ 'nin yanıtıdır,  $i = 1, 2, \dots, n$  hedeflerdir,  $j = 1, 2, \dots, m$  alternatiflerdir. MOORA, bir hedefe yönelik bir alternatifin her yanıtının, o hedefle ilgili tüm alternatifleri temsil eden bir payda ile karşılaştırıldığı bir oran sistemini ifade eder. Bu payda için, hedef başına her alternatifin karelerinin toplamının karekökü bulunur.

$$N x_{ij} = \frac{x_{ij}}{\sqrt{\sum_{j=1}^m x_{ij}^2}} \quad (2)$$

$x_{ij}$  = alternatif  $j$ 'nin hedef  $i$ 'ye yanıtı,  $j = 1, 2, \dots, m$ ;  $m$  alternatiflerin sayısı,  $i = 1, 2, \dots, n$ ;  $n$  hedeflerin sayısını gösterir.

$N_{xij}$  = alternatif  $j$ 'nin hedef  $(i)$  normleştirilmiş yanıtını temsil eden boyutsuz bir sayı; hedeflere alternatiflerin bu normleştirilmiş yanıtları  $[0; 1]$  aralığındadır.

Optimizasyon için, bu yanıtlar maksimizasyon durumunda eklenir ve minimizasyon durumunda çıkarılır:

$$N y_i = \sum_{i=1}^{i=g} N x_{ij} - \sum_{i=g+1}^{i=n} N x_{ij} \quad (3)$$

$i = 1, 2, \dots, g$  hedeflerin maksimize edilmesi için,  $i = g + 1, g + 2, \dots, n$  hedeflerin minimizasyonu içindir,  $N_{yj}$  tüm hedeflere göre alternatif  $j$ 'nin normleştirilmiş değerlendirmesidir. Bu formülde doğrusallık  $[0; 1]$  aralığındadır.  $N_{yj}$  sıralı nihai tercihini gösterir.

##### 4.2. MOORA Referans Nokta Teorisi

Referans noktası teorisi, MOORA yönteminde tanımlanan halihazırda normleştirilmiş oranlardan, eşitlik (2) 'den başlar. Daha sonra, referans noktası teorisi, maksimizasyon için, tüm aday alternatiflerin hedef başına en yüksek koordinatına sahip olan bir referans noktasını seçer. Minimizasyon için, en düşük koordinat seçilir.

Alternatifler ile referans noktası arasındaki mesafeyi ölçmek için Tchebycheff Min-Max metriği kullanılır.

$$\min_{(j)} \left[ \max_{(i)} |r_i - N x_{ij}| \right] \quad (4)$$

burada,  $i = 1, 2, \dots, n$  hedefler,  $j = 1, 2, \dots, m$  alternatiflerdir.

$r_i$  = maksimum hedef referans noktasının i. koordinatını; referans noktasının her bir koordinatı, alternatiflerin karşılık gelen en yüksek koordinatı olarak seçilir.  $N_{xij}$  = alternatif j'nin normalleştirilmiş hedefi (i) olur.

## 5. MOORA YÖNTEMİNİN ÇÖZÜMÜ

MOORA yönteminin çözümü konusunda (Önay, 2018: s.253-256) çalışmasından yararlanılmıştır.

**Adım 1.** Karar matrisinin oluşturulmasıdır.

Eşitlik 1'de gösterildiği şekilde oluşturulur. Karar matrisi  $18 \times 4$  tipinde bir matristir. Bu matriste satırlar C-N harf aralığında alternatifleri gösterirken sütunlar C1-C4 harf aralığında karar kriterlerini göstermektedir. Tablo 2'de çalışmada kullanılan veriler, karar matrisini formunda yer alır.

**Tablo 2:** Karar Matrisi

	ALTERNATİFLER / KRİTERLER	C1	C2	C3	C4
	SEKTÖR SİMGESİ VE ÖLÇEKLERİ	Max	Min	Max	Min
1	C - KÜÇÜK ÖLÇEKLİ ŞİRKETLER	16,84	73,19	2,87	11,04
2	C - ORTA ÖLÇEKLİ ŞİRKETLER	21,90	67,43	3,73	9,18
3	C - BÜYÜK ÖLÇEKLİ ŞİRKETLER	32,03	62,85	5,07	8,23
4	F - KÜÇÜK ÖLÇEKLİ ŞİRKETLER	9,97	82,37	3,64	6,24
5	F - ORTA ÖLÇEKLİ ŞİRKETLER	8,37	83,19	3,03	6,04
6	F - BÜYÜK ÖLÇEKLİ ŞİRKETLER	19,29	75,54	1,98	6,13
7	G - KÜÇÜK ÖLÇEKLİ ŞİRKETLER	18,24	69,38	3,09	11,20
8	G - ORTA ÖLÇEKLİ ŞİRKETLER	22,57	74,26	4,18	9,21
9	G - BÜYÜK ÖLÇEKLİ ŞİRKETLER	18,22	71,39	7,59	7,85
10	H - KÜÇÜK ÖLÇEKLİ ŞİRKETLER	21,43	65,82	3,13	12,74
11	H - ORTA ÖLÇEKLİ ŞİRKETLER	34,16	67,94	5,40	7,47
12	H - BÜYÜK ÖLÇEKLİ ŞİRKETLER	41,18	54,13	6,19	8,10
13	I - KÜÇÜK ÖLÇEKLİ ŞİRKETLER	24,13	71,21	3,75	22,11
14	I - ORTA ÖLÇEKLİ ŞİRKETLER	44,81	68,10	7,59	19,81
15	I - BÜYÜK ÖLÇEKLİ ŞİRKETLER	21,09	81,84	5,00	23,91
16	N - KÜÇÜK ÖLÇEKLİ ŞİRKETLER	16,14	74,39	5,42	12,00
17	N - ORTA ÖLÇEKLİ ŞİRKETLER	24,71	71,90	6,10	7,87
18	N - BÜYÜK ÖLÇEKLİ ŞİRKETLER	13,10	87,67	8,11	9,78

**Adım 2.** Verilerin karesinin alınmasıdır.

Bunun için karar matrisi tablosundaki verilerin karesi alınır. Daha sonra kareler toplamı ve karekök değerleri hesaplanır. Hesaplamalar Tablo 3'te gösterilmiştir.

**Tablo 3:** Girilen Verilerin Karesi

	<b>C1</b>	<b>C2</b>	<b>C4</b>	<b>C4</b>
<b>SEKTÖR SİMGESİ VE ÖLÇEKLERİ</b>	<b>Max</b>	<b>Min</b>	<b>Max</b>	<b>Min</b>
C - KÜÇÜK ÖLÇEKLİ ŞİRKETLER	283,49	5357,40	8,22	121,82
C - ORTA ÖLÇEKLİ ŞİRKETLER	479,79	4547,06	13,93	84,32
C - BÜYÜK ÖLÇEKLİ ŞİRKETLER	1026,08	3949,69	25,73	67,73
F - KÜÇÜK ÖLÇEKLİ ŞİRKETLER	99,33	6784,14	13,28	38,92
F - ORTA ÖLÇEKLİ ŞİRKETLER	69,98	6920,32	9,17	36,49
F - BÜYÜK ÖLÇEKLİ ŞİRKETLER	372,15	5706,30	3,93	37,63
G - KÜÇÜK ÖLÇEKLİ ŞİRKETLER	332,58	4813,60	9,52	125,35
G - ORTA ÖLÇEKLİ ŞİRKETLER	509,39	5514,69	17,47	84,82
G - BÜYÜK ÖLÇEKLİ ŞİRKETLER	331,80	5096,31	57,61	61,63
H - KÜÇÜK ÖLÇEKLİ ŞİRKETLER	459,26	4332,67	9,80	162,36
H - ORTA ÖLÇEKLİ ŞİRKETLER	1166,64	4615,84	29,15	55,79
H - BÜYÜK ÖLÇEKLİ ŞİRKETLER	1695,75	2930,46	38,28	65,59
I - KÜÇÜK ÖLÇEKLİ ŞİRKETLER	582,17	5071,21	14,10	488,99
I - ORTA ÖLÇEKLİ ŞİRKETLER	2007,94	4637,76	57,60	392,29
I - BÜYÜK ÖLÇEKLİ ŞİRKETLER	444,71	6697,78	25,00	571,79
N - KÜÇÜK ÖLÇEKLİ ŞİRKETLER	260,49	5533,42	29,43	144,03
N - ORTA ÖLÇEKLİ ŞİRKETLER	610,56	5169,57	37,18	61,96
N - BÜYÜK ÖLÇEKLİ ŞİRKETLER	171,54	7685,28	65,84	95,63
<b>Kareler Toplamı</b>	<b>10903,65</b>	<b>95363,50</b>	<b>465,22</b>	<b>2697,13</b>
<b>Karekök</b>	<b>104,42</b>	<b>308,81</b>	<b>21,57</b>	<b>51,93</b>



**Adım 3.** Verilerin normalize edilmesidir.

Eşitlik 2’de gösterildiği şekilde hesaplanır. Hesaplamalar Tablo 4’te gösterilmiştir.

**Tablo 4:** Normalize Edilmiş Veriler

	C1	C2	C3	C4	-	-
SEKTÖR SİMGESİ VE ÖLÇEKLERİ	Max	Min	Max	Min	Yi	Rank
C - KÜÇÜK ÖLÇEKLİ ŞİRKETLER	0,16	0,24	0,13	0,21	-0,16	15
C - ORTA ÖLÇEKLİ ŞİRKETLER	0,21	0,22	0,17	0,18	-0,01	9
C - BÜYÜK ÖLÇEKLİ ŞİRKETLER	0,31	0,20	0,24	0,16	0,18	3
F - KÜÇÜK ÖLÇEKLİ ŞİRKETLER	0,10	0,27	0,17	0,12	-0,12	13
F - ORTA ÖLÇEKLİ ŞİRKETLER	0,08	0,27	0,14	0,12	-0,17	16
F - BÜYÜK ÖLÇEKLİ ŞİRKETLER	0,18	0,24	0,09	0,12	-0,09	11
G - KÜÇÜK ÖLÇEKLİ ŞİRKETLER	0,17	0,22	0,14	0,22	-0,12	14
G - ORTA ÖLÇEKLİ ŞİRKETLER	0,22	0,24	0,19	0,18	-0,01	8
G - BÜYÜK ÖLÇEKLİ ŞİRKETLER	0,17	0,23	0,35	0,15	0,14	5
H - KÜÇÜK ÖLÇEKLİ ŞİRKETLER	0,21	0,21	0,15	0,25	-0,11	12
H - ORTA ÖLÇEKLİ ŞİRKETLER	0,33	0,22	0,25	0,14	0,21	2
H - BÜYÜK ÖLÇEKLİ ŞİRKETLER	0,39	0,18	0,29	0,16	0,35	1
I - KÜÇÜK ÖLÇEKLİ ŞİRKETLER	0,23	0,23	0,17	0,43	-0,25	17
I - ORTA ÖLÇEKLİ ŞİRKETLER	0,43	0,22	0,35	0,38	0,18	4
I - BÜYÜK ÖLÇEKLİ ŞİRKETLER	0,20	0,27	0,23	0,46	-0,29	18
N - KÜÇÜK ÖLÇEKLİ ŞİRKETLER	0,15	0,24	0,25	0,23	-0,07	10
N - ORTA ÖLÇEKLİ ŞİRKETLER	0,24	0,23	0,28	0,15	0,13	6
N - BÜYÜK ÖLÇEKLİ ŞİRKETLER	0,13	0,28	0,38	0,19	0,03	7

**Adım 4.** Karar kriterlerinin referans noktalarının belirlenmesidir.

MOORA Referans Nokta Teorisi çerçevesinde normalize edilmiş veriler tekrar yazılarak her bir kriterin minimum veya maksimum olma özelliğine göre referans noktaları belirlenmiştir. Eşitlik 3’de gösterildiği şekilde hesaplanır. Hesaplamalar Tablo 5’te gösterilmiştir.

**Tablo 5:** Normalize Edilmiş Veriler ve Referans Noktaları

	<b>C1</b>	<b>C2</b>	<b>C3</b>	<b>C4</b>
<b>SEKTÖR SİMGESİ VE ÖLÇEKLERİ</b>	<b>Max</b>	<b>Min</b>	<b>Max</b>	<b>Min</b>
C - KÜÇÜK ÖLÇEKLİ ŞİRKETLER	0,16	0,24	0,13	0,21
C - ORTA ÖLÇEKLİ ŞİRKETLER	0,21	0,22	0,17	0,18
C - BÜYÜK ÖLÇEKLİ ŞİRKETLER	0,31	0,20	0,24	0,16
F - KÜÇÜK ÖLÇEKLİ ŞİRKETLER	0,10	0,27	0,17	0,12
F - ORTA ÖLÇEKLİ ŞİRKETLER	0,08	0,27	0,14	0,12
F - BÜYÜK ÖLÇEKLİ ŞİRKETLER	0,18	0,24	0,09	0,12
G - KÜÇÜK ÖLÇEKLİ ŞİRKETLER	0,17	0,22	0,14	0,22
G - ORTA ÖLÇEKLİ ŞİRKETLER	0,22	0,24	0,19	0,18
G - BÜYÜK ÖLÇEKLİ ŞİRKETLER	0,17	0,23	0,35	0,15
H - KÜÇÜK ÖLÇEKLİ ŞİRKETLER	0,21	0,21	0,15	0,25
H - ORTA ÖLÇEKLİ ŞİRKETLER	0,33	0,22	0,25	0,14
H - BÜYÜK ÖLÇEKLİ ŞİRKETLER	0,39	0,18	0,29	0,16
I - KÜÇÜK ÖLÇEKLİ ŞİRKETLER	0,23	0,23	0,17	0,43
I - ORTA ÖLÇEKLİ ŞİRKETLER	0,43	0,22	0,35	0,38
I - BÜYÜK ÖLÇEKLİ ŞİRKETLER	0,20	0,27	0,23	0,46
N - KÜÇÜK ÖLÇEKLİ ŞİRKETLER	0,15	0,24	0,25	0,23
N - ORTA ÖLÇEKLİ ŞİRKETLER	0,24	0,23	0,28	0,15
N - BÜYÜK ÖLÇEKLİ ŞİRKETLER	0,13	0,28	0,38	0,19
<b>Referans Noktaları</b>	0,43	0,18	0,38	0,12

**Adım 5.** Tchebycheff Min-Max Metrik işleminin yapılmasıdır.

Eşitlik 4’de gösterildiği şekilde hesaplanır. Hesaplamalar Tablo 6’da gösterilmiştir.

**Tablo 6:** Tchebycheff Min-Max Metrik İşlemi

	C1	C2	C3	C4	-	-
SEKTÖR SİMGESİ VE ÖLÇEKLERİ	Max	Min	Max	Min	Maks	Rank
C - KÜÇÜK ÖLÇEKLİ ŞİRKETLER	0,27	0,06	0,24	0,10	0,27	11
C - ORTA ÖLÇEKLİ ŞİRKETLER	0,22	0,04	0,20	0,06	0,22	6
C - BÜYÜK ÖLÇEKLİ ŞİRKETLER	0,12	0,03	0,14	0,04	0,14	3
F - KÜÇÜK ÖLÇEKLİ ŞİRKETLER	0,33	0,09	0,21	0,00	0,33	16
F - ORTA ÖLÇEKLİ ŞİRKETLER	0,35	0,09	0,24	0,00	0,35	18
F - BÜYÜK ÖLÇEKLİ ŞİRKETLER	0,24	0,07	0,28	0,00	0,28	13
G - KÜÇÜK ÖLÇEKLİ ŞİRKETLER	0,25	0,05	0,23	0,10	0,25	8
G - ORTA ÖLÇEKLİ ŞİRKETLER	0,21	0,07	0,18	0,06	0,21	5
G - BÜYÜK ÖLÇEKLİ ŞİRKETLER	0,25	0,06	0,02	0,03	0,25	9
H - KÜÇÜK ÖLÇEKLİ ŞİRKETLER	0,22	0,04	0,23	0,13	0,23	7
H - ORTA ÖLÇEKLİ ŞİRKETLER	0,10	0,04	0,13	0,03	0,13	2
H - BÜYÜK ÖLÇEKLİ ŞİRKETLER	0,03	0,00	0,09	0,04	0,09	1
I - KÜÇÜK ÖLÇEKLİ ŞİRKETLER	0,20	0,06	0,20	0,31	0,31	15
I - ORTA ÖLÇEKLİ ŞİRKETLER	0,00	0,05	0,02	0,27	0,27	10
I - BÜYÜK ÖLÇEKLİ ŞİRKETLER	0,23	0,09	0,14	0,34	0,34	17
N - KÜÇÜK ÖLÇEKLİ ŞİRKETLER	0,27	0,07	0,12	0,11	0,27	12
N - ORTA ÖLÇEKLİ ŞİRKETLER	0,19	0,06	0,09	0,04	0,19	4
N - BÜYÜK ÖLÇEKLİ ŞİRKETLER	0,30	0,11	0,00	0,07	0,30	14

**Adım 6.** MOORA Oran ve MOORA Referans yaklaşımlarının karşılaştırılmasıdır.

Tablo 7’de bu karşılaştırma gösterilmiştir. Buna göre en iyi performans gösteren ilk üç sıralamasında her iki yaklaşım içinde aynı olan büyük ölçekli ve orta ölçekli şirketlerin yer aldığı olduğu görülür. Başka bir ifadeyle, Ulaştırma ve Depolama Sektörü ile İmalat Sektörleridir. En iyi performans gösteren ilk on sıralamasında; her iki yaklaşım içinde büyük ölçekli ve orta ölçekli şirketlerin performanslarının daha iyi olduğu tespit edilmiştir. Buna karşılık, iki yaklaşımın performans sıralamalarının ilk üç sıradan sonra farklı olduğu görülür. İki yöntemin hesapladığı değerler arasındaki korelasyon - %81.23 olurken, sıralama skorları arasındaki korelasyon %76.68 olarak gerçekleşmiştir. İki yaklaşımında aynı sonucu veya benzer sonuçları vermesi kullanılan yöntemin etkinlik özelliği açısından önemlidir.

**Tablo 7: MOORA Oran ve MOORA Referans Yaklaşımlarının Karşılaştırılması**

MOORA ORAN		MOORA REFERANS	
C - KÜÇÜK ÖLÇEKLİ ŞİRKETLER	15	11	C - KÜÇÜK ÖLÇEKLİ ŞİRKETLER
C - ORTA ÖLÇEKLİ ŞİRKETLER	9	6	C - ORTA ÖLÇEKLİ ŞİRKETLER
<b>C - BÜYÜK ÖLÇEKLİ ŞİRKETLER</b>	<b>3</b>	<b>3</b>	<b>C - BÜYÜK ÖLÇEKLİ ŞİRKETLER</b>
F - KÜÇÜK ÖLÇEKLİ ŞİRKETLER	13	16	F - KÜÇÜK ÖLÇEKLİ ŞİRKETLER
F - ORTA ÖLÇEKLİ ŞİRKETLER	16	18	F - ORTA ÖLÇEKLİ ŞİRKETLER
F - BÜYÜK ÖLÇEKLİ ŞİRKETLER	11	13	F - BÜYÜK ÖLÇEKLİ ŞİRKETLER
G - KÜÇÜK ÖLÇEKLİ ŞİRKETLER	14	8	G - KÜÇÜK ÖLÇEKLİ ŞİRKETLER
G - ORTA ÖLÇEKLİ ŞİRKETLER	8	5	G - ORTA ÖLÇEKLİ ŞİRKETLER
G - BÜYÜK ÖLÇEKLİ ŞİRKETLER	5	9	G - BÜYÜK ÖLÇEKLİ ŞİRKETLER
H - KÜÇÜK ÖLÇEKLİ ŞİRKETLER	12	7	H - KÜÇÜK ÖLÇEKLİ ŞİRKETLER
<b>H - ORTA ÖLÇEKLİ ŞİRKETLER</b>	<b>2</b>	<b>2</b>	<b>H - ORTA ÖLÇEKLİ ŞİRKETLER</b>
<b>H - BÜYÜK ÖLÇEKLİ ŞİRKETLER</b>	<b>1</b>	<b>1</b>	<b>H - BÜYÜK ÖLÇEKLİ ŞİRKETLER</b>
I - KÜÇÜK ÖLÇEKLİ ŞİRKETLER	17	15	I - KÜÇÜK ÖLÇEKLİ ŞİRKETLER
I - ORTA ÖLÇEKLİ ŞİRKETLER	4	10	I - ORTA ÖLÇEKLİ ŞİRKETLER
I - BÜYÜK ÖLÇEKLİ ŞİRKETLER	18	17	I - BÜYÜK ÖLÇEKLİ ŞİRKETLER
N - KÜÇÜK ÖLÇEKLİ ŞİRKETLER	10	12	N - KÜÇÜK ÖLÇEKLİ ŞİRKETLER
N - ORTA ÖLÇEKLİ ŞİRKETLER	6	4	N - ORTA ÖLÇEKLİ ŞİRKETLER
N - BÜYÜK ÖLÇEKLİ ŞİRKETLER	7	14	N - BÜYÜK ÖLÇEKLİ ŞİRKETLER

## 6. SONUÇ

Çalışmanın amacı çeşitli sektörlerde faaliyet gösteren küçük, orta ve büyük ölçekli şirketlerin finansal performanslarının MOORA yöntemiyle analizidir. Finansal analiz şirketin mali durumu ve finansal yapısı hakkında yatırımcılara ve tüm paydaşlara karar alma sürecinde bilgi sağlar. Kararın objektifliği ve doğruluğu şirketin performansını olumlu etkiler. MOORA yöntemi şirketin finansal performansının belirlenmesi konusunda etkinlik özelliğine sahip güvenilir bilgi verir. Uygulama sonuçlarına göre büyük ve orta ölçekli şirketlerin performansı küçük ölçekli şirketlere göre daha iyi olduğu görülür. Bu durum, büyük ve orta ölçekli şirketlerin küçük şirketlere göre daha etkin bir şekilde çalıştığını gösterir.

Sonuçlar “Etkin Piyasa Hipotezi” çerçevesinde incelendiğinde şu yorumlar yapılabilir: (Fama,1970) çalışmasında etkin piyasa hipotezin geçerli olduğuna ilişkin kanıtların büyük ölçüde geçerli olduğunu ve çelişki kanıtların az olduğunu ileri sürmüştür. Ancak, günümüzde etkin piyasa hipotezinin karşısında olan çok sayıda anomalilere rastlanmaktadır. Bu anomalilerden biri de

küçük şirket etkisidir. Küçük şirket anomalisi bugün giderek etkisini kaybetse de uzun yıllar yatırımcısına normalüstü kazanç sağladığı tespit edilmiştir. Bu anomalinin etkisinin kaybolması bilgili yatırımcının, kâr fırsatını ortadan kalkıncaya kadar işlem yapması olarak açıklanmaktadır. Bu ilişki büyük ve orta ölçekli şirketlerin küçük ölçekli şirketlere göre gerçek değerlerine yaklaştığını ve yatırımcıların şirket hakkında ulaşılabilir tüm bilgiye sahip olduğunu ifade eder. Bu nedenle, şirketlerin piyasa değerleri gerçek değerlerinin etrafında oluşur.

---

## KAYNAKÇA

---

- Achebo, J., ve Odinikuku, W. E. (2015). Optimization of gas metal arc welding process parameters using standard deviation (SDV) and multi-objective optimization on the basis of ratio analysis (MOORA). *Journal of Minerals and Materials Characterization and Engineering*, 3(04), 298.
- Alnıpak, S., ve Yorulmaz, M. (2019). Tersane Yöneticilerinin Bakış Açısından Bütünleştirilmiş Ahs-Topsis Ve Ahs-Moora Yöntemleri İle Tersane Kuruluş Yeri Seçimi: Akdeniz Bölgesi Örneği. *Beykoz Akademi Dergisi*, 7(2), 106-125.
- Arabsheybani, A., Paydar, M. M., ve Safaei, A. S. (2018). An integrated fuzzy MOORA method and FMEA technique for sustainable supplier selection considering quantity discounts and supplier's risk. *Journal of cleaner production*, 190, 577-591.
- Brauers, W. K. M. (2008). Multi-objective contractor's ranking by applying the MOORA method. *Journal of Business Economics and management*, (4), 245-255.
- Brauers, W. K. M., Ginevičius, R., ve Podvezko, V. (2010). Regional development in Lithuania considering multiple objectives by the MOORA method. *Technological and Economic Development of Economy*, 16(4), 613-640.
- Brauers, W. K. M., Zavadskas, E. K., Peldschus, F., ve Turskis, Z. (2008). Multi-objective optimization of road design alternatives with an application of the MOORA method.
- Brauers, W. K., ve Zavadskas, E. K. (2006). The MOORA method and its application to privatization in a transition economy. *Control and cybernetics*, 35, 445-469.
- Brauers, W. K., ve Zavadskas, E. K. (2009). Robustness of the multi-objective MOORA method with a test for the facilities sector. *Technological and economic development of economy*, 15(2), 352-375.
- Chawla, S., Agrawal, S., ve Singari, R. M. (2019). Integrated Topsis-Moora Model for Prioritization of New Bike Selection. In *Advances in Engineering Design* (pp. 755-765). Springer, Singapore.
- Dey, B., Bairagi, B., Sarkar, B., ve Sanyal, S. (2012). A MOORA based fuzzy multi-criteria decision making approach for supply chain strategy selection. *International Journal of Industrial Engineering Computations*, 3(4), 649-662.
- Dincer, H. (2015). Profit-based stock selection approach in banking sector using Fuzzy AHP and MOORA method. *Global Business and Economics Research Journal*, 4(2), 1-26.
- Fadli, S., ve Imtihan, K. (2019). Implementation of MOORA Method in Evaluating Work Performance of Honorary Teachers. *SinkrOn*, 4(1), 128-135.
- Fama, E. F. (1970). Efficient capital markets: A review of theory and empirical work. *The journal of Finance*, 25(2), 383-417.
- Gadakh, V. S. (2010). Application of MOORA method for parametric optimization of milling process. *International Journal of Applied Engineering Research*, 1(4), 743.
- Gadakh, V. S., Shinde, V. B., ve Khemnar, N. S. (2013). Optimization of welding process parameters using MOORA method. *The International Journal of Advanced Manufacturing Technology*, 69(9-12), 2031-2039.
- Genc, E. G., ve Basar, O. D. (2019). Comparison of country ratings of credit rating agencies with moora method. *Business and Economics Research Journal*, 10(2), 391-404.

- Gorener, A., Dinçer, H., ve Hacıoğlu, U. (2013). Application of multi-objective optimization on the basis of ratio analysis (MOORA) method for bank branch location selection. *International Journal of Finance ve Banking Studies* (2147-4486), 2(2), 41-52.
- Hamzaçebi, C., İmamoğlu, G., ve Ahmet, A. L. Ç. I. (2016). Selection of logistics center location with MOORA method for Black Sea Region of Turkey. *Journal of Economics Bibliography*, 3(1S), 74-82.
- Hieu, T. T., ve Thao, N. X. (2019). Fuzzy entropy based MOORA model for selecting material for mushroom in Vietnam. *IJ. Information Engineering and Electronic Busines*, 5, 1-10.
- Jayant, A., Chandan, A. K., ve Singh, S. (2019). Sustainable supplier selection for battery manufacturing industry: A MOORA and WASPAS Based Approach. In *Journal of Physics: Conference Series* (Vol. 1240, No. 1, p. 012015). IOP Publishing.
- Kalibatas, D., ve Turskis, Z. (2008). Multicriteria evaluation of inner climate by using MOORA method. *Information technology and control*, 37(1).
- Karakaş, S., ve Kırmızı, M. (2019). Multi-Purpose Tugboat/Aht Selection For Northern Caspian Sea With Topsis And Moora Methods. *Journal Of Naval Sciences And Engineering*, 15(1), 21-38.
- Karande, P., ve Chakraborty, S. (2012). A Fuzzy-MOORA approach for ERP system selection. *Decision Science Letters*, 1(1), 11-21.
- Karande, P., ve Chakraborty, S. (2012). Application of multi-objective optimization on the basis of ratio analysis (MOORA) method for materials selection. *Materials ve Design*, 37, 317-324.
- Kaşak, A. E., ve Erdal, M. (2019). Moora Çok Kriterli Karar Verme Yöntemi ile Ceza İnfaz Kurumu Yer Seçimi: Sivas İli Örneği. *Bayburt Üniversitesi Fen Bilimleri Dergisi*, 2(1), 34-42.
- Khan, A., Maity, K., ve Jhodkar, D. (2020). An integrated fuzzy-MOORA method for the selection of optimal parametric combination in turing of commercially pure titanium. In *Optimization of Manufacturing Processes* (pp. 163-184). Springer, Cham.
- Kundakçı, N. (2016). Combined multi-criteria decision making approach based on MACBETH and MULTI-MOORA methods. *Alphanumeric Journal*, 4(1), 17-26.
- Mandal, U. K., ve Sarkar, B. (2012). Selection of best intelligent manufacturing system (ims) under fuzzy moora conflicting mcdm environment. *International Journal of Emerging Technology and Advanced Engineering*, 2(9), 301-310.
- Ozcelik, G., Aydoğan, E. K., ve Gencer, C. (2014). A hybrid moora-fuzzy algorithm for special education and rehabilitation center selection. *Journal of Management and Information Science*, 2(3), 53-61.
- Ömürbek, N., ve Hande, E (2016). Promethee, MOORA ve COPRAS yöntemleri ile oran analizi sonuçlarının değerlendirilmesi: Bir uygulama: An application. *Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 8(16), 174-187.
- Önay, O. (2018). MOORA. (Ed. Bahadır F. Yıldırım ve Emrah Önder), *Operasyonel, Yönetmel ve Stratejik Problemlerin Çözümünde Çok Kriterli Karar Verme Yöntemleri*. 245-253. Dora Yayıncılık, 3. Baskı. Bursa
- Özçelik, T. O., ve Eryılmaz, S. A. (2019). Traktör İmalatında Çok Kriterli Karar Verme Yöntemleri ile Tedarikçi Seçimi. *Avrupa Bilim ve Teknoloji Dergisi*, 498-512.
- Pérez-Domínguez, L., Rodríguez-Picón, L. A., Alvarado-Iniesta, A., Luviano Cruz, D., ve Xu, Z. (2018). MOORA under Pythagorean fuzzy set for multiple criteria decision making. *Complexity*, 2018.

- Sarioğlan, M., ve Arslan, K. (2020). Yiyecek İecek İşletmelerinde Moora Yöntemi İle Tedarikçi Seçiminin Uygulanabilirliği. *Electronic Journal of Social Sciences*, 19(73).
- Shihab, S., Khan, N., Myla, P., Upadhyay, S., Khan, Z., ve Siddiquee, A. (2018). Application of MOORA method for multi optimization of GMAW process parameters in stain-less steel cladding. *Management Science Letters*, 8(4), 241-246.
- Siddiqui, Z., ve Tyagi, K. (2016). Application of fuzzy-MOORA method: ranking of components for reliability estimation of component-based software systems. *Decision Science Letters*, 5(1), 169-188.
- Stanujkic, D. (2013). An extension of the MOORA method for solving fuzzy decision making problems. *Technological and Economic Development of Economy*, 19(sup1), S228-S255.
- Stanujkic, D. (2016). An extension of the ratio system approach of MOORA method for group decision-making based on interval-valued triangular fuzzy numbers. *Technological and Economic Development of Economy*, 22(1), 122-141.
- Stanujkic, D., Magdalinovic, N., Jovanovic, R., ve Stojanovic, S. (2012). An objective multi-criteria approach to optimization using MOORA method and interval grey numbers. *Technological and Economic Development of Economy*, 18(2), 331-363.
- Stanujkic, D., Magdalinovic, N., Milanovic, D., Magdalinovic, S., ve Popovic, G. (2014). An efficient and simple multiple criteria model for a grinding circuit selection based on MOORA method. *Informatica*, 25(1), 73-93.
- Stanujkic, D., Magdalinovic, N., Stojanovic, S., ve Jovanovic, R. (2012). Extension of ratio system part of MOORA method for solving decision-making problems with interval data. *Informatica*, 23(1), 141-154.
- Sutarno, S., Mesran, M., Supriyanto, S., Yuliana, Y., ve Dewi, A. (2019). Implementation of Multi-Objective Optimazation on the Base of Ratio Analysis (MOORA) in Improving Support for Decision on Sales Location Determination. In *Journal of Physics: Conference Series* (Vol. 1424, No. 1, p. 012019). IOP Publishing.
- Tepe, S., ve Görener, A. (2014). Analitik hiyerarşi süreci ve moora yöntemlerinin personel seçiminde uygulanması. *İTÜ Fen Bilimleri Dergisi*, 13(25), s. 1-14.



© Submitted for possible open access publication under the terms and conditions of the Creative Commons Attribution (CC BY NC) license.  
(<https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/>).



---

---

**EXTENDED ABSTRACT**

---

---

***Financial Analysis Of Small, Medium And Large-Scale Companies  
With The Moora Method***

**1. Introduction**

Financial analysis is the process of determining a company's profitability, expected obligations, strengths and weaknesses, and possible future earnings. This assessment not only provides information to stockholders and lenders, but also provides important insights into executives' performance, the company's position in the industry, and its growth.

There are four important parties in financial analysis: internal analyst and external analyst. First, they are trade creditors. They are concerned with the liquidity of the company. Second, they are bondholders. They are concerned with the cash flow of the company. Third, they are investors. They are concerned with the profit of the company. Fourth are the managers. They are concerned with the performance of the company. These four important parties face decision-making and choice problems at every moment of their activities in daily life.

The concept of decision making is defined as the process of finding the best option from all viable alternatives. Finding the best option in most cases is dependent on the interaction of multiple criteria, often in conflict with each other. The fact that individuals have different knowledge and values complicates the decision-making process.

Multi-criteria decision making methods are applied in decision making processes. These methods are used in the selection of the best alternative, classification of alternatives, and solving ranking problems. On the other hand, it is seen that multi-criteria decision making methods are used in a limited number of studies on the determination of financial performance.

With this study, it is suggested to researchers that multi-criteria decision making methods should be used more in determining financial performance.

The main purpose of the study is to analyze the financial performances of small, medium and large-scale companies operating in various sectors with the Multi-Objective Optimization on the Basis of Ratio Analysis (MOORA) method. The results from this assessment are associated with the topic of the Efficient Market Hypothesis.

Although the MOORA method is a new method compared to other multi-criteria decision-making methods, it has been used to solve decision problems in a wide variety of fields.

The MOORA method consists of two components. These are the Ratio System Approach and the Reference Point Approach. The ratio method approach is used to determine the overall performance of each alternative. The reference point approach assists in determining the best or optimal combination of alternatives. Two components were used in the study.

**2. Data Set and Method**

The data used in the study were obtained from the TCMB Sector Balance Sheets (2014-2016) General Directorate of Statistics.

Six sectors have been identified in this circle. These sectors and their abbreviations are as follows. C- Manufacturing, F- construction, G-Wholesale and Retail Trade- Land Vehicles and Motorcycle Repair, H-Transportation and Storage Services Activities, I-Accommodation and Food Services Activities, N-Administrative and Support Services Activities.

The financial performance of 3057 companies in the Manufacturing sector, 945 in the Construction sector, 2387 in the Wholesale and Retail Trade - Land Vehicles and Motorcycle Repair sector, 343 in the Transportation and Storage Services Activities, 551 in the Accommodation and Food Services Activities, and 188 in the Administrative and Support Services Activities were analyzed.

**3. Empirical Findings**

Accordingly, it is seen that large-scale and medium-scale companies, which are the same in both approaches, are in the top three rankings with the best performance. In other words, they are the

Transportation and Storage Sector and the Manufacturing Sectors. In the top ten ranking of the best performers; In both approaches, it has been determined that the performance of large-scale and medium-scale companies is better. In contrast, the performance rankings of the two approaches differ after the first three ranks. The correlation between the values calculated by the two methods was -81.23%, while the correlation between the ranking scores was 76.68%. It is important in terms of the effectiveness of the method used that the two approaches give the same or similar results.

#### **4. Discussion and Conclusion**

Financial analysis provides information about the financial situation and financial structure of the company to investors and all stakeholders in the decision-making process. The objectivity and accuracy of the decision positively affects the performance of the company. The MOORA method gives reliable information with the feature of efficiency in determining the financial performance of the company. According to the application results, it is seen that the performance of large and medium-scale companies is better than small-scale companies. This indicates that large and medium-scale companies operate more effectively than small companies. When the results are analyzed within the framework of the "Effective Market Hypothesis", the following comments can be made: (Fama, 1970) asserted in his study that the evidence for the validity of the efficient market hypothesis is largely valid and the evidence for contradiction is scarce. However, today there are many anomalies against the efficient market hypothesis. One of these anomalies is the small company effect. Although the small company anomaly is gradually losing its effect today, it has been determined that it has provided its investors with abnormal earnings for many years. The disappearance of the effect of this anomaly is explained as the fact that the knowledgeable investor trades until the profit opportunity disappears. This relationship indicates that large and medium-scale companies approach their real values compared to small-scale companies and investors have all available information about the company. Therefore, the market values of companies are formed around their real values.

## Covid - 19 Sürecinde Yaygınlaşan Uzaktan Eğitimin Üniversite Öğrencilerinin Yenilikçi Davranış Eğilimleri İle İlişkisinde Örgütsel Adalet Algısının Aracılık Rolü: Bir Araştırma

Edip ÖRÜCÜ <sup>1</sup>, Pınar KURT <sup>2</sup>, İtir HASIRCI <sup>3</sup>

### Özet

Bu araştırmanın amacı Covid-19 sürecinde üniversite öğrencilerinin uzaktan eğitim ile yenilikçi davranış ilişkisinde örgütsel adaletin aracılık etkisinin tespit edilmesidir. Araştırmanın evrenini, Bandırma Onyedi Eylül Üniversitesinde öğrenim gören 15.721 öğrenci, örneklemini ise 393 öğrenci oluşturmaktadır. Araştırmada veri toplama yöntemi olarak anket uygulaması gerçekleştirilmiştir. Anketlerden elde edilen verilerle frekans analizi, güvenilirlik analizi, normallik testi, keşfedici faktör analizi, korelasyon analizi ve hiyerarşik regresyon analizi yapılmıştır. Araştırmanın sonucunda Covid-19 pandemi sürecinde üniversite öğrencilerinin uzaktan eğitime bakış açıları ile yenilikçi davranış eğilimleri arasında anlamlı bir ilişki olduğu ve bu ilişkide örgütsel adaletin tam aracılık etkisinin bulunduğu sonucuna varılmıştır. Araştırmanın konusu ile ilgili literatürde herhangi bir çalışmaya rastlanılmadığından bu çalışmanın alan yazına katkıda bulunması beklenmektedir.

Anahtar kelimeler: Uzaktan Eğitim, Örgütsel Adalet Algısı, Yenilikçi Davranış Eğilimleri, Covid-19

Jel Kodu: I21, M54, O39

## The Mediating Role Of Organizational Justice Perception In The Relationship Of Distance Learning With Innovative Behaviour Trends Of University Students That Have Become Widespread In The Covid - 19 Process: A Research

### Abstract

The aim of this research is to determine the mediating effect of organizational justice in the relationship between distance learning and innovative behavior of university students in the Covid-19 process. 15,721 students studying at Bandırma Onyedi Eylül University and 393 students constitute the universe of the study. Survey application was carried out as data collection method in the research. Frequency analysis, reliability analysis, normality test, discoverer factor analysis, correlation analysis and hierarchical regression analysis were performed with the data obtained from the surveys. As a result of the study, it was concluded that during the Covid-19 Pandemic, there was a significant relationship between university students' perspectives on distance learning and innovative behavior trends, and organizational justice had a full-mediated effect in this relationship. Since no studies have been found in the literature related to the subject of the study, it is expected that this study will contribute to the literature.

**Keywords:** Distance Learning, Organizational Justice, Innovative Behaviour, Covid-19

**Jel Codes:** I21, M54, O39

**ATIF ÖNERİSİ (APA):** Örucü, E. Kurt, P., Hasırcı, I., (2022). Covid-19 Sürecinde Yaygınlaşan Uzaktan Eğitimin Üniversite Öğrencilerinin Yenilikçi Davranış Eğilimleri İle İlişkisinde Örgütsel Adalet Algısının Aracılık Rolü. *İzmir İktisat Dergisi*. 37(2). 387-405. Doi: 10.24988/ije.889212

<sup>1</sup> Prof. Dr., Bandırma Onyedi Eylül Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Bandırma,

**EMAIL:** eorucu@bandirma.edu.tr **ORCID:**0000-0002-3301-7496

<sup>2</sup> Öğr. Gör., Bandırma Onyedi Eylül Üniversitesi, Sağlık Hizmetleri Meslek Yüksekokulu, Bandırma,

**EMAIL:** pkurt@bandirma.edu.tr **ORCID:**0000-0001-6870-4248

<sup>3</sup> İşletme Doktora Öğrencisi, Bandırma Onyedi Eylül Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Bandırma,

**EMAIL:** itir8686@gmail.com **ORCID:**0000-0002-5449-2640

## 1. GİRİŞ

COVID-19 olarak bilinen yeni tip korona virüs (SARS-CoV-2), ilk olarak Aralık 2019'da Çin'in Wuhan kentinde ortaya çıkan bulaşıcı bir enfeksiyondur. Hızlı bulaşma özelliği gösteren bu virüs, kısa bir süre içerisinde tüm dünyaya yayılmıştır. Bu bağlamda salgına karşı mücadelede pek çok ülkede; okulların, üniversitelerin ve diğer eğitim kurumlarının geçici süre kapatılmasına karar verilmiş ve geleneksel (yüz yüze) eğitim modeli yerine uzaktan eğitim modeli benimsenmek zorunda kalınmıştır. Türkiye'de de ilk vaka görüldükten sonra (11 Mart 2020) Sağlık Bakanlığının önerisi ile okullar ve üniversiteler geçici olarak kapatılmıştır (Keskin ve Özer Kaya, 2020: 64). 8 milyon 76 bin 615 öğrencisi ve 177 435 akademik personeli olan Yükseköğretim Kurumu da salgın sürecini ve krizi yönetebilmek adına 2019-2020 eğitim-öğretim bahar yılında yüz yüze eğitime ara verme kararı almış ve uzaktan eğitim modeline geçiş yapmıştır.

Uzaktan eğitim, yüz yüze eğitimin sınırlılıkları nedeniyle sınıf içerisinde etkinliklerin yürütülme imkânının olmadığı durumlarda, iletişimin ve etkileşimin özel olarak hazırlanan ortamlar yoluyla sağlanmasıdır. Uzaktan eğitimin öğrenciler için sosyolojik, psikolojik, mali ve kültürel açıdan birçok avantajı olduğu gibi dezavantajları da vardır (Odabaş, 2003: 31). Mekân, yer sorunu olmadan eğitim ortamı oluşturulması, ekonomik olması, teknoloji ile birlikte eğitim etkinliklerinin zenginleştirilmesi avantajları arasındadır. Uzaktan eğitim sisteminin geliştirilmesi için zamana ihtiyaç olması, öğrencilerin uzaktan eğitim programlarını kullanabilmesinde gerek bilgisayar gerekse programların kullanımında yeterli düzeyde bilgiye ulaşamaması, sistemsel aksaklıklar, uzun süre bilgisayar, telefon ve tablet gibi cihazların kullanımı ile yaşanan problemler ise uzaktan eğitim sisteminin dezavantajlarını oluşturmaktadır.

COVID-19 sürecinde öğrencilerin gerek mesleki bilgi edinebilmeleri, gerekse eleştirel düşünebilmeleri açısından uzaktan eğitimin dezavantajları etkili olmuştur. Üniversite öğrencilerinin uzaktan eğitime karşı tutumlarının olumlu olması ve bu durumun yenilikçi davranış eğilimlerini olumlu etkilemesi arzu edilen bir durumdur. Bireylerin adalet algılarının onların birçok tutum ve davranışları üzerinde önemli etkileri olabileceği konusunda araştırmalar yapılmıştır. Adalet algısını olumsuz etkileyen faktörlerin varlığı halinde tutum ve davranışların da olumsuz etkileeneceği beklenir. Ülkenin geleceği olarak tanımlanan öğrencilerin, yenilikçi davranışlarını destekleyecek sistemlerin, olumsuz adalet algısı ortamlarında başarılı olması beklenemez. Küresel salgın nedeniyle uygulamaya giren uzaktan eğitime karşı öğrencilerin tutumları ve yenilikçi davranış eğilimleri üzerindeki etkisini belirlemek bu çalışmanın temel amacıdır. Çalışmanın temel gerekçesi, ülke kalkınmasında gençlerin yenilikçi davranışlarının geliştirilmesine duyulan ihtiyaçtır. Bu ihtiyacın giderilebilmesi açısından uygulanan eğitim modellerine karşı tutumların rolü yadsınamaz. Çalışmanın önemi, yüz yüze eğitime ara verilmek zorunda kalınması nedeniyle uygulanan uzaktan eğitim modeline karşı tutumlar ve adalet algısının birlikte yenilikçi davranışlar üzerindeki etkisini araştıran ender çalışmalardan biri olmasıdır.

Dolayısıyla bu çalışmada, üniversite öğrencilerinde uzaktan eğitim ile yenilikçi davranış arasında bir ilişki olup olmadığı tespit edilecektir. Bu ilişkide örgütsel adaletin rolünün belirlenmesi ile literatüre yeni bir bakış açısı kazandırmak hedeflenmiştir. Yapılan literatür taramasında COVID-19 sürecinde öğrencilerin uzaktan eğitim ile ilgili görüşleri doğrultusunda araştırmaların yapılmış olduğu (Durak ve diğerleri, 2020; Genç ve Gümrükçüoğlu, 2020) ancak üniversite öğrencilerinin yenilikçi davranış eğilimleri ve örgütsel adalet algıları ile ilgili çalışmaya rastlanmamıştır. Bu sebeple bu araştırma geleneksel yöntemlerle eğitim görmeye alışmış öğrenciler ve geleneksel yöntemlerle eğitim vermeye alışmış akademisyenler açısından web tabanlı modelin nasıl karşılandığını açıklayacaktır. Bu bağlamda araştırmamızın alan yazına katkıda bulunacağı düşünülmektedir.

## 2. KAVRAMSAL ÇERÇEVE

### 2.1 Uzaktan Eğitim

Günümüzde eğitim ihtiyaçlarında yaşanan artış uzaktan eğitimi önemli bir alternatif olarak karşımıza çıkarmaktadır. Uzaktan eğitim, eğitim ve öğretim problemlerine alternatif olarak geliştirilen, eğitmen ve öğrenciler arasında etkileşim ortamının sağlandığı, sanal sınıflarda yapılır (Özbay, 2015: 385). Banar ve Fırat'a göre uzaktan eğitim, geleneksel yapıdaki eğitim sisteminde ortaya çıkan sınırlı durumlar nedeniyle, yüz yüze eğitimin mümkün olmadığı durumlarda belirli merkezlerden yönetimi sağlanan ve öğrencilerin kendi özel araçları ile katılım sağladığı bir sistemdir (Banar ve Fırat, 2015: 19). Uzaktan eğitim ile ilgili yükseköğretim düzeyine kadar farklı modeller geliştirilmiştir. Önceleri mektup ile bireylere hitap eden bu eğitim modeli daha sonra televizyon ve internet aracılığıyla yaygınlaşmaya başlamıştır. Sonrasında artan eğitim ihtiyacını karşılayan önemli bir etmen haline gelmiştir (Bakioğlu ve Çevik, 2020: 120).

Bilgi çağında zaman ve mekân fark etmeksizin, düşük maliyetle, internet aracılığıyla öğrenmeyi mümkün kılmak bilginin daha geniş kitlelere yayılmasına olanak tanımaktadır (Dikmen ve Bahçeci, 2020: 88). Dolayısıyla günümüz pandemi şartlarında örgün eğitimi destekleyen e-öğrenme giderek daha önemli hale gelmektedir (Hebebe vd., 2020: 277). Uzaktan eğitim, öğrencilere kendi kendilerine öğrenme olanaklarının tanındığı, geleneksel eğitim sistemine göre daha esnek bir yapıya sahip olan ve kendi koşullarına ayak uydurabilecek bir sistemdir (Kürtüncü ve Kurt, 2020: 71). Uzaktan eğitim aracılığıyla eğitim götürmekte sıkıntı yaşanan ortamlara rahat bir şekilde hizmet sağlanmakta ve geniş kitlelere ulaşılmaktadır (Bayram vd., 2019: 338).

Bilgi ihtiyacının giderek arttığı dünyada bilgilerin saklanması, derlenmesi, işlenmesi için bilgisayarlar aracı görev üstlenmektedirler. Bunun nedeni kişilerin bilgi yığınlarını kontrol etme ihtiyacı duymaları ve bunu yönetmek istemeleridir. Temel işlevi bu hususlardan ibaret olan bilgisayarların eğitim-öğretim faaliyetlerinde kullanımı da giderek yaygınlaşmaktadır. Uzaktan eğitim aracılığıyla akademik kurumlar hem fiziksel yüzünü değiştirmiş hem de öğrenciler ev ortamı rahatlığından ayrılmadan eğitim faaliyetlerine devam etme fırsatı yakalamışlardır. Kapasitesi yüksek olan donanımlar ve taşınabilir bilgisayarlar kitapların, internet üzerinden oluşturulan çevrimiçi sınıflar da üniversitelerin yerini almıştır. Bu faaliyetler vasıtasıyla binlerce öğrenci ve eğitmen kilometrelerce uzaktan birbirleriyle sesli ve görüntülü iletişim kurmaktadır (İşman, 2011: 55). Negüs'e göre uzaktan eğitim üç adımdan oluşmaktadır (Negüs, 2016: 8). İlk adım olan mektupla öğretim 19. yy ile 20. yy arasında basılı materyaller üzerinde yerini almıştır. Etkinlikler eğitime posta yoluyla gönderilmiştir. İkinci adımda 70'li yıllarda basılı materyallerle birlikte radyo, TV, teyp, kaset ile devamlılık göstermiştir. Üçüncü adım ise 80'li yıllarda başlayan uydu teknolojilerinden ibarettir. Ancak gelişen telekomünikasyon teknolojileri ve internet ile uzaktan eğitim ortamı büyük bir değişim yaşamıştır.

E—öğretim kavramı iki yolla gerçekleştirilmektedir. Bunlar (Karadağ ve Yücel, 2020: 187);

-Öğrencilerin kişisel bilgisayarları başında kendi kendilerine eğitim almaları olarak tanımlanan asenkron,

-Belli bir zaman dilimi içerisinde bir grup öğrenci ve eğitmenin sanal bir sınıfta buluşmaları olarak tanımlanan senkron şeklinde ifade edilebilir.

Uzaktan eğitimin belli başlı yararları mevcuttur. Öncelikli olarak bu sistem öğrenci merkezli bir yapıdır, kişilere fırsat eşitliği tanımaktadır ve eğitime ulaşırken coğrafi engellerin kaldırılmasını sağlar. Öğrenci kendi hızında öğrenme imkânları bulur, bilgiye kolay bir şekilde ulaşabilir, barınma ve ulaşım maliyetlerinin yükü ortadan kalkar, zaman ve mekân gözetmeksizin istediği an derslere erişebilir. Koç (2015), çağdaş eğitim uygulamaları sayesinde eğitime katma değer katıldığını ve verimliliğin yükseldiğini belirtmektedir (Koç, 2015: 50). Covid 19 pandemisi nedeniyle tercih oranı

yükselen bu eğitim sistemi bir taraftan öğrencileri bir taraftan da eğitimi veren akademisyenleri etkilemiş ve iki tarafı da şartlara ayak uymak zorunda bırakmıştır. Bu yeni sistemle ilk defa karşılaşan iki taraf da belirli zorluklarla karşılaşmıştır (Kurnaz ve Serçemeli, 2020: 278).

## 2.2 Yenilikçi Davranış

Yenilik literatürde, yeni ve özgün olanı ifade eden bir kavram şeklinde karşımıza çıkmaktadır. Plessis (2007) yeniliği, işletmelerin daha iyi çıktılar elde etmek ve pazarda rekabet fırsatları yakalamak için yeni fikirler üretmesi şeklinde tanımlamaktadır (Plessis, 2007: 24). Sweeney ise yenilik kavramını örgüt içerisindeki bir uygulamada, süreçte, örgütün yapısında ve çıktılarda olumlu neticeler yaratan değişikliklerin tümü şeklinde tanımlamaktadır (Sweeney, 2016: 171). Yenilik için yalnızca özgün fikirleri içeren bir kavram olduğu düşüncesi yeterli olmamaktadır. Bu özgün fikirler geliştirilip, yayılıp, uyarlandığında yenilik kavramı anlam kazanmaktadır (Damanpour, 1991: 571). Goswami ve Mathew yeniliği daha geniş bir çerçevede farklı tanımlarla ele almıştır (Goswami ve Mathew, 2005: 378). Bu tanımlar aşağıdaki gibidir;

- Olaylar ve olgular arasında yeni ilişkiler geliştirmek,
- Mevcut pazardaki gelişmeleri takip etmek,
- Yaşanan gelişmeleri takibe alarak, bu doğrultuda değişimleri gerçekleştirmek,
- Her türlü konuya yeni bir bakış açısıyla bakıp, eski kavramlarla farklı kombinasyonlar üretmek,
- Yenilikçi çalışanları ve liderleri örgüte çekmek, problemlere farklı bakış açısıyla yaklaşabilmek.

Katma değer yaratmak olarak tanımlanan yenilik kavramı, örgütsel bağlamda incelendiğinde yeniliğin örgütün performansına katma değer sağlaması olarak açıklanabilir. Bir fikir pratik maliyetle ve güvenilir şekilde ortaya koyulduğunda yenilikten söz edilebilir (Senge, 2000: 80). Yenilikçi davranış kavramı ise, farklı fikirlerin yaratılması, gelişimi, uygulanması, tanımlanması gibi süreçleri ele almaktadır (Thurlings vd., 2015: 455). Yenilikçi davranışı savunan bireylerin, durumları farklı boyutlardan değerlendirdiği, bu değerlendirme sonrasında en doğru çıkarımları yaptığı, bu çıkarımları çalışma arkadaşları ile paylaştığı ve kalıcı olması için emek verdiği belirtilebilir (Hasırcı, 2020: 55).

Örgütlerin başarılarını devam ettirebilmeleri için yeni fikirler ortaya koymaları, bu fikirleri uygulamaları ve değişen çevre şartlarına uyum sağlamaları gerekmektedir. Eğitim ile ilgili örgütler de değişen çevre koşullarına göre kendilerini yapılandırıp, iyi sonuçlar elde edebilir, diğer okullarla rekabet sağlayabilir ve öğrencileri de değişen dünyanın şartlarına alıştırebilirler. Bu durumda akademisyenler ve yöneticiler merkezi politikaların getirdiği yenilikleri uygulamak zorundadırlar. Eğitim sisteminde reform gerçekleştirmek için akademisyenlerin ve yöneticilerin değişimleri ve yenilikleri kabullenip, yaymaları dolayısıyla yenilikçi davranış göstermeleri gerekmektedir. Okullarda eğitimcilerin yenilikçi davranışlarının önem arz etmesinin üç temel nedeni bulunmaktadır. Bunlar;

- Yenilikçi davranış ile bireyler değişen dünyaya hızlı ayak uydurmak zorundadırlar,
- Eğitim – öğretim ile ortaya çıkan teknolojik yenilikler yenilikçi davranışı zorunlu kılmaktadır,
- Diğer toplumlar ile rekabet edebilmek adına eğitimcilerin yenilikçi davranış anlamında örnek teşkil etmeleri gerekmektedir.

Yenilikçi davranış kavramı grupsal ve bireysel olmak üzere iki başlık altında incelenebilmektedir. Grupsal davranış, farklı düşüncelerin grup içinde değerlendirilip, gerekli görüldüğü durumlarda düzenlenmesi ve uygulanmasıdır. Bireysel davranış da kişilerin yenilikleri hayata geçirme istekleridir (Özçer, 2005: 26). Bireysel yenilikçilik kişilerin yenilikleri kabullenmesi ve uygulamaya çaba göstermeleri ile ilgili bir kavram olduğu için 5 grupta kategorize edilmektedir (Şentürk ve

diğerleri, 2016: 186). Bunlar; öncüller, yenilikçiler, sorgulayanlar, kuşku duyanlar ve gelenekçiler şeklinde açıklanabilir. Yenilikçi grup yeniliği ilk olarak benimseyen kişilerden oluşmaktadır. Öncül grup, yeniliği erken benimseyip, çevrelerindeki kişilere yenilik ile ilgili bilgi verenlerdir. Sorgulayanlar, yeniliklere ve değişimlere karşı daima temkinli yaklaşan gruptur. Kuşku duyanlar, yeniliklere şüphe ile yaklaşan gruptur. Gelenekçi grup ise yeniliklere önyargı ile yaklaşan ve en son aşamada kabul eden kişilerden meydana gelmektedir. Eğitimcilerin bireysel yenilikçilik düşünceleri ile ilgili literatürde yer alan çalışmalara bakıldığında çoğunluğun sorgulayanlar grubunda bulunduğu görülmektedir (Akça ve Şakar, 2017: 36). Yüksek düzeyde yenilikçi davranış sergileyen akademisyenlerin olduğunu iddia eden çalışmalarda bireysel yenilikçilik seviyesinin üniversite mezuniyet puanına göre farklılaştığı, akademisyenlerin bireysel yenilikçilik seviyelerinin de unvanlarına göre farklılık gösterdiği görülmektedir (Demircioğlu vd., 2016: 1130).

Eğitimcilerin yenilikçi davranışları, değişen çevre koşullarına ayak uydururken, bilgi toplumlarının ilerlemesinde ve teknolojik açıdan ilerlemede önem arz etmektedir. Üniversitelerin değişim ve gelişim hızları toplumdan geri kaldığında kendi içlerinde gerilime sebep olmaktadır (Schlechty, 2014: 55). Bu sebeple eğitimcilerin yenilikçi davranış göstermeleri oldukça önemlidir. Amabile 'nin (1988) sistem teorisi yaklaşımı yenilikçi davranış sürecini, örgütlerin farklı departmanlarında çalışan iş görenlerin yeni bir düşünceyi pratiğe dökülebilmek adına bir araya gelerek çalışmaları şeklinde açıklamaktadır (Amabile, 1988: 136). Bu sistemde yenilikçi davranış oluşurken örgütte bulunan her iş görenin yaratıcılığını ve inovatif fikirlerini ortaya koyması önem taşımaktadır. Üniversiteler bir açık sistem olarak ele alındığında yenilik düşüncesine etki edebilecek pek çok unsurdan söz edilebilir. Ancak eğitim ve öğretimden birinci derecede mesul olan akademisyenlerin bu anlamdaki katkısı daha fazla olacaktır.

### 2.3 Örgütsel Adalet Algısı

İlk kez 1987 yılında Greenberg tarafından literatüre kazandırılan örgütsel adalet kavrayabilmesi, iş görenlerin örgüt içerisindeki olayları, faaliyetleri ve kuralları adil bir çerçevede ele alması, yeni iş gören seçimi, performanslarının değerlendirilmesi, ödüllendirme, terfi, maaş gibi unsurlarla kendini göstermektedir (Greenberg, 1987: 41). İçerli (2010: 82) örgütsel adalet kavramını yöneticilerin örgüt ve iş görenlerle ilgili kararlarının iş görenler tarafından olumlu bir şekilde algılanması şeklinde açıklamaktadır. Altınkurt ve Yılmaz ise örgütsel adaleti iş görenlerin çalıştıkları örgütteki dağıtım, işleyiş, etkileşimlere ilişkin algıları şeklinde tanımlamaktadır (Altınkurt ve Yılmaz, 2010: 470). İş görenler adil bir örgüt ortamında bulunmadıklarını hissettiklerinde motivasyonlarında ve performanslarında düşüş yaşanacaktır. Bu durum beraberinde işten uzaklaşma, saldırgan tutumlar gibi örgüt amaçlarını gerçekleştirmede zorlukların yaşanmasına sebep olacaktır. Bir sonraki aşama ise stresin ve gerginliğin en üst seviyelerde yaşanması da beklenen bir durum olarak görülmektedir (İplik, 2009: 111). Eğitim kurumlarında da eğitimcilerin performans, verimlilik ve örgüte olan bağlılıklarının artışı gerçekleştirilmenin yolu örgütsel adalete gereken önemi vermektir.

Günümüzde örgütsel adalet kavramının ortaya çıkış nedeni olarak üç unsurdan söz edilmektedir. Bu unsurlardan ilki adalet kavramının girilebilecek her ortamda insan ilişkilerinde ortaya çıkabilecek bir unsur olmasıdır. Bireyler çalıştıkları örgütlerde veya sosyal hayatlarında yaşadıkları kalabalık ortam içerisinde adalet algısına daima ihtiyaç duyacaklardır. Örgütsel adaletin günümüzde önemli bir kavram olarak görülmesine neden olan ikinci unsur da örgütlerin yönetim süreçlerinin tümünde adalet algısının belirleyici bir etmen olmasıdır. Bu hususa örnek olarak bir örgütte iş görenlere nasıl davranıldığı, iş görenlerin örgütlerine bağlılıkları, örgütlerine duydukları güven verilebilir (Şeşen, 2010: 82). Örgütsel adaletin günümüzde önemli bir kavram olarak görülmesine neden olan üçüncü unsur ise iş görenlerin çoğunluğunun eğitim düzeylerinin gitgide

yükselmesi, bu nitelikli iş görenlerin iyi işler talep etmesi ve çalıştıkları örgütten kendilerine saygı ve samimiyet beklentileridir.

Örgütte bulunan iş görenler arasında adaletin sağlanması ve hak edene hakkının teslim edilmesi anlamına gelen örgütsel adalet kavramı kurumlarda uygulandığı sürece iş görenlerden istenen verimlilik en iyi düzeyde sağlanabilecektir. Aksi takdirde iş görenler çalıştıkları kurumda adaletsizlik olduğunu düşünüp, isteksiz çalışabilirler. Bu durum da örgüte olumsuz yansır. Örgütün belirlediği zamanda amaçlarına ve hedeflerine ulaşması da beklenemez, rakipleri ile yarışamayacak duruma gelir (Kılıç, 2013: 52).

Örgütsel adalet kavramının karmaşık yapısı, örgütte kararların nasıl alındığı, iş görenlerin yöneticileri tarafından ne tür muamelelere maruz kaldığı ve ne kadar ücret aldıkları gibi soruları akla getirmektedir. Bu soruların cevabı 4 boyut altında Greenberg tarafından incelenmiştir (Özkalp ve Kırel, 2013: 50). Örgütsel adaletin boyutları tarihsel süreçte de incelendiğinde Adams'ın Eşitlik Teorisine kadar sürecin uzadığı görülmektedir. Örgütsel adalet üç boyuttan oluşmaktadır:

-Dağıtım Adaleti: İş görenlerin örgütün sahip olduğu ücret, terfi, iş koşulları, ceza gibi usulleri ne kadar adil dağıttıklarını incelemektedir (Çolakoğlu ve diğerleri, 2021: 104). Çalışanlar bu hususta eşitsizlik olduğunu düşünürlerse bu olumsuz durum performanslarına da yansır (Eren, 2011: 21).

-Prosedür Adaleti: İş görenlerin ücret, terfi, ceza gibi usuller ile ilgili algılarına da prosedür adaleti denilmektedir. Leventhal prosedürlerin adil olmasını 6 koşula bağlamıştır. Bunlar aşağıdaki maddelerle ifade edilebilir (Cihangiroğlu ve Yılmaz, 2010: 202);

- 1- Dağıtım kanallarının tutarlı olması koşulu,
- 2- Dağıtım ve uygulama esnasında iş görenlere karşı ön yargı beslememek koşulu,
- 3- Bilgilerin doğruluğu ile ilgili kural,
- 4- Bazı kararların iş görenlerin itirazları neticesinde düzeltilebilmesi,
- 5- İş görenlerin kararlarını etkileyebilecek temsilcilerin seçilmesi,
- 6- Örgütte alınacak kararların iş görenlerin etik değerleri ile uyum sağlaması.

-Etkileşim Adaleti: Bies ve Moag tarafında ilk kez ortaya atılan bu kavram iş görenlerin kendilerine adil davranıldığını hissetmeleri için bireyler arası ilişkilerin dürüst olduğuna dair inançlarını ifade etmektedir (İplik, 2009: 113). Etkileşim adaleti kendi içerisinde kişilerarası ve bilgi adaleti olmak üzere iki grupta incelenmektedir (Battal, 2020: 2367). Kişilerarası adalet, üstlerin astlarına gösterdikleri saygı ve aldıkları kararları astların nasıl algıladıkları ile ilgili iken, bilgi adaleti, ücret, terfi gibi unsurlarla ilgili durumların nasıl algılandığı ile ilgilidir (Çolakoğlu vd., 2021: 105).

Örgütlerde yaşanabilecek olası bir adaletsizlik hali örgütün değerleri arasındaki uyumsuzluktan kaynaklanmakta ve örgütten ayrılmaya kadar devam etmektedir (Akram ve diğerleri, 2020: 120). Adil olmayan bir ortamda çalıştığını düşünen iş gören, motivasyonunu, iş tatminini ve örgüte bağlılığını kaybedecek iş yerinde çalışmaktan gurur duymamaya başlayacaktır.

### 3. LİTERATÜR TARAMASI

#### 3.1 Uzaktan Eğitim ile Yenilikçi Davranış Eğilimleri Arasındaki İlişkiyi Ele Alan Geçmiş Çalışmalar

Ogeh ve Chiemeka tarafından 2015 senesinde gerçekleştirilen çalışmada yenilikçi davranış ve uzaktan eğitim arasındaki ilişkiyi incelenmiştir. Elde edilen sonuca göre uzaktan eğitimin yenilikçi davranışı olumlu yönde etkilediği tespit edilmiştir (Ogeh ve Chiemeka, 2015: 146).

Söz konusu araştırma ve sosyal değişim kuramı ışığında bu çalışmada aşağıdaki hipotez geliştirilmiştir:



**“H<sub>1a</sub>:** Üniversite öğrencilerinin uzaktan eğitime karşı tutumları yenilikçi davranış eğilimlerini etkiler.”

### 3.2 Uzaktan Eğitim ile Örgütsel Adalet Algısı Arasındaki İlişkiyi Ele Alan Geçmiş Çalışmalar

Can (2020: 34) uzaktan eğitim döneminde yapılan sınavlarını hangi amaca dayanırsa dayansın öncelikle adaletli olarak yapılması gerektiğini belirtmiştir.

Bu açıklamalardan hareketle aşağıdaki hipotez geliştirilmiştir:

**“H<sub>1b</sub>:** Üniversite öğrencilerinin uzaktan eğitime karşı tutumları örgütsel adalet algısını etkiler.”

### 3.3 Örgütsel Adalet Algısı ile Yenilikçi Davranış Eğilimleri Arasındaki İlişkiyi Ele Alan Geçmiş Çalışmalar

Örgütsel adaletin yenilikçi davranış üzerindeki etkisini inceleyen çalışmaların ortak özelliği bu iki değişken arasında anlamlı bir neden sonuç ilişkisi olduğunun ortaya konmasıdır. Örgütsel adalet algısı iyileştirildiğinde çalışanların yenilikçi davranışlarında artış gözlemlenebileceği ifade edilmiştir. Bu neticeler doğrultusunda aşağıdaki araştırma örnekleri verilmiştir;

Çelik tarafından yapılan çalışmada Antalya’da bulunan konaklama işletmelerinde çalışan 260 kişi ile bir anket uygulaması gerçekleştirilmiştir. Çalışmada örgütsel adalet, yenilikçi davranış ve kariyer memnuniyeti ilişkisi incelenmiştir. Yapılan analizlerin neticesine göre örgütsel adaletin yenilikçi davranışı etkilediği görülmüştür (Çelik, 2012: 111).

Jiun ve Jeng çalışması örgütsel adalet algısı, yenilikçi davranış ve örgütsel destek arasındaki ilişkiyi incelemek amacıyla The Landis firmasındaki 263 çalışan ile bir anket uygulaması gerçekleştirmiştir. Yapılan analizlerin neticesine göre örgütsel adalet algısı ile yenilikçi davranış arasında anlamlı bir ilişkinin olduğu tespit edilmiştir (Jiun ve Jeng, 2015: 120).

Ercan tarafından hazırlanan doktora tezinde İstanbul’daki sanayi ve hizmet sektörü firmalarının 525 çalışanı ile bir anket uygulaması gerçekleştirilmiştir. Çalışmada lider üye etkileşimi, yenilikçi davranış, işe adanmışlık, örgütsel özdeşleşme ve örgütsel adalet ilişkisinin tespit edilmesi amaçlanmış olup, yapılan analizlerin neticesinde yenilikçi davranış ile örgütsel adalet arasında anlamlı ilişkilerin olduğu, örgütsel adaletin söz konusu değişkenlerin tümünü etkilediği görülmüştür (Ercan, 2019: 114).

Nazir vd., tarafından yapılan çalışmada örgütsel adalet, yenilikçi davranış ve örgüt kültürü arasındaki ilişki incelenmiştir. Bu amaçla Pakistan’da bulunan bir imalat sektörü firmasının 367 çalışanı ile anket uygulaması gerçekleştirilmiştir. Yapılan analizlerin neticesinde örgütsel adaletin iş görenlerin yenilikçi davranışlarını etkilediği görülmüştür (Nazir vd., 2019: 1301).

Akram vd. tarafından yapılan çalışma Çin’de bulunan bir telekomünikasyon firmasının 345 çalışanına örgütsel adalet, bilgi paylaşımı ve yenilikçi davranış ilişkisini tespit amacıyla gerçekleştirilmiştir. Yapılan analizlerin neticesine göre örgütsel adalet ile yenilikçi davranış arasında anlamlı bir ilişkinin olduğu tespit edilmiştir (Akram ve diğerleri, 2020: 121).

Söz konusu geçmiş araştırmalar ışığında bu çalışmada aşağıdaki hipotezler geliştirilmiştir:

**“H<sub>1c</sub>:** Üniversite öğrencilerinin örgütsel adalet algısı yenilikçi davranış eğilimlerini etkiler.”

**H<sub>1d</sub>:** Üniversite öğrencilerinin uzaktan eğitime karşı tutumları ve yenilikçi davranış eğilimleri ilişkisinde örgütsel adalet algısının aracılık rolü vardır

## 4. ARAŞTIRMANIN YÖNTEMİ

Bu çalışmada, COVID 19 sürecinde yaygınlaşan uzaktan eğitimin üniversite öğrencilerinin yenilikçi davranış eğilimleri ile ilişkisinde örgütsel adalet algısının aracılık etkisi incelenmiştir. Araştırmayı

gerçekleştirmek amacıyla Bandırma Onyedü Eylül Üniversitesi Etik Kurulundan onay alınmıştır. Araştırmanın evrenini, Bandırma Onyedü Eylül Üniversitesi'nde öğrenim görmekte olan 15.721 öğrenci oluşturmaktadır. Örneklemine ise aynı üniversitede öğrenim görmekte olan 393 öğrenci oluşturmaktadır.

Araştırmanın örneklemini hesaplanırken (Gürbüz ve Şahin, 2018: 318) tarafından geliştirilen örneklem hesaplama formülü kullanılmıştır. Bu formül kapsamında yapılan hesaplama neticesinde yaklaşık 375 kişilik bir örneklem evreni temsil edebilecek boyuttadır. Araştırma kapsamında örneklem büyüklüğü 393 öğrenci olduğundan evreni temsil edebilmesi açısından yeterlidir. Araştırma kapsamında, örneklem olarak ele alınan 393 öğrencinin sosyo-demografik özellikleri Tablo 1'de gösterilmiştir.

**Tablo 1:** Katılımcıların Demografik Özellikleri

Değişken		Frekans	Yüzde (%)
Cinsiyet	Kadın	267	67.9
	Erkek	126	32,1
Yaş	17-20	246	62.6
	21-24	100	25.4
	25-28	20	5.1
	29 ve üzeri	27	6.9
Eğitim Durumu	Ön lisans	173	44.0
	Lisans	186	47.3
	Yüksek Lisans	26	6.6
	Doktora	8	2.00
Ailenizde yaşayan kişi sayısı	1	4	1.0
	2	16	4.1
	3	69	17.6
	4	161	41.0
	5 ve üzeri kişi	143	36.4
Bir işte çalışma durumu	Evet	75	19.1
	Hayır	318	80.9
Ailenizin Aylık Geliri	0-2.500 TL	97	24.7
	2.501 TL- 5.000 TL	197	50.1
	5.001 TL - 7.000 TL	59	15.0
	7.001 TL - 10.000 TL	24	6.1
	10.001 TL ve üzeri	16	4.1
Konut Sahiplik Durumu	Kira	128	32.6
	Kendi eviniz	256	65.1
	Lojman	3	0.8
	Diğer	6	1.5
Yaşadığınız Yerleşim	İl	172	43.8
	İlçe	175	44.5
	Köy	46	11.7
<b>Toplam</b>		<b>393</b>	<b>100</b>

Tablo 1 incelendiğinde ankete katılanların çoğunluğunun 267 kişi ile kız öğrenci olduğu, 246 öğrencinin (%62,6) 17-20 yaş arasında olduğu görülmüştür. Katılımcıların eğitim durumları açısından incelendiğinde 173 öğrenci (%44) ön lisans, 186 öğrencinin (%47,3) lisans seviyesinde eğitim görmekte olduğu tespit edilmiştir. Katılımcıların ailelerindeki kişi sayılarının genel itibariyle

4 kişi ve üzeri olduğu, aylık gelirlerinin de genellikle 2.501 TL- 5.000 TL ile 197 öğrenci (%50,1) olduğu tespit edilmiştir. Yine ankete katılan 75 öğrencinin (19,1) bir işte çalıştığı ve oturdukları konutun sahiplik durumu açısından 256 öğrencinin (%65,1) kendilerine ait evlerinin olduğu belirlenmiştir. Son olarak öğrencilerin yaşadıkları yerleşim yeri açısından tablo 1 incelendiğinde 172 öğrencinin (%43,8) il merkezinde, 175 öğrencinin (%44,5) ise ilçede yaşamakta olduğu tespit edilmiştir.

Araştırmada veriler anket yoluyla elde edilmiştir. Oluşturulan anket formu dört bölümden meydana gelmektedir. Birinci bölümde örgütsel adalet algıları ile ilgili sorular, ikinci bölümde uzaktan eğitime yönelik sorular, üçüncü bölümde ise yenilikçi davranış ile ilgili sorular yer almaktadır. Son bölümde ise katılımcıların demografik özelliklerinin tespitine yönelik sorular yer almaktadır.

Örgütsel adalet ölçeği olarak Niehoff ve Moorman (1993) tarafından geliştirilen ölçek kullanılmıştır (Niehoff ve Moorman, 1993: 5449. Bu ölçek Yıldırım (2017) tarafından “İş Doyumu ve Örgütsel Adalet Algısı” çalışmasından Türkçe’ye çevrilen 20 sorudan oluşmaktadır (Yıldırım, 2017: 261). Ölçeğin 3 alt boyutu bulunmaktadır. Bu alt boyutlar dağıtım adaleti, prosedür adaleti ve etkileşim adaletidir. Ankette dağıtım adaleti soruları (1-5) arası, prosedür adaleti soruları (6-11) arası ve etkileşim adaleti soruları (12-20) arası maddeleri kapsamaktadır. Alt boyutlar için ölçekte belirtilen Cronbach Alfa değerleri dağıtım adaleti için (0,81), prosedür adaleti için (0,89) ve etkileşim adaleti için (0,95) şeklinde ifade edilmiştir.

Uzaktan eğitim ölçeği olarak Erdoğan, Bayram ve Deniz (2007) tarafından geliştirilen “Web Tabanlı Öğretim Tutum Ölçeği: Açıklayıcı ve Doğrulayıcı Faktör Analizi” çalışmasından yararlanılmıştır (Erdoğan ve diğerleri, 2007: 9). Ölçekte toplam 22 soru bulunmaktadır. Ölçeğin tamamına ilişkin Cronbach Alfa değeri 0,917 olarak tespit edilmiştir.

Yenilikçi davranış eğilimi için Çimen ve Yücel (2017) tarafından geliştirilen “Yenilikçi Davranış Ölçeği (YDÖ): Türk Kültürüne Uyarlama Çalışması”ndan yararlanılmıştır (Çimen ve Yücel, 2017: 372). Ölçekte toplam 8 soru bulunmaktadır. Ölçeğin tamamına ilişkin Cronbach Alfa katsayısı 0,93 olarak tespit edilmiştir.

Bu ölçekler 5’li Likert skalasına göre derecelendirilmiştir (1=Kesinlikle katılmıyorum; 2=Katılmıyorum; 3=Fikrim yok; 4=Katılıyorum; 5= Kesinlikle katılıyorum). Verilerin analizinde frekans, normallik, güvenilirlik, korelasyon ve hiyerarşik regresyon analizlerinden yararlanılmıştır.

## 5. ARAŞTIRMANIN BULGULARI

### 5.1. Güvenilirlik Analizleri

Araştırmada, 20 ifadeden oluşan Örgütsel Adalet ölçeği, 22 sorudan oluşan Uzaktan eğitim ölçeği ve 7 sorudan oluşan yenilikçi davranış ölçeği kullanılmış olmakla birlikte soru listelerinin iç tutarlılığı ve güvenilirliğini ölçmek için Alfa (Alpha) katsayısı değerlerine bakılmıştır.

Araştırmada örgütsel adalet ölçeğinin Cronbach’s Alpha güvenilirlik katsayısı 0,952 olarak, Uzaktan eğitim ölçeğinin Cronbach’s Alpha güvenilirlik katsayısı 0,957 ve yenilikçi davranış ölçeğinin Cronbach’s Alpha güvenilirlik katsayısı ise 0,858 olarak belirlenmiştir.

Alpha katsayısı 0 ile 1 arasında değişen değerler almaktadır. Bu değer 1’e yaklaştıkça ölçeğin güvenilirliği artmaktadır. Güvenilirliği ölçmek adına hesaplanan Alpha katsayısı 0,40-0,60 arasında bir değer alıyorsa ölçek düşük güvenilir, 0,60-0,80 arasında bir değer alıyorsa ölçek oldukça güvenilir ve 0,80-1,00 arasında bir değer alıyorsa ölçek yüksek güvenilir şeklinde ifade edilmiştir (Gürbüz ve Şahin, 2018: 319). Veriler doğrultusunda araştırma ölçeklerinin güvenilirliklerinin yüksek olduğu anlaşılmıştır.

### 5.2. Normallik Testi

Verilerin normal dağılımı, korelasyon ve regresyon analizlerinin uygulanabilmesi için önem arz etmektedir (Gürbüz ve Şahin, 2018: 288). Bu amaçla ölçeklerin normal dağılıp dağılmadığını belirlemek için normallik testi uygulanmıştır. Örgütsel adalet algısı için basıklık değeri ,079 ve çarpıklık değeri -,504 olarak hesaplanmıştır. Uzaktan eğitim için basıklık değeri -,575 ve çarpıklık değeri ,490 olarak belirlenmiştir. Yenilikçi davranış eğilimleri için basıklık değeri 1,103 ve çarpıklık değeri -,678 olarak tespit edilmiştir. Elde edilen sonuçlara göre üç ölçek için basıklık ve çarpıklık değerleri -1,5 ile +1,5 arasındadır. Bu sonuçlar verilerin normal dağıldığını göstermekte olup, daha sonraki aşamalarda korelasyon ve regresyon analizlerinin uygulanabileceğini ifade etmektedir.

### 5.3. Korelasyon Analizi Bulguları

Öğrencilerin örgütsel adalet algıları, uzaktan eğitime karşı tutumları ve yenilikçi davranış eğilimleri arasındaki ilişkiler korelasyon analizi ile araştırılmıştır.

**Tablo 2:** Korelasyon Analizi Bulguları

Değişkenler	1	2	3
Örgütsel Adalet	1 ,000		
Uzaktan Eğitim	,341** ,000	1	
Yenilikçi Davranış	,340** ,000	,169** ,001	1 ,000

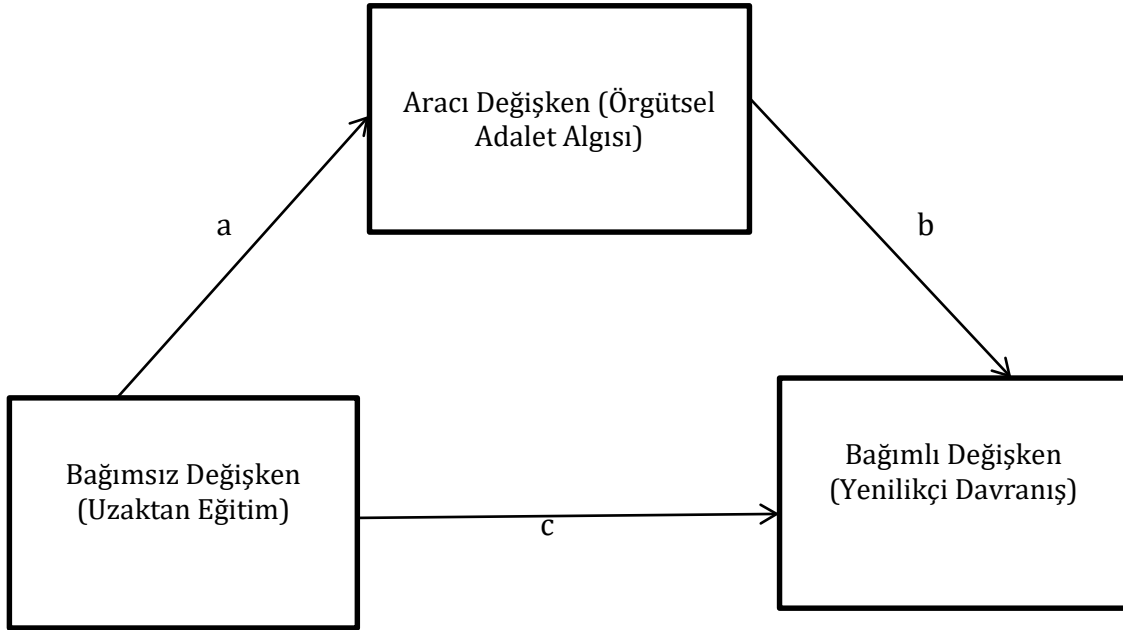
N:393, p\* $<$ 0.05, p\*\* $<$ 0.01

Yapılan korelasyon analizinin sonucuna göre örgütsel adalet ile uzaktan eğitim arasında pozitif yönlü ve anlamlı bir ilişki ( $r=0,341$ ,  $p<0.05$ ), örgütsel adalet ile yenilikçi davranış arasında pozitif yönlü ve anlamlı bir ilişki ( $r=0,340$ ,  $p<0.05$ ) ve uzaktan eğitim ile yenilikçi davranış arasında pozitif yönlü ve anlamlı bir ilişki ( $r=0,169$ ,  $p<0.05$ ) olduğu görülmüştür.

### 5.4. Üniversite Öğrencilerinde Uzaktan Eğitime Karşı Tutumlarının Yenilikçi Davranış Üzerindeki Etkisinde Örgütsel Adalet Algısının Aracılık Etkisinin Hiyerarşik Regresyon Analizi İle Tespiti

Aracı değişken bağımlı ve bağımsız değişkenler arasında yer alır ve bu iki değişken arasında bağlantı kurar (Gürbüz ve Şahin, 2018: 260). Bu aracılık modeli dört aşamadan meydana gelmektedir.

Şekil 1. Temel Aracılık Modeli



Tablo 3: Değişkenler Arasında Ortaya Çıkan İlişkiler

Bağımlı D.	Bağımsız D.	R	R <sup>2</sup>	D. R <sup>2</sup>	F	B	Sig.
1.YD	UE	,169	,028	,026	11,446	,169	,001
2.ÖA	UE	,341	,116	,114	51,455	,341	,000
3.YD	ÖA	,340	,116	,113	51,176	,340	,000

YD: Yenilikçi davranış, ÖA: Örgütsel adalet, UE: Uzaktan eğitim, D. R<sup>2</sup>: Düzeltilmiş R<sup>2</sup>

Tablo 3'teki basit regresyon analizlerinin birinci adımının sonucu incelendiğinde üniversite öğrencilerinde uzaktan eğitime karşı tutumlarının yenilikçi davranış eğilimi üzerinde anlamlı bir etkisinin olduğu görülmüştür ( $p < 0,05$ ). Bunun sonucu olarak H<sub>1a</sub> hipotezi kabul edilmiştir.

Regresyon analizinin ikinci adımının sonucu incelendiğinde üniversite öğrencilerinde uzaktan eğitime karşı tutumlarının örgütsel adalet üzerinde anlamlı bir etkisinin olduğu görülmüştür. Analiz sonuçlarına dayalı olarak H<sub>1b</sub> hipotezi kabul edilmiştir.

Regresyon analizinin üçüncü adımının sonucu incelendiğinde üniversite öğrencilerinde örgütsel adalet algısının yenilikçi davranış üzerinde anlamlı bir etkisinin olduğu görülmüştür. Bu sonuçlara dayalı olarak H<sub>1c</sub> hipotezi kabul edilmiştir.

**Tablo 4:** Üniversite Öğrencilerinde Uzaktan Eğitime Karşı Tutumlarının Yenilikçi Davranış Eğilimleri Üzerindeki Etkisinde Örgütsel Adalet Algısının Aracılık Rolünün Hiyerarşik Regresyon Analizi İle Testi

Bağımlı Değişken	Bağımsız Değişken	B	Std. Hata	$\beta$	t	p
YD	ÖA	,288	,046	,320	6,327	,000
	UE	,046	,039	,060	1,178	,240
<b>F = 26,307</b>						
<b>R<sup>2</sup> = ,119</b>						
<b>Düzeltilmiş R<sup>2</sup> = ,114</b>						
<b>Tahmini Std. Hata = ,71840</b>						
<b>ANOVA (Anlamlılık) = ,000</b>						

Tablo 4'te çoklu regresyon modelinin katsayıları ve standardize katsayılar, çoklu regresyon modelinde bağımlı değişkenleri açıklamada anlamlı katkıları olan bağımsız değişkenler gösterilmiştir. Tam aracılık durumunda, aracı değişken modele eklendiğinde bağımlı ya da bağımsız değişken arasındaki ilişkinin oldukça zayıflaması ya da istatistiksel olarak anlamsız duruma gelmesi beklenir. Tablo 4'te belirtilen aracı regresyon analizinin dördüncü adımında uzaktan eğitim ile yenilikçi davranış arasındaki ilişki anlamsız hale gelmiştir. Elde edilen bu sonuca göre tam aracılık etkisi bulunmuştur. Hiyerarşik regresyon analizi sonucuna göre H1<sub>a</sub> hipotezi kabul edilmiştir.

## 6. SONUÇ, TARTIŞMA VE ÖNERİLER

Çalışmada gerçekleştirilen hiyerarşik regresyon analizinin birinci adımındaki neticeye göre, üniversite öğrencilerinin uzaktan eğitime karşı tutumlarının yenilikçi davranışı etkilediği tespit edilmiştir. Elde edilen bu sonuç; Tura ve Akbaş tarafından (2021) yapılan çalışmanın sonuçları ile örtüşmekte olup, iki değişken arasındaki nedensellik ilişkisini onaylamaktadır (Tura ve Akbaş, 2021: 20). Hiyerarşik regresyon analizinin ikinci adımından elde edilen sonuca göre uzaktan eğitime karşı tutumun örgütsel adalet algısını etkilediği tespit edilmiştir. Elde edilen bu sonuç, Can (2020) çalışmasının sonuçları ile benzerlik göstermekte olup, iki değişken arasındaki nedensellik ilişkisini onaylamaktadır (Can, 2020: 41). Hiyerarşik regresyon analizinin üçüncü Adımından elde edilen sonuca göre örgütsel adalet algısının yenilikçi davranışı etkilediği görülmüştür. Elde edilen bu sonuç, Suliman (2013) tarafından yapılan çalışmanın sonuçları ile benzerlik göstermekte olup, iki değişken arasındaki nedensellik ilişkisini onaylamaktadır (Suliman, 2013: 950). Hiyerarşik regresyon analizinin dördüncü ve son adımında ise öğrencilerin uzaktan eğitime karşı tutumları ve yenilikçi davranış eğilimleri ilişkisinde örgütsel adalet algısının aracılık rolünün olduğu görülmüştür. Örgütsel adalet algısı dördüncü adımda devreye girdiğinde yenilikçi davranış eğilimleri ve uzaktan eğitime karşı tutum arasındaki ilişkiyi anlamsız kılmaktadır. Örgütsel adalet algısının önemi eğitim süreçleri açısından da ortaya çıkmıştır. Örgütsel adalet algısında olumsuzluk

söz konusu olduğunda teknik imkanların anlamsız kaldığı ve yenilikçi davranışlar geliştirmenin zorlaşacağı görülmüştür.

Pandemi döneminde uzaktan eğitim hizmeti sunan üniversitelerin öğrencilerin ihtiyaçlarını karşılarken, elektronik araçları kullanan kişilere hızlı geri bildirimlerle bireyselleştirilmiş eğitim sistemini sunmaları gerekmektedir (Harry ve Perraton, 2003: 28). Üniversitelerin kendi içerisinde yaşadığı sıkıntılar bazı durumlarda öğrenci ve kurumun karşı karşıya kalmasına neden olmaktadır. Uzaktan eğitim sürecinde etkileşimin yeterli olmaması, öğrencilerin adil bir eğitim-öğretim süreci yaşamamaları yenilikçi davranışların gelişmesini engelleyecektir. . Bu sebeple adil bir uzaktan eğitim sisteminin sağlanabilmesi ve geliştirilebilmesi için uzaktan eğitim hizmetinin öğrencilere zamanında verilmesi, ders dışı online sosyal faaliyet imkanlarının sağlanması, iletişim alt yapısının online eğitim için yeterli olması gereklidir. İş hayatında olan öğrenciler için zamanı etkin kullanmaları ve uygun olduklarında eğitim imkânlarından faydalanabilmeleri için fırsat tanınmalıdır. Öğretim elemanlarının teknolojiyi etkin kullanabilmeleri için eğitim desteği sağlanmalıdır. Öğrenci merkezli ders içerikleri hazırlanması, eğitimde fırsat eşitliğine imkân tanıyacaktır. Öğrencilerin yaşayabileceği üniversite merkezli teknik aksaklıklar giderilmelidir. Her öğrencinin bilgisayar, tablet vb. teknik aksama sahip olamayacağını bilincinde olunmalıdır.

Öğrencilerin uzaktan eğitim ile öğrenmekte güçlük yaşadığı dersler için uygun ve verimli teknikler, uygulanabilmelidir. Ders materyallerinin geliştirilebilmesi yararlı olacaktır. Sanal sınıf ortamlarında derse öğrenci katılımını ve interaktif etkileşimi daha etkin kılacak ortamlar özendirilmelidir.

Öğrencilerin sınav notları adalet algısını sarsmamalıdır. Uzaktan eğitim esnasında öğrencilerle karşılıklı etkileşim ortamı sağlanırken adaletsizlik algısı yaratacak davranışlardan sakınılmalıdır. Uzaktan eğitim süreçlerinde adalet algısına uygun düzenlemeler geliştirilmelidir.

Bu çalışma Bandırma Onyedü Eylül Üniversitesi'nde öğrenim görmekte olan 393 öğrenci ile gerçekleştirilmiştir. Sonuçlar araştırmanın örnekleme ile sınırlıdır. Daha geniş bir örneklem çerçevesinde, farklı üniversitelerde öğrenim görmekte olan öğrencilerin de fikrini alarak yapılacak çalışmalar karşılaştırma ve genelleme açısından yarar sağlayacaktır.

## KAYNAKÇA

- Akça, F. ve Şakar, Z. (2017). Öğretmen adaylarının bireysel yenilikçilik düzeylerinin incelenmesi. Ankara: Pegem Akademi Yayınları.
- Akram, T., Lei, S., Haider, M. ve Hussain, S. (2020). The impact of organizational justice on employee innovative work behaviour: Mediating role of knowledge sharing. *Journal of Innovation and Knowledge*, 5(2020), 117-129.
- Altinkurt, Y. ve Yılmaz, K. (2010). Değerlere göre yönetim ve örgütsel adalet ilişkisinin ortaöğretim okulu öğretmenlerinin algılarına göre incelenmesi. *Kuram ve Uygulamada Eğitim Yönetimi*, 4(4), 463-485.
- Amabile, T. M. (1988). A model of creativity and innovation in organizations. *Research in Organizational Behaviour*, 10, 123-167.
- Bakioğlu, B. ve Çevik, M. (2020). Covid-19 pandemisi sürecinde fen bilimleri öğretmenlerinin uzaktan eğitime ilişkin görüşleri. *Turkish Studies Journal*, 15(4), 109-129.
- Banar, K. ve Fırat, M. (2015). Bütüncül bir bakıştan açık ve uzaktan eğitim. *Yeğitek Yenilik ve Eğitim Teknolojileri*, 12, 18-21.
- Battal, F. (2020). Örgütsel adalet ve örgütsel bağlılık ilişkisinde örgütsel özdeşleşmenin rolü: Üniversite çalışanları üzerine bir örnek. *OPUS Uluslararası Toplum Araştırmaları Dergisi*, 10(15), 2363-2393.
- Bayram, M., Peker A.T, Aka S.T. ve Vural M., (2019). Üniversite öğrencilerinin uzaktan eğitim dersine karşı tutumlarının incelenmesi. *Gaziantep Üniversitesi Spor Bilimleri Dergisi*, 4(3), 330-345.
- Can, E. (2020). Coronavirus (Covid-19) pandemisi ve pedagojik yansımaları: Türkiye’de açık ve uzaktan eğitim uygulamaları. *Açıköğretim Uygulamaları ve Araştırmaları Dergisi*, 6(2), 11-53.
- Cihangiroğlu, N. ve Yılmaz, A. (2010). Çalışanların örgütsel adalet algısının örgütler için önemi. *Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 13(19), 195-213.
- Çelik, V. (2012). Okul kültürü ve yönetimi. Ankara: Pegem Akademi Yayınevi.
- Çimen, İ. ve Yücel, C. (2017). Innovative behavior scale (IWB): Adaptation to Turkish culture. *Cumhuriyet International Journal of Education*, 6(3), 365-381.
- Çolakoğlu, N., Dikili, E. ve Aslan, M. (2021). Örgütsel adaletin örgütsel bağlılığı etkisi. *Journal of Life Economics*, 8(1), 101-109.
- Damanpour, F. (1991). Organizational innovation: A meta-analysis of effects of determinants and moderators. *Academy of Management Journal*, 34, 555-590.
- Demircioğlu, T., Konokman, G., Y. ve Akay, C. (2016). Eğitim fakültesi öğretim elemanlarının yenilikçilik düzeylerinin Avrupa Birliği hayat boyu öğrenme projelerine yönelik tutumlarına etkisi. *Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi*, 15(59), 1120-1137.
- Dikmen, S. ve Bahçeci, F. (2020). Covid-19 pandemisi sürecinde yükseköğretim kurumlarının uzaktan eğitime yönelik stratejileri: Fırat Üniversitesi örneği, *Turkish Journal of Educational Studies*, 7(2), 78-98.
- Durak, G., Çankaya, S. ve İzmirli, S. (2020). Covid-19 pandemi döneminde Türkiye’deki üniversitelerin uzaktan eğitim sistemlerinin incelenmesi. *Necatibey Eğitim Fakültesi Elektronik Fen ve Matematik Eğitimi Dergisi*, 14(1), 787-809.



- Ercan, S. (2019). Lider-üye etkileşimi, yenilikçi iş davranışı, işe adanmışlık, örgütsel özdeşleşme ilişkisinde örgütsel adaletin aracı rolü. (Yayımlanmamış doktora tezi). Maltepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Erdoğan, Y., Bayram, S. ve Deniz, L. (2007). Web tabanlı öğretim tutum ölçeği: Açıklayıcı ve doğrulayıcı faktör analizi çalışması. Uluslararası İnsan Bilimleri Dergisi, 4(2), 1-14.
- Eren, E. (2011). Yönetim ve organizasyon çağdaş ve küresel yaklaşımlar. İstanbul: Beta Basım Yayın Dağıtım.
- Genç, M.F. ve Gümrükçüoğlu, S. (2020). Koronavirüs (Covid-19) sürecinde ilâhiyat fakültesi öğrencilerinin uzaktan eğitime bakışları. Turkish Studies, 15(4), 403-422.
- Goswami, S. ve Mathew, M. (2005). Definition of innovation revisited: An empirical study on Indian information technology industry. International Journal of Innovation Management, 9(3), 371-383.
- Greenberg, J. (1987). Reactions to procedural injustice in payment distributions: Do the means justify the ends? Journal of Applied Psychology, 72(1), 1-55.
- Gürbüz, S. ve Şahin, F. (2018). Sosyal bilimlerde araştırma yöntemleri. Ankara: Seçkin Yayıncılık.
- Harry, K. ve Perraton, H. (2003). Open and distance learning for the new society. In Higher education through open and distance learning. New York: Routledge.
- Hasırcı, I. (2020). Örgüt kültürünün inovatif davranış eğilimleri ile ilişkisinde öz yeterlilik algısının aracılık rolü ve bir uygulama. (Yüksek lisans tezi). Bandırma Onyedi Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Bandırma.
- Hebecci, M. T., Bertiz, Y. ve Alan, S. (2020). Investigation of views of students and teachers on distance education practices during the Coronavirus (COVID-19) pandemic. International Journal of Technology in Education and Science (IJTES), 4(4), 267-282.
- İçerli, L. (2010). Örgütsel adalet: Kuramsal bir yaklaşım. Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi, 5(1), 67-92.
- İplik, F.N. (2009). Algılanan örgütsel adaletin örgütsel vatandaşlık davranışları üzerindeki etkisinin belirlenmesine yönelik süpermarket çalışanları üzerinde bir araştırma: Adana ili örneği. Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, (25), 107-118.
- İşman, A. (2011). Uzaktan eğitim. Ankara: Pegem Akademi Yayınları.
- Jiun-Lan, H. S. U. ve Jeng-Hwan, W. (2015). Exploring the effects of organizational justice on employees innovative behavior in hospitality industry from the aspect of organizational support. Revista De Cercetare Si Interventie Sociala, 49, 113-126.
- Karadağ, E. ve Yücel, C. (2020). Yeni tip Koronavirüs pandemisi döneminde üniversitelerde uzaktan eğitim: Lisans öğrencileri kapsamında bir değerlendirme çalışması, Yükseköğretim Dergisi, 10(2), 181-192.
- Keskin, M. ve Özer, D. (2020). COVID-19 sürecinde öğrencilerin web tabanlı uzaktan eğitime yönelik geri bildirimlerinin değerlendirilmesi. İzmir Kâtip Çelebi Üniversitesi Sağlık Bilimleri Fakültesi Dergisi, 5(2), 59-67.
- Kılıç, S. (2013). İnovasyon ve inovasyon yönetimi. Ankara: Seçkin Yayıncılık.
- Koç, A. (2015). E-Öğrenme ve Türk eğitim sistemindeki yeri. Sosyal Bilimler Dergisi, (3), 44-57.

- Kurnaz, E. ve Serçemeli, M. (2020). Covid 19 pandemi döneminde akademisyenlerin uzaktan eğitim ve uzaktan muhasebe eğitimine yönelik bakış açıları üzerine bir araştırma. Uluslararası Sosyal Bilimler Akademi Dergisi, 2(3), 263-288.
- Kürtüncü, M. ve Kurt, A. (2020). Covid 19 pandemisi döneminde hemşirelik öğrencilerinin uzaktan eğitim konusunda yaşadıkları sorunlar. Avrasya Sosyal ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi, 7(5), 66-77.
- Nazir, S., Shafi, A., Atıf, M., Qun, W. ve Abdullah, S. (2019). How organization justice and perceived organizational support facilitate employees, innovative behavior at work. Employee Relations, 41(6), 1288-1311.
- Negüs, F. (2016). Örgün ve uzaktan eğitim lisans öğrencilerinin teknoloji kabulüne ilişkin tutumları üzerine bir araştırma. İstanbul Journal of Social Sciences, 14, 1-12.
- Niehoff, B. P ve Moorman, R. H. (1993). Justice as a mediator of the relationship between methods of monitoring and organizational Citizenship Behavior. Academy of Management Journal, 36(3), 527-556.
- Odabaş, H. (2003). İnternet tabanlı uzaktan eğitim ve bilgi ve belge yönetimi. Türk Kütüphaneciliği, 17(1), 22-36.
- Ogeh, W. M. ve Chiemeka N. (2015). Creativity and innovation in open and distance education: A paradigm for human development in the 21st century for nation-building in Nigeria. Journal of Education and Practice, 6(4), 143-147.
- Özbay, Ö. (2015). Dünyada ve Türkiye'de uzaktan eğitimin güncel durumu. İNES Journal, 2(5), 376-394
- Özçer, N. (2005). Yönetimde yaratıcılık ve yenilikçilik. İstanbul: Rota Yayınları.
- Özkalp, E. ve Kirel, Ç. (2013). Örgütsel davranış. Bursa: Ekin Basım.
- Plessis, M. (2007). The role of knowledge management in innovation. Journal of Knowledge Management, 11(4), 20-29.
- Schlechty, P. C. (2014). Okulu yeniden kurmak. Ankara: Nobel Yayınları.
- Senge, P. (2000). Beşinci disiplin. İstanbul: Yapı Kredi Yayınları.
- Suliman, A. (2013). Organizational justice and innovation in the workplace: The case of the UAE. Journal of Management Development, 32(9), 945-959.
- Sweeney, J. E. (2016). Innovation in the school context: An exploratory study. (Yayınlanmamış doktora tezi). Faculties of the University of Pennsylvania, Pennsylvania.
- Şentürk, F. K., Durak, M., Yılmaz, E., Kaban, T., Kök, N. ve Baş, A. (2016). Dönüşümcü ve etkileşimci liderlik tarzlarının bireysel yenilikçiliğe etkisini belirlemeye yönelik bir araştırma. Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 8(17), 173-198.
- Şeşen, H. (2010). Adalet algısının tükenmişliğe etkisi: İş tatmininin aracı değişken rolünün yapısal eşitlik modeli ile testi. Savunma Bilimleri Dergisi, 9(2), 67-90.
- Thurlings, M., Evers, A. T. ve Vermeulen, M. (2015). Toward a model of explaining teachers' innovative behavior: a literature review. Review of Educational Research, 85(3), 430-471.
- Tura, B. ve Akbaşlı, S. (2021). Öğretmen yenilikçiliğini etkileyen faktörler. Uluslararası Ticaret ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi, 1, 15-28.

Yıldırım, F. (2007). İş doyumu ile örgütsel adalet ilişkisi. Ankara Üniversitesi SBF Dergisi, 62(1), 253-278.



© Submitted for possible open access publication under the terms and conditions of the Creative Commons Attribution (CC BY NC) license.  
(<https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/>).

---

## EXTENDED ABSTRACT

---

### ***The Mediating Role Of Organizational Justice Perception In The Relationship Of Distance Learning With Innovative Behaviour Trends Of University Students That Have Become Widespread In The Covid - 19 Process: A Research***

#### **1. Introduction**

Distance education is the provision of communication and interaction through specially prepared environments in cases where it is not possible to carry out activities in the classroom due to the limitations of face-to-face education. Distance education has many advantages for students in terms of sociological, psychological, financial and cultural aspects as well as disadvantages. It is among the advantages of creating an educational environment without the problem of space, being economical and enriching educational activities with technology. The disadvantages of the distance education system are the need for time for the development of the distance education system, the inability of the students to reach sufficient information in the use of the computer and the programs, the system failures, the problems experienced with the use of devices such as computers, phones and tablets for a long time. In the COVID-19 process, the disadvantages of distance education have been effective in terms of students' being able to acquire professional knowledge and think critically. It is desirable that university students have a positive attitude towards distance education and that this situation positively affects their innovative behavior tendencies. Research has been conducted on the fact that individuals' perceptions of justice can have significant effects on many of their attitudes and behaviors. In the presence of factors that negatively affect the perception of justice, it is expected that attitudes and behaviors will also be negatively affected. Systems that will support the innovative behavior of students, who are defined as the future of the country, cannot be expected to be successful in negative justice perception environments. The main purpose of this study is to determine the effects on students' attitudes and innovative behavior tendencies towards distance education, which has been put into practice due to the global epidemic. The main reason for the study is the need for the development of innovative behaviors of young people in the development of the country. The role of attitudes towards the applied education models in terms of meeting this need is undeniable. The importance of the study is that it is one of the rare studies investigating the effect of attitudes towards the distance education model and the perception of justice on innovative behaviors together, due to the fact that face-to-face education had to be suspended.

#### **2. Data Set and Method**

In this study, the mediating effect of organizational justice perception in the relationship of distance education, which became widespread during the COVID 19 process, with innovative behavior tendencies of university students was examined. In order to carry out the research, approval was obtained from the Ethics Committee of Bandırma Onyedi Eylül University. The population of the research consists of 15,721 students studying at Bandırma Onyedi Eylül University. The sample consists of 393 students studying at the same university.

While calculating the sample of the research, the sample calculation formula developed by was used. As a result of the calculation made within the scope of this formula, a sample of approximately 375 people is large enough to represent the universe. As the sample size of the research is 393 students, it is sufficient to represent the universe.

#### **3. Empirical Findings**

According to the result of the first step of the hierarchical regression analysis carried out in the study, it has been determined that the attitudes of university students towards distance education affect innovative behavior. According to the result obtained from the second step of the hierarchical

regression analysis, it was determined that the attitude towards distance education affects the perception of organizational justice. When the perception of organizational justice comes into play in the fourth step, it renders the relationship between innovative behavior tendencies and attitudes towards distance education meaningless. The importance of organizational justice perception has also emerged in terms of educational processes. It has been seen that technical possibilities are meaningless when the perception of organizational justice is negative and it will be difficult to develop innovative behaviors.

#### **4. Discussion and Conclusion**

Universities that provide distance education services during the pandemic period, while meeting the needs of students, should offer an individualized education system with quick feedback to those who use electronic tools. The problems experienced by universities in some cases cause students and institutions to face each other. Insufficient interaction in the distance education process and the fact that students do not experience a fair education-teaching process will prevent the development of innovative behaviors. . For this reason, in order to provide and develop a fair distance education system, it is necessary to provide distance education services to students on time, to provide extracurricular online social activities, and to have sufficient communication infrastructure for online education. Students who are in business life should be given the opportunity to use their time effectively and to benefit from educational opportunities when appropriate. Educational support should be provided for instructors to use technology effectively. The preparation of student-centered course contents will allow equal opportunities in education. University-based technical problems that students may experience should be eliminated. Each student's computer, tablet, etc. It should be noted that there will be no technical problems.

Appropriate and efficient techniques should be applied for the courses that students have difficulty in learning with distance education. Developing course materials would be helpful. In virtual classroom environments, environments that will make student participation and interactive interaction more effective should be encouraged.

Students' exam grades should not shake the perception of justice. While providing an environment of mutual interaction with students during distance education, behaviors that will create a perception of injustice should be avoided. Regulations in accordance with the perception of justice should be developed in distance education processes.

## Politik Yeti'nin Performansa Etkisinde Algılanan Desteğin Düzenleyici Rolü\*

Semih DERELİOĞLU<sup>1</sup>, Burak ÇAPRAZ<sup>2</sup>  
Özet

*Bu araştırmanın amacı; politik yeti ve performans arasındaki ilişkinin ortaya konulmasıdır. Söz konusu ilişkiler kapsamında politik yetinin algılanan bireysel iş performansı, algılanan takım performansı ve algılanan örgütsel performans ilişkisinde algılanan örgütsel destek, algılanan yönetici desteği ve algılanan çalışma arkadaşı desteğinin düzenleyici (moderatör) rolü incelenmiştir. Uygulama aşamasında amaçlı örnekleme kullanılarak, bir büyükşehir ve iki ilçe belediyesinde çalışan beyaz yakalılara ve yöneticilere araştırma ölçekleri ve demografik değişkenleri içeren anket uygulanmış olup toplam 372 adet anket toplanmıştır. Çalışma kapsamında SPSS 22.0 istatistiksel analiz programı ile ölçeklerin güvenilirliğini test etmek üzere; Cronbach's alpha katsayılarına bakılmıştır. Toplanan verilere açıklayıcı ve doğrulayıcı faktör analizi, korelasyon, hiyerarşik regresyon ve basit eğim analizleri uygulanmıştır. Yapılan korelasyon analizi neticesinde cinsiyetin algılanan performans boyutlarıyla anlamlı ilişkisinin olmadığı ancak eğitim durumu ile algılanan bireysel performans arasında anlamlı fark olduğu görülmüştür. Kurumdaki hizmet süresi ise algılanan takım performansı ve bireysel performans arasında pozitif ilişki bulunmuştur. Politik yetinin, algılanan örgütsel performans üzerinde pozitif ve anlamlı bir etkisinin olduğu; algılanan yönetici desteği ve algılanan çalışma arkadaşı desteğinin bu ilişkilerde düzenleyici(moderatör) rolü olduğu tespit edilmiştir. Politik yetinin performansa olan katkısı dikkate alındığında hem yönetim hem de işgören tarafından öğrenilmesi ve kullanılması önem arz etmektedir.*

**Anahtar Kelimeler:** Politik Yeti, Algılanan Destek, Algılanan Performans

**Jel Kodu:** M10, M19, L25, M54, D23

### **The Moderating Role of Perceived Support in The Effect of Political Skill on Performance**

#### **Abstract**

*This research examines the relationship between political skill and perceived individual, team and organizational performance. We tried to reveal perceived organizational, supervisor, and co-worker support effects as moderators in the relationship of political skill and perceived organizational performance. In the test of the proposed model, we used purposive sampling. As a result of this effort, we collected 372 questionnaires from managers and white-collar employees in one metropolitan city and two district municipalities. We used SPSS 22.0 and AMOS 24 statistics programs were used within the context of this study. Explanatory and confirmatory factor analysis, correlation, hierarchical regression and simple slope analysis are used to verify the hypotheses of the study. As a result of the correlation analysis, findings show there is no significant relationship between gender and perceived performance dimensions. However, there appears to be a significant relationship with an individual's educational status and perceived performance. I found there is a relationship between length of service and perceived team and individual performance. Political skill appears to have a positive and significant impact on perceived organizational performance. This study determines perceived supervisor support and perceived coworker support have a moderator role in the relationship between political skill and perceived performance. Considering the contribution of political skill to performance, it is important that it is learned and used by both the management and the employee.*

**Keywords:** Political Skill, Perceived Support, Perceived Performance

**Jel Codes:** M10, M19, L25, M54, D23

## 1. GİRİŞ

Günümüzde çoğu bireyin hayatını idame ettirebilmek için kamu ya da özel sektörde bir örgüte katılmak zorunda olduğu bir gerçektir. Bireyler çalıştıkları örgütte kalıcılıklarını devam ettirebilmek

\*Bu makale "Örgütsel Bağlamda Politik Yeti ve Performans İlişkisi: Bir Model Önerisi" adlı Doktora Tezi'nden üretilmiştir.  
**ATIF ÖNERİSİ (APA):** Derelioğlu, S., Çapraz B. (2022). Politik Yeti'nin Performansa Etkisinde Algılanan Desteğin Düzenleyici Rolü. İzmir İktisat Dergisi. 37(2). 406-427. Doi: 10.24988/ije.915692

<sup>1</sup> Dr. Öğr. Gör, Manisa Celal Bayar Üniversitesi, Yönetim ve Organizasyon Bölümü, Salihli / MANİSA,

**EMAIL:** [semih.derelioglu@cbu.edu.tr](mailto:semih.derelioglu@cbu.edu.tr) **ORCID:**0000-0003-0218-0546

<sup>2</sup> Prof. Dr., Ege Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Bornova / İZMİR,

**EMAIL:** [burak.capraz@ege.edu.tr](mailto:burak.capraz@ege.edu.tr) **ORCID:**0000-0002-4631-2080

veya daha iyi bir konumda çalışmak için yüksek performans göstermek durumundadırlar. Bu anlamda günümüzde işgörenlerin çalıştıkları örgütte başarılı olmaları son derece önemli ancak bu başarıya ulaşmaları sadece yüksek zeka ve çok çalışmasıyla olamayacağı da bilinmektedir. Örgütler başarılı olabilmek adına ihtiyaç duyduğu insan kaynağı, bulunduğu çevreyi anlayabilen, çevresindeki insanları etkileyebilen ve samimi görünümüyle diğer bireylerle iyi ilişkiler geliştirebilen, kısacası politik yetiye sahip bireylerdir. Böylelikle politik yetinin performansla olan etkileri önemli bir çalışma alanına dönüşmektedir. (Hogan ve Shelton, 1998; Blickle vd., 2008, Gilboa vd., 2008; Andrews vd., 2009; Ahearn vd., 2004; Perrewe vd., 2005; Semadar vd., 2006; Liu vd., 2007; Hochwarter vd., 2007; Gallagher ve Laird, 2008 ).

Pfeffer (1981) örgütlerde bireylerin başarılı olabilmeleri için mutlaka politik bakış açısına sahip olmaları gerektiğini savunmuştur. Mintzberg (1983), örgütlerde bireylerin başarılı olabilmeleri adına ilk olarak “politik niyet” olarak tanımladığı, bilgi ve deneyim gibi kişisel kaynakların kullanılması için gereken iradeye sahip olmaları gerektiği ancak politik niyetin tek başına yeterli olmayacağı ve bireylerin politik yetiye de sahip olmaları gerektiği ifade etmiştir. Bu anlamda politik yeti politik amaçlar için gereken çabayı göstermek olarak tanımlanmış ve politik davranışın esas önceliği olarak belirtilmiştir. 2000’li yıllarda Ferris vd., politik yetinin duygusal zeka ve öz izleme gibi diğer popüler yapılardan farklı olduğuna dair kanıtlar buldu. Politik yeti, sadece politik açıdan nasıl davranılacağını bilmek ve samimi hareket etmek ve hissetmek değil, aynı zamanda bu enerjileri, neredeyse kusursuz uygulama ve tarzla uygun veya istenen sonuçlara yönlendirmektir (Ahearn vd., 2004, s. 309).

Belediyeler yapısı itibariyle kamu kurumları arasında daha esnek, dinamik ve etkin kurumlar olarak dikkat çekmektedir. Yerel seçimin etkisi ile örgütsel hedeflere ulaşmanın çok önemli olduğu ve bununla birlikte örgüt içi politik davranışların da yaşandığı düşünülen yerel yönetimlerde çalışanların politik yetisinin örgütsel performans üzerindeki belirleyici etkisi bir araştırma sorusu olarak oldukça önem kazanmaktadır. Bu değerlendirmelerin ışığında, yöneticilerin ve işgörenlerin politik yetisinin örgütsel performans üzerindeki etkilerinin incelenmesi gereği ortaya çıkmaktadır.

Bu çalışmanın önemi kar amacı güden örgütlenmelerden farklı karakteristik gösteren ve aynı zamanda seçimle başa gelme nedeniyle siyasi etkilerin de yapılarında hissedildiği yerel yönetim örgütlenmelerinde politik yeti-örgütsel performans ilişkisi kapsamında yönetim literatürüne katkı sağlamış olmasıdır. Bu çalışmada elde edilen bulgular ışığında örgütlerde politik yetinin performans üzerinde oluşturduğu etkide çalışma arkadaşı ve yöneticilerin moderatör etkisi nedeniyle bu moderatörlerin örgütsel performansın ortaya çıkışındaki farklı rollerinin araştırılmasına da ışık tutacağı düşünülmektedir. Böylece, bu çalışmanın amacı politik yetinin önemini açıklamaya çalışmak ve yerel yönetimlerde performans üzerindeki etkisini değerlendirerek; söz konusu ilişkide algılanan destek türlerinin moderatör etkisini incelemektir.

## **2. KURAMSAL ÇERÇEVE**

### **2.1 Politik Yeti**

Politikanın, bir yetenek olarak ele alınması uzun yıllara dayanmakla birlikte, politik yetiye dair literatürde ortak bir tanımlamanın varlığından söz edilememektedir. Politik yeti kavramının önemine değinen öncül çalışmalar kapsamında, Ferris vd. (2007, s. 291) Pfeffer’in 1981 yılında yayınlanan eserinde politik yeti kavramını literatürde ilk kullanan isim olduğunu ve benzer şekilde Mintzberg’in de 1983 yılı çalışmasında örgütlerde ikna, manipülasyon, müzakere ve politik yetilerin önemine vurgu yaptığını belirtmektedir. Örgütlerde politika kavramı, birçok araştırmacı tarafından örgüt içi dinamiklerin anlaşılmasında kullanılmış ve bu alanda pek çok çalışma yapılmıştır. Mintzberg (1983, 1985) örgütlerin doğası gereği birer politik arena olduğu görüşünü benimsemektedir. Bununla beraber örgütler politik oyunların olduğu bir sistem olarak tanımlanmaktadır (Mintzberg, 1985, s. 134).

Politik birer arena olarak tanımlanan örgütlerde yöneticilerin ve çalışanların başarılı olabilmeleri için bu ortamlarda nasıl davranmaları gerektiği ve diğer kişileri etkilemenin yollarının ne olduğunu bilmelidirler. Bunu anlamda sadece politik taktiklerin kullanılması yetmeyecek özel durumlarda sezgisel bir anlayışa sahip olmaları gerekecektir (Ferris vd., 2000, s. 30). Pfeffer (1981) örgütsel ilişkide gücü, davranışları etkileme, olayların gidişatını değiştirme, örgüt içi direnişlerin üstesinden gelme ve bireylerin normal şartlarda yapmayacakları görevleri yapmaya zorlama yeteneği olarak tanımlamıştır. Bununla beraber Pfeffer, örgütlerde istenilen başarıya giden yolun ancak politik yetiye sahip olmaktan geçtiğini belirtmiş ve bu kavram üzerine araştırmacıların daha yoğun bir şekilde eğilmesi gerekliliğine vurgu yapmıştır (Ferris vd., 2007, s. 291). Politik yetiler ile ilgili yukarıda ele alınan klasik görüşler dikkate alındığında günümüz politik yeti yorumları ile belirli noktalardan ayrıldığı görülmektedir. Klasik politik yeti anlayışında perde arkası oyunları, manipülasyon, çıkarıcılık ve adam kayırma gibi olumsuz anlamların kullanıldığı dikkat çekmektedir (Ferris vd., 2010, s. 3). Ferris (1999)'in çalışmalarıyla son dönemlerde örgütlerde politik yetinin kullanımının daha çok pozitif açıdan ele alındığı dikkat çekmektedir.

Politik yeti "*çalışma ortamında diğer çalışanları etkili bir şekilde anlama ve başkalarının bireysel ve/veya örgütsel hedeflerini gerçekleştirmek üzere etkilemek*" olarak tanımlanmaktadır (Ahearn vd., 2004, s. 311). Politik yetiye sahip bireyler, iş yerinde farklı ve değişken durumlara karşı davranışlarını ve sosyal becerilerini rahatlıkla uyum sağlayabilir; bu sayede başkalarının güvenini kazanır ve destek görürler. Burada aynı zamanda politik yetiye sahip bireylerin örgüt içerisinde kendilerine hizmet eden çeşitli amaçları ustaca gizleyebilecekleri ve içten göründüklerini ileri sürülmektedir (Ferris vd., 2010, s. 8).

Politik yeti ile ilgili tanımlardan yola çıkarak politik yetinin temel amacının diğer kişiler üzerinde etki kurmak olduğu anlaşılacaktır. Bu etkiyi oluşturmak isteyenlerin samimi olmaları, içten görünmeleri gerekmekte, bu davranışlar sayesinde karşısındakiler gözünde güven oluşturabileceklerdir. Aynı zamanda özel durumlara karşı farklı davranış oluşturabilecek ve sosyal ağlar kurabilecek bir sosyal zekaya da sahip olması gerekmektedir (Blickle vd., 2008, s. 378). Bu tanım kapsamında politik yeti kavramı ile ilgili çalışmaların büyük bir kısmında söz konusu kavramın 4 boyut üzerine inşa edildiği görülmektedir. Bu çalışmalar Ferris vd. (1999) tarafından, politik yetiyi tanımlamak üzere yapılan çalışmalarda ortaya çıkmış, başlangıçta "sosyal beceri" ve "kişilerarası etki" boyutlarını incelemek üzere ölçek oluşturulmuştur. Ardından Ferris vd. 2005 yılında yaptıkları çalışmada politik yeti, "örgütlerde kişileri etkin şekilde anlama, kişileri etkileme bilgisini kullanma ve kişilere şahsi ve örgütsel hedeflerini zenginleştirecek şekilde davranma" olarak tanımlanınca politik yeti ile ilgili network yeteneği ve içtenlik boyutları eklenmiştir (Atay, 2009, s. 892).

## 2.2 Algılanan Performans

Kaynaklarını en iyi şekilde kullanmak isteyen gerek özel sektör, gerek kamu kuruluşları için bireysel, takım ve örgütsel performansı daha iyi seviyeye getirmek önemli bir konu olmaktadır. Özellikle küreselleşme ile birlikte rekabetin de hız kazanması ve hizmet kalitesi mükemmeliyetine ulaşma gayretleri performans kavramının yoğun ilgi görmesine sebep olmuştur (Li vd., 2012, s. 1060).

Performans, belirlenmiş olan hedef ve görevlerin önceden ortaya konulan ölçüt ve şartları sağlayacak biçimde gerçekleştirilmesidir. Performans kavramı, hedefin ne derece gerçekleştirildiğini belirlemek için kullanılmaktadır. Performans, birey açısından bakıldığında görev çerçevesinde önceden belirlenen ölçütleri karşılayacak şekilde, görevin ifa edilmesi ve amacın gerçekleştirilmesi yönünde ortaya konulan mal, hizmet ya da düşünce olmaktadır (Bayram, 2006, s. 48).

Örgütsel performansın yerine getirilmesinde önemli bir performans ise takım performansı olmaktadır. Takım kelimesi, "ortak bir amaca bağlı, tamamlayıcı becerilere sahip, birbirlerini karşılıklı olarak sorumlu tuttıkları performans hedefleri ve yaklaşımı olan az sayıda kişiden oluşan bir grup" olarak tanımlanabilir (Aubert ve Kelsey, 2003, s. 576). Örgüt bazında ele alındığında



performans, işgörenin örgütsel amaçları gerçekleştirmek için görevi ile ilgili işlemlerinin neticesinde elde ettiği ürün, mal, hizmet ve/veya düşünce türünden olmaktadır (Helvacı, 2002, s. 156). Katzenbach ve Smith (2005)'e göre örgütteki yeri ne olursa olsun ve hangi iş işle meşgul olurlarsa olsunlar, takımlar performans üzerinde yoğunlaştıkları durumunda bireylerin tek başına elde edebilecekleri verimden daha üstün çıktılar elde etmeleri mümkündür. Buna göre takımlar, bilhassa performansın çok biçimli becerileri, uzlaşma hususları ve deneyimleri icap ettiği durumlarda, tek başına çalışan bireylerden daha başarılı bir performans sergilemeleri beklenmekte dolayısıyla performansın bu özellikleri dikkate alınarak araştırmaya ilişkin hipotezler şu şekilde belirlenmiştir.

**H1:** Politik yetinin algılanan bireysel performans üzerinde pozitif etkisi vardır.

**H2:** Politik yetinin algılanan takım performansı üzerinde pozitif etkisi vardır.

**H3:** Politik yetinin algılanan örgütsel performans üzerinde pozitif etkisi vardır.

### **2.3 Algılanan Yönetici (Süpervizör) Desteği**

Algılanan yönetici desteği genellikle bir yönetici ile işgören arasındaki olumlu çalışma etkileşimi olarak tanımlanabilir. Destekleyici bir yönetici, işgörenleri daha iyi çalışmaya motive olmaları için ihtiyaç duydukları unsurlar sağlayabilir (Bhannumnavin, 2003, s. 79). Örgütsel destek kuramı çerçevesinde; yöneticinin, işgörenlerin iş çabalarını ödüllendirmesi, onaylanma gereksinimlerini karşılama, onları takdir etmesi, yaptıkları işe değer vermesi ve onlarla yakından ilgilenmesi yönetici desteği olarak tanımlanabilmektedir (Eisenberger vd., 1986, s. 501).

Algılanan yönetici desteği, işgörenlerin; yöneticilerinin kendilerine ne kadar değer verdiği, görüşlerini ne kadar dikkate aldığını ve kendilerini ne kadar desteklediğini algılamaları ile ilgili bir kavramdır (Babin ve Boles, 1996, s. 60). İşgörenler açısından destek türleri arasında oldukça önemli bir yere sahip olan yönetici desteği, işgörenlerin performansı üzerinde önemli bir yere sahip olduğu belirtilebilir. Greller ve Herold (1975), işgörenlerin iş ile ilgili konularda bilgilenmek istediklerinde çalışma arkadaşları ve örgütten çok yöneticilere güvendiklerini vurgulamışlardır.

Rhoades ve Eisenberger (2002), algılanan destek ile ilgili yapmış oldukları kapsamlı meta analizde yöneticilerin, işgörelere oluşturacakları iş koşullarının işgörenler üzerinde önemli etkilere sahip olduğunu göstermiştir. İşgörenler kendilerine sağlanan olumlu iş koşullarında işe karşı ve örgüte karşı davranışlarını şekillendirmekte ve bu da iş çıktıları üzerinde önemli etki oluşturmaktadır. Yüksek bir yönetici desteği algısı olan işgörenler, takdir, saygı ve sosyal kişilik gereksinimlerini karşılayabilir ve iş yürütmenin ve kuruluş için beklenen performansın ötesinde bir performans üretebilir (Krongboonying ve Lin, 2015, s. 104).

**H1a:** Politik yeti algılanan bireysel performans ilişkisinde, algılanan yönetici desteği düzenleyici rol oynar. Politik yeti ile algılanan bireysel performans arasındaki ilişki, algılanan yönetici desteği yüksek olanlarda, düşük olanlara kıyasla daha yüksek gerçekleşir.

**H2a:** Politik yeti algılanan takım performans ilişkisinde, algılanan yönetici desteği düzenleyici rol oynar. Politik yeti ile algılanan bireysel performans arasındaki ilişki, algılanan yönetici desteği yüksek olanlarda, düşük olanlara kıyasla daha yüksek gerçekleşir.

**H3a:** Politik yeti algılanan örgütsel performans ilişkisinde, algılanan yönetici desteği düzenleyici rol oynar. Politik yeti ile örgütsel performans arasındaki ilişki, algılanan yönetici desteği yüksek olanlarda, düşük olanlara kıyasla daha yüksek gerçekleşir.

### **2.4 Algılanan Örgütsel Destek**

Algılanan örgütsel destek kavramı ilk olarak Eisenberger vd. (1986) tarafından örgütsel bağlılığı açıklayabilmek adına ele alınmıştır. Söz konusu çalışmaya göre algılanan örgütsel destek;

işgörenlerin, örgüt tarafından verdikleri katkının önemsenmesi ve memnuniyetlerinin de dikkate alınması olarak ifade edilmektedir. Algılanan örgütsel desteğin, çalışanın örgüte olan duygusal bağlılığını ve daha fazla çalışma çabasının ödüllendirileceği beklentisini arttırdığı varsayılmaktadır (Eisenberger vd., 2010, s. 1088). Böylelikle algılanan örgütsel destek söz konusu olduğunda iş performansının ve işe bağlılığın artması beklenmektedir (Eisenberger vd., 1986, s. 501-504).

Algılanan örgütsel destek, işgörenlerin örgütlerinin katkılarına değer verdiğini ve refahlarına önem verdiğini düşündüğü genel bir inanç olarak tanımlanmaktadır (Krishnan ve Mary, 2012, s. 1; Eisenberger vd., 1986, s. 501). Bu anlamda algılanan örgütsel destek; örgütsel ödüller ve iş koşulları, işgörenlerin kendi katkıları ve çalışma ortamının kendileri için tanındığı uygulamaları içerir. Bunun yanında işgörenlerin, gelişim deneyimleri ve iş-aile politikaları ve görevlerini tamamlamaları için örgüt tarafından kendilerine sağlanan yardım ve ekipman miktarını değerlendirmekle birlikte; algılanan örgütsel destek ile ilgili olarak algılanan adalet, prosedürel adalet, etkileşimsel adalet ve örgütsel politika algılarını içermektedir (Rhoades ve Eisenberger, 2002).

1986 yılında Eisenberger vd. yapmış oldukları çalışmayı takiben algılanan örgütsel davranış kavramını ortaya koymasından itibaren örgütsel davranış literatüründe söz konusu kavram ile ilgili pek çok çalışma yapılmıştır. Bu çalışmaların sonuçlarına bakıldığında; iş performansı, örgütsel bağlılık ve işgörenlerin motivasyonu için kayda değer bir itici güç olduğu görüşmüştür (Farh ve Wang, 2011, s. 422). Hochwarter vd. (2006)'nın çalışmasında algılanan örgütsel desteğin iş performansına etkisini desteklemektedir. Bununla birlikte AÖD düşük olduğu ortamlar, kaynak yetersizliği sunduğundan, iş arkadaşlarının sosyo-duygusal ihtiyaçlarını karşılamak ve arzu edilen ödüllerin alınmasını sağlamak için kuruluştan işbirliği, bilgi ve diğer kaynakları elde etmek için yüksek düzeyde sosyal beceri(örn. Politik yeti) gereklidir (Hochwarter vd., 2006, s. 486).

**H1b:** Politik yeti algılanan bireysel performans ilişkisinde, algılanan örgütsel destek düzenleyici rol oynar. Politik yeti ile algılanan bireysel performans arasındaki ilişki, algılanan örgütsel destek yüksek olanlarda, düşük olanlara kıyasla daha yüksek gerçekleşir.

**H2b:** Politik yeti algılanan takım performansı ilişkisinde, algılanan örgütsel destek düzenleyici rol oynar. Politik yeti ile algılanan bireysel performans arasındaki ilişki, algılanan örgütsel destek yüksek olanlarda, düşük olanlara kıyasla daha yüksek gerçekleşir.

**H3b:** Politik yeti algılanan örgütsel performansı ilişkisinde, algılanan örgütsel destek düzenleyici rol oynar. Politik yeti ile örgütsel performans arasındaki ilişki, algılanan örgütsel destek yüksek olanlarda, düşük olanlara kıyasla daha yüksek gerçekleşir.

## 2.5 Algılanan Çalışma Arkadaşı Desteği

Algılanan çalışma arkadaşı desteği, Beehr ve McGrath (1992) tarafından, rutin iş performansı esnasında çalışma arkadaşlarının birbirlerine yardım etme istekliliğinin algılanması olarak tanımlanmıştır. Söz konusu tanıma göre iş arkadaşlarının birbirine şefkatli, samimi, sıcak kanlı davranmaları, birbirlerine kollamaları, takdir etmeleri, saygı ve destek göstermeleri çalışma arkadaşı desteğinin yansımalarıdır. Bu anlamda çalışma arkadaşı desteği, benzer veya denk hiyerarşik düzeyde olan işgörenlerin birbirlerinden algıladıkları desteği ifade etmektedir (Giray ve Şahin, 2012, s. 2).

Hodson (1997), işyerinde sosyal ilişkilerin önemine vurgu yapmış ve çalışma arkadaşı desteğinin iş tatmini ve performansa katkı sağlayacağını savunmuştur. Benzer şekilde algılanan çalışma arkadaşı desteğinin, iş stres faktörlerini baskılayacağı ve gerginliğin azalması ile birlikte çalışma arkadaşları tarafından destek gördüğü algısı olanların iş performansının da artacağı düşünülmektedir (Beehr vd., 2000, s. 402-403). Bir diğer çalışmada, algılanan çalışma arkadaşı desteğinin performansa etki ettiği gibi aynı zamanda iş tatmini de sağladığı belirlenmiştir (Babin ve Boles, 1996, s. 69). Aynı şekilde algılanan çalışma arkadaşı desteğinin iş performansına etkisinin incelendiği bir diğer çalışmada yine

pozitif ilişki bulunmuştur (Tozkoparan ve Tenteriz, 2019, s. 50). Chiaburu ve Harrison (2008), yaptıkları çalışmada algılanan çalışma arkadaşı desteğinin bireysel performans üzerine pozitif etkilerini ortaya koymuştur.

**H1c:** Politik yeti algılanan bireysel performans ilişkisinde, algılanan çalışma arkadaşı desteği düzenleyici rol oynar. Politik yeti ile algılanan bireysel performans arasındaki ilişki, algılanan çalışma arkadaşı desteği yüksek olanlarda, düşük olanlara kıyasla daha yüksek gerçekleşir.

**H2c:** Politik yeti algılanan takım performansı ilişkisinde, algılanan çalışma arkadaşı desteği düzenleyici rol oynar. Politik yeti ile algılanan takım performansı arasındaki ilişki, algılanan çalışma arkadaşı desteği yüksek olanlarda, düşük olanlara kıyasla daha yüksek gerçekleşir.

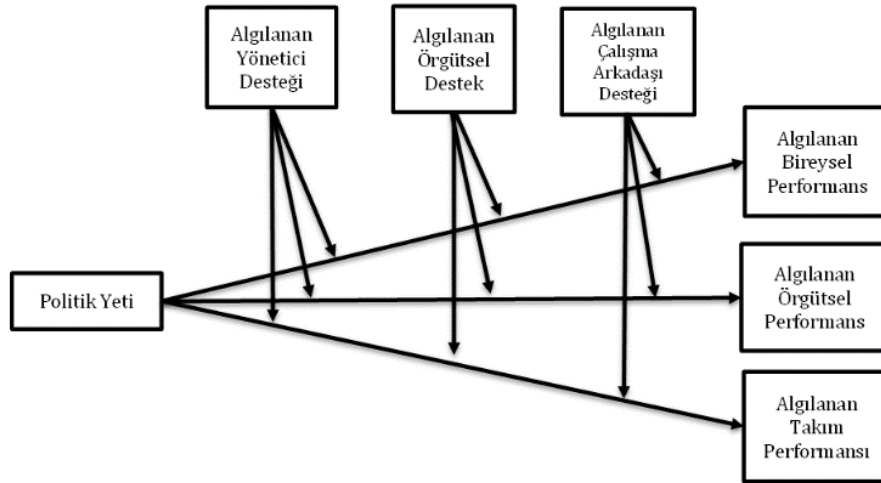
**H3c:** Politik yeti algılanan örgütsel performans ilişkisinde, algılanan çalışma arkadaşı desteği düzenleyici rol oynar. Politik yeti ile algılanan örgütsel performans arasındaki ilişki, algılanan çalışma arkadaşı desteği yüksek olanlarda, düşük olanlara kıyasla daha yüksek gerçekleşir.

### 3. ÖRGÜTSEL BAĞLAMDA POLİTİK YETİ VE PERFORMANS İLİŞKİSİ: BİR MODEL ÖNERİSİ

#### 3.1 Araştırmanın Amacı ve Örneklemi

Bu çalışmanın amacı; çalışanların sahip oldukları politik yeti ile algıladıkları bireysel, takım ve örgütsel performansları arasındaki ilişkilerin ve bu ilişkilerde algıladıkları yönetici, çalışma arkadaşı ve örgütsel desteğinin moderatör rolünün incelenmesidir. Bu çerçevede ilişkisel tarama modeli ile yapılmış bu çalışmada, nicel araştırma yöntemi tercih edilmiştir.

Şekil 1: Araştırmanın Modeli



Araştırma bir büyükşehir belediyesi ve yedi ilçe belediyesi olmak üzere toplam 8 adet belediyenin bulunduğu bir ilde 2020 yılının temmuz ve ağustos aylarında gerçekleştirilmiştir. Araştırma bir büyükşehir belediyesi, A İlçe Belediyesi ve B İlçe Belediyesinde görev yapan beyaz yakalı çalışanlar ile sınırlandırılmıştır. Araştırma evreninin belediyeler içinden seçilmesinin nedeni; yapısı itibari ile dinamik ve esnek bir örgüt yapısına sahip olan belediyeler, görece diğer kurumlara kıyasla eğitim seviyesi yüksek, değişime açık ve kendisini yenileyebilecek nitelikte çalışan ve yöneticileri bünyesinde barındırmasıdır. Ayrıca araştırma evreninin seçiminde daha önce de belirtildiği üzere belediyelerin yapıları itibariyle seçimle gelenleri de barındırması nedeniyle örgütsel politikanın yoğun olarak hissedildiği kurumlar olması da etkili olmuştur. Bu kapsamda araştırma örneklemi belirlenirken tesadüfi olmayan örnekleme yöntemlerinden biri olan amaçlı (purposive) örnekleme yöntemi kullanılmıştır.

Bu belediyelerden alınan bilgilere göre Büyükşehir Belediyesinde 437, A İlçe Belediyesinde 182 ve B İlçe Belediyesinde görev yapan 153 beyaz yakalı çalışan olmak üzere toplam 772 beyaz yakalı çalışan

olduğu öğrenilmiştir. Bu çalışanlardan izinde olanlar dışındaki toplam 454 beyaz yakalı çalışana anket formları uygulanmıştır. Bu formlardan anket formundaki likert ölçeği kullanılarak değerlendirmeye sunulan ifadelerde blok halinde yüksek miktarda eksik cevap barındıran toplam 116 form elemeye tabi tutularak toplamda 338 anket formu değerlendirmeye alınmıştır.

### 3.2 Veri Toplama Aracı

Araştırmada, katılımcılara ait demografik soruların yer aldığı bir adet kişisel bilgi formu ve yedi farklı ölçek barındıran soru formu kullanılmıştır. Soru formu dört bölümden oluşmaktadır.

Birinci bölümde katılımcıların demografik özellikleri ve çalıştıkları belediye'deki bilgilerine yönelik altı soru yer almaktadır. İkinci bölümde çalışanların politik yeti tutumlarına yönelik Ferris vd. (2005) tarafından geliştirilen ve Atay (2010) tarafından Türkçe'ye uyarlaması yapılan 18 ifadenin yer aldığı "Politik Yeti Envanteri" yer almaktadır. Ölçeğin tamamının iç tutarlılık katsayısı (Crobachs's alpha) 0,876 olarak tespit edilmiştir. Açıklayıcı faktör analizi (AFA) sonrası elde edilen sonuçlara göre politik yeti ölçeği üç boyut altında toplanmıştır. Network yeteneği ve kişilerarası etki boyutları bir boyut altında toplanmıştır. Ölçeklerin alt boyutlarına ait yapıların desteklenme/desteklenmeme durumunun tespiti amacıyla doğrulayıcı faktör analizine (DFA) başvurulmuştur. Buna göre Politik yeti ölçeği üç boyutlu yapısına ilişkin uyum indeksleri,  $\chi^2/sd = 3,016$ , RMSEA = 0,077, CFI= 0,924, AGFI= 0,891 olarak bulunmuştur.

Üçüncü bölümde ise çalışanların algılanan destek tutumlarına yönelik 27 adet ifade yer almaktadır. Bunlardan sekiz adedi Eisenberger (1986) tarafından geliştirilen ve Türkçe'ye uyarlaması Yılmaz (2014) tarafından yapılan örgütsel destek(AÖD) tutumlarına; 11 adedi Giray ve Şahin (2012)'in Gant vd. (1993), Gillen vd. (2002), Jiang ve Klein (2002), Liden ve Maslyn (1998) ile Babin ve Boles (1996)'nın çalışmalarından derleyerek hazırladığı algılanan yönetici desteği(AYD) tutumlarına; aynı şekilde dokuz adedi Giray ve Şahin (2012)'in; Gant (1993), Gillen vd. (2002) ile Yoon ve Lim(1999)'in çalışmalarının birbirinin aynı olmayan ama çalışma arkadaşları desteği(AÇAD) kavramını tamamlayıcı maddelerinden seçilerek oluşturulan algılanan çalışma arkadaşları desteği tutumlarına yönelik ifadelerdir. Ölçeğin tamamının iç tutarlılık katsayısı (Crobachs's alpha) 0,955, alt boyutları olan algılanan örgütsel, çalışma arkadaşları ve yönetici desteği için sırasıyla, 0,902, 0,920, 0,971 olarak tespit edilmiştir. Algılanan Destek ölçeği için yapılan AFA sonucuna göre özdeğeri 1'in üzerinde olan dört faktör olduğu ve bu faktörlerin toplam varyansın %75,3'ünü açıkladığı bulunmuştur. DFA sonuçlarına göre ölçeğin dört boyutlu yapısına ilişkin uyum indeksleri,  $\chi^2/sd=2,675$ , RMSEA=0,071, CFI= 0,940, AGFI= 0,811 olarak bulunmuştur.

Dördüncü ve son bölümde ise çalışanların algılanan performans tutumlarına yönelik 21 adet ifade yer almaktadır. Bunlardan yedi adedi Delaney ve Huselid (1996) tarafından geliştirilen ve Türkçe'ye uyarlaması Boyraz (2020) tarafından yapılan algılanan örgütsel performans(AÖP) tutumlarına; beş adedi Conger vd. (2000) tarafından geliştirilen ve araştırmacı tarafından Türkçe'ye çevirisi yapılan<sup>1</sup> algılanan takım performansına(ATP); dokuz adedi ise Goodman ve Svyntek (1999) tarafından geliştirilen ve Türkçe'ye uyarlaması Özçelik (2017) tarafından yapılan algılanan bireysel performans(ABP) tutumlarına yönelik ifadelerdir. Ölçeğin tamamının iç tutarlılık katsayısı (Crobachs's alpha) 0,932, alt boyutları olan algılanan örgütsel, takım ve bireysel performans için sırasıyla 0,948, 0,851 ve 0,926 olarak tespit edilmiştir. Ölçeğin AFA sonuçlarına göre üç faktör olduğu

<sup>1</sup> Anketin Türkçeye uyarlaması araştırmacı tarafından yapılmış olup güvenilirliği ve geçerliliği yapılmıştır. Söz konusu anket soruları anlam kaybı yaşanmaması açısından bu alanda İngilizce ders veren iki öğretim üyesiyle birlikte Türkçe'ye çevrilmiştir. Anlam kaybı olup olmadığı anlaşılması açısından aralarında İngilizce lisans mezunu olan "İşletme" alanında İngilizce ders verme tecrübesi olan toplam 3 akademisyene ters çeviri yaptırılmıştır. Daha sonra çeviri uzman değerlendirme formu hazırlanarak anketin İngilizce ve Türkçe formları en az doktora seviyesinde işletme alanında 5 akademisyene ileti yoluyla gönderilerek anket maddelerinin Türkçeye uygun olup olmadığı konusunda uzman görüşü alınmıştır. Uzmanlardan alınan görüş ve öneriler doğrultusunda anketin son şekli verilmiştir.

ve bu faktörlerin toplam varyansın %74,4'ünü açıkladığı görülmektedir. DFA sonuçlarına göre ölçeğin üç boyutlu yapısına ilişkin uyum indeksleri,  $\chi^2/sd=3,168$ , RMSEA=0,080, CFI= 0,951, AGFI= 0,853 olarak bulunmuştur.

Anket formunun ikinci, üçüncü ve dördüncü bölümlerinde yer alan ölçek ifadelerinin “Hiç tatminkar değil” ile “çok tatminkar” arasında değişen beşli Likert ölçeğine göre sıralanmıştır; geriye kalan tüm ifadeler “Kesinlikle katılmıyorum” ile “Kesinlikle katılıyorum” şeklinde sıralanmıştır.

#### 4. ANALİZ ve BULGULAR

##### 4.1 Demografik Bulgular

Tablo 1'deki verilere göre araştırma katılımcılarının demografik özellikleri incelendiğinde; katılımcıların yarısından fazlasını erkeklerin oluşturduğu, çoğunluğunun lisans mezunu ve personel olduğu görülmüştür.

Katılımcılar belediye'deki hizmet süreleri bakımından incelendiğinde önemli bir çoğunluğun 5 yıldan 9 yıla kadar süredir çalışanlar olduğu görülmektedir. Söz konusu katılımcıların mevcut pozisyonlarındaki çalışma süreleri bakımından %44'ünün 1 yıldan 5 yıla kadar süredir çalışanlar olduğu dikkat çekmektedir. Son olarak ankete katılanların büyükşehir ve ilçe belediyesi bakımından dengeli bir katılım sergiledikleri görülmektedir.

**Tablo1:** Katılımcıların Demografik Özellikleri

Değişken	Frekans	Yüzde (%)
<b>Cinsiyet</b>		
Kadın	153	45,3
Erkek	185	54,7
<b>Toplam</b>	<b>338</b>	<b>100</b>
<b>Eğitim Durumu</b>		
Lise ve altı	49	14,5
Ön lisans	85	25,1
Lisans	173	51,2
Lisansüstü	31	9,2
<b>Toplam</b>	<b>338</b>	<b>100</b>
<b>Görev</b>		
Yönetici	36	10,7
Personel	298	88,1
Eksik	4	1,2
<b>Toplam</b>	<b>338</b>	<b>100</b>
<b>Hizmet Süresi</b>		
1 yıldan az	7	2,1
1 yıldan 5 yıla kadar	113	33,4
5 yıldan 9 yıla kadar	152	45
9 yıldan fazla	66	19,5
<b>Toplam</b>	<b>338</b>	<b>100</b>
<b>Çalışma Süresi</b>		
1 yıldan az	23	6,8
1 yıldan 5 yıla kadar	149	44,1
5 yıldan 9 yıla kadar	130	38,5
9 yıldan fazla	36	10,6
<b>Toplam</b>	<b>338</b>	<b>100</b>
<b>Görev Yeri</b>		
Büyükşehir Belediyesi	162	47,9
A İlçe Belediyesi	92	27,2
B İlçe Belediyesi	84	24,9
<b>Toplam</b>	<b>338</b>	<b>100</b>

## 4.2 Korelasyon Analizine İlişkin Bulgular

Hiyerarşik regresyon analizleri öncesinde araştırmada kullanılan değişkenlerin birbirleri arasındaki ilişkiler Pearson Korelasyon analizi ile hesaplanmıştır. Korelasyon analizinin sonuçları Tablo 2’de görüldüğü üzere;

Cinsiyet ile eğitim durumu arasında zayıf, pozitif yönlü ve anlamlı ( $r=,162$ ;  $p<,01$ ); görev yapılan belediye arasında zayıf, negatif yönlü ve anlamlı ( $r=-,147$ ;  $p<,01$ ); algılanan örgütsel destek arasında zayıf, negatif yönlü ve anlamlı ( $r=-,109$ ;  $p<,05$ ) bir ilişki olduğu görülmektedir.

Eğitim durumu ile politik yeti arasında çok zayıf, negatif yönlü ve anlamlı ( $r=-,151$ ;  $p<,01$ ); algılanan örgütsel destek arasında, negatif yönlü ve anlamlı ( $r=-,198$ ;  $p<,01$ ); algılanan çalışma arkadaşları desteği arasında, negatif yönlü ve anlamlı ( $r=-,134$ ;  $p<,05$ ) bir ilişki olduğu görülmektedir.

Hizmet süresi ile görev yapılan belediye arasında, negatif yönlü ve anlamlı ( $r=-,143$ ;  $p<,01$ ); politik yeti arasında, pozitif yönlü ve anlamlı ( $r=,141$ ;  $p<,01$ ); algılanan çalışma arkadaşları desteği arasında, pozitif yönlü ve anlamlı ( $r=,109$ ;  $p<,05$ ); algılanan bireysel performans arasında pozitif yönlü ve anlamlı ( $r=,130$ ;  $p<,05$ ); algılanan bireysel performans arasında pozitif yönlü ve anlamlı ( $r=,130$ ;  $p<,05$ ) bir ilişki olduğu görülmektedir.

Görev yapılan belediye ile politik yeti arasında, negatif yönlü ve anlamlı ( $r=-,427$ ;  $p<,01$ ); algılanan yönetici desteği arasında, negatif yönlü ve anlamlı ( $r=-,245$ ;  $p<,01$ ); algılanan örgütsel destek arasında, negatif yönlü ve anlamlı ( $r=-,126$ ;  $p<,01$ ); algılanan çalışma arkadaşları desteği arasında, negatif yönlü ve anlamlı ( $r=-,109$ ;  $p<,01$ ) bir ilişki olduğu görülmektedir. Politik yeti ile algılanan yönetici desteği arasında pozitif yönlü ve anlamlı ( $r=,397$ ;  $p<,01$ ); algılanan örgütsel destek arasında pozitif yönlü ve anlamlı ( $r=,363$ ;  $p<,01$ ); algılanan çalışma arkadaşları desteği arasında pozitif yönlü ve anlamlı ( $r=,429$ ;  $p<,01$ ); algılanan bireysel performans arasında pozitif yönlü ve anlamlı ( $r=,501$ ;  $p<,01$ ); algılanan takım performansı arasında pozitif yönlü ve anlamlı ( $r=,582$ ;  $p<,01$ ); algılanan örgütsel performans arasında pozitif yönlü ve anlamlı ( $r=,312$ ;  $p<,01$ ) bir ilişki olduğu görülmektedir.

**Tablo 2:** Korelasyon Analizi Sonuçlar

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
1.Cinsiyet	1										
2.Eğitim Durumu	,162**	1									
3.Hizmet Süresi	-,004	-,020	1								
4. Belediye	-,147**	-,063	-,143**	1							
5.Politik Yeti	-,008	-,151**	,141**	-,427**	1						
6. AYD	-,068	-,052	,088	-,245**	,397**	1					
7. AÖD	-,109*	-,198**	,043	-,126*	,363**	,560**	1				
8. AÇAD	-,064	-,134*	,109*	-,155**	,429**	,528**	,430**	1			
9. ABP	,018	-,106	,130*	-,109	,501**	,456**	,376**	,455**	1		
10. ATP	-,095	-,094	,130*	-,104	,582**	,367**	,322**	,383**	,709**	1	
11. AÖP	-,074	-,102	,077	-,024	,312**	,565**	,718**	,444**	,477**	,369**	1

\*  $p<,05$ ; \*\*  $p<,0$

(AYD= Algılanan Yönetici Desteği, AÖD= Algılanan Örgütsel Destek, AÇAD= Algılanan Çalışma Arkadaşı Desteği, ABP= Algılanan Bireysel Performans, ATP= Algılanan Takım Performansı, Algılanan Örgütsel Performans)

Algılanan yönetici desteği ile algılanan örgütsel destek arasında pozitif yönlü ve anlamlı ( $r=,560$ ;  $p<,01$ ); algılanan çalışma arkadaşları desteği arasında pozitif yönlü ve anlamlı ( $r=,528$ ;  $p<,01$ ); algılanan bireysel performans arasında pozitif yönlü ve anlamlı ( $r=,456$ ;  $p<,01$ ); algılanan takım performansı arasında pozitif yönlü ve anlamlı ( $r=,367$ ;  $p<,01$ ); algılanan örgütsel performans arasında pozitif yönlü ve anlamlı ( $r=,565$ ;  $p<,01$ ) bir ilişki olduğu görülmektedir.

Algılanan örgütsel destek ile algılanan çalışma arkadaşları desteği arasında pozitif yönlü ve anlamlı ( $r = ,430$ ;  $p < ,01$ ); algılanan bireysel performans arasında pozitif yönlü ve anlamlı ( $r = ,376$ ;  $p < ,01$ ); algılanan takım performansı arasında pozitif yönlü ve anlamlı ( $r = ,322$ ;  $p < ,01$ ); algılanan örgütsel performans arasında pozitif yönlü ve anlamlı ( $r = ,718$ ;  $p < ,01$ ) bir ilişki olduğu görülmektedir.

Algılanan çalışma arkadaşları desteği ile algılanan bireysel performans arasında pozitif yönlü ve anlamlı ( $r = ,455$ ;  $p < ,01$ ); algılanan takım performansı arasında pozitif yönlü ve anlamlı ( $r = ,383$ ;  $p < ,01$ ); algılanan örgütsel performans arasında pozitif yönlü ve anlamlı ( $r = ,444$ ;  $p < ,01$ ) bir ilişki olduğu görülmektedir. Algılanan bireysel performans ile algılanan takım performansı arasında yüksek seviyede, pozitif yönlü ve anlamlı ( $r = ,709$ ;  $p < ,01$ ); algılanan örgütsel performans arasında zayıf, pozitif yönlü ve anlamlı ( $r = ,477$ ;  $p < ,01$ ) bir ilişki olduğu görülmektedir. Algılanan takım performansı ile algılanan örgütsel performans arasında pozitif yönlü ve anlamlı ( $r = ,369$ ;  $p < ,01$ ) bir ilişki olduğu görülmektedir.

Gerçekleştirilen korelasyon analizi sonucu cinsiyet görev yapılan belediye ve eğitim durumu ile bağımlı değişkenler arasında anlamlı bir ilişki bulunmazken; hizmet süresi ile algılanan bireysel performans ve algılanan takım performansı arasında anlamlı ilişkiler tespit edilmiştir.

### 4.3 Hiyerarşik Regresyon Analizine İlişkin Bulgular

Hiyerarşik regresyon analizinde hizmet süresi değişkeni algılanan takım performansı ve algılanan bireysel performansın bağımlı değişken olduğu denklemlerin ilk basamağına bu değişkenlere atfedilen varyansı gidermek üzere dahil edilmiştir.

Politik yetinin algılanan bireysel performans üzerindeki etkisinin ve bu ilişkide algılanan yönetici desteğinin moderatör rolünün incelendiği hiyerarşik regresyon analizi sonuçları Tablo 3'te sunulmuştur.

**Tablo 3:** Algılanan Bireysel Performans İçin Hiyerarşik Regresyon Analizi Sonuçları-1 (Py→Abp (Md: Ayd))

Basamaklar ve Değişkenler	Algılanan Bireysel Performans			
	$\beta_i$	$\beta_s$	$\beta_t$	$\Delta R^2$
<b>1. Basamak</b>				,017*
Hizmet Süresi	,130**	,047	,045	
<b>2. Basamak</b>				,312**
Politik Yeti		,384**	,387**	
Algılanan Yönetici Desteği		,294**	,299**	
<b>3. Basamak</b>				,001
Politik Yeti x Algılanan Yönetici Des.			,036	
F			40,953**	
R2			,330	

\*  $p < ,05$ ; \*\*  $p < ,01$

Hiyerarşik regresyon analizi sonucunda; birinci basamakta hizmet süresi değişkeninin ( $\beta = ,130$ ;  $p < ,01$ ) algılanan bireysel performansı pozitif yönde etkilediği, ikinci basamakta politik yetinin ( $\beta = ,384$ ;  $p < ,01$ ) ve algılanan yönetici desteğinin ( $\beta = ,294$ ;  $p < ,01$ ) algılanan bireysel performansı pozitif yönde etkilediği ve modele anlamlı bir katkı sağladığı ( $\Delta R^2 = ,312$ ;  $p < ,01$ ), üçüncü basamakta politik yeti- algılanan yönetici desteği etkileşiminin modele anlamlı bir katkısının olmadığı ( $\Delta R^2 = ,001$ ;  $p > ,05$ ) görülmektedir. Bu nedenle H1 hipotezi kabul, H1a hipotezi ise reddedilmiştir.

Yapılan analizin sonucunda, ikinci basamakta politik yetinin ( $\beta = ,440$ ;  $p < ,01$ ) ve algılanan örgütsel desteğinin ( $\beta = ,183$ ;  $p < ,01$ ) algılanan bireysel performansı pozitif yönde etkilediği ve modele anlamlı bir katkı sağladığı ( $\Delta R^2 = ,268$ ;  $p < ,01$ ), üçüncü basamakta politik yeti- algılanan yönetici desteği

etkileşiminin modele anlamlı bir katkısının olmadığı ( $\Delta R^2 = ,000$ ;  $p > .05$ ) görülmektedir. Dolayısıyla H1b hipotezi reddedilmiştir.

Hiyerarşik regresyon analizi sonuçlarına göre, ikinci basamakta politik yetinin ( $\beta = ,384$ ;  $p < ,01$ ) ve algılanan çalışma arkadaşları desteğinin ( $\beta = ,271$ ;  $p < ,01$ ) algılanan bireysel performansı pozitif yönde etkilediği ve modele anlamlı bir katkı sağladığı ( $\Delta R^2 = ,297$ ;  $p < .01$ ), üçüncü basamakta politik yeti-algılanan çalışma arkadaşları desteği etkileşiminin modele anlamlı bir katkısının olmadığı ( $\Delta R^2 = ,003$ ;  $p > .05$ ) görülmektedir. H1c hipotezi reddedilmiştir.

Politik yetinin algılanan takım performansı üzerindeki etkisinin ve bu ilişkide algılanan yönetici desteğinin moderatör rolünün incelendiği hiyerarşik regresyon analizi sonuçları Tablo 4'de sunulmuştur.; buna göre, birinci basamakta hizmet süresi değişkeninin ( $\beta = ,130$ ;  $p < ,01$ ) algılanan takım performansını pozitif yönde etkilediği, ikinci basamakta politik yetinin ( $\beta = ,517$ ;  $p < ,01$ ) ve algılanan yönetici desteğinin ( $\beta = ,159$ ;  $p < ,01$ ) algılanan takım performansını pozitif yönde etkilediği ve modele anlamlı bir katkı sağladığı ( $\Delta R^2 = ,346$ ;  $p < .01$ ) görülmektedir.

Tablo 4'da yer alan hiyerarşik regresyonun üçüncü basamakta politik yeti algılanan yönetici desteği etkileşiminin modele anlamlı bir katkısının olmadığı ( $\Delta R^2 = ,002$ ;  $p > .05$ ) görülmektedir. Bu nedenle H2 hipotezi kabul, H2a hipotezi ise reddedilmiştir.

**Tablo 4:** Algılanan Takım Performansı İçin Hiyerarşik Regresyon Analizi Sonuçları-1 (Py→Atp (Md: Ayd))

Basamaklar ve Değişkenler	Algılanan Takım Performansı			
	$\beta_i$	$\beta_s$	$\beta_t$	$\Delta R^2$
<b>1. Basamak</b>				,017*
Hizmet Süresi	,130**	,042	,040	
<b>2. Basamak</b>				,346**
Politik Yeti		,517**	,519**	
Algılanan Yönetici Desteği		,159**	,166**	
<b>3. Basamak</b>				,002
Politik Yeti x Algılanan Yön. Des.			,045	
F			47,820**	
R2			,365	

\*  $p < .05$ ; \*\*  $p < .01$

Yapılan analize göre ikinci basamakta politik yetinin ( $\beta = ,546$ ;  $p < ,01$ ) ve algılanan örgütsel desteğin ( $\beta = ,101$ ;  $p < ,05$ ) algılanan takım performansını pozitif yönde etkilediği ve modele anlamlı bir katkı sağladığı ( $\Delta R^2 = ,334$ ;  $p < .01$ ), üçüncü basamakta politik yeti-algılanan örgütsel destek etkileşiminin modele anlamlı bir katkısının olmadığı ( $\Delta R^2 = ,000$ ;  $p > .05$ ) görülmektedir. Bu nedenle H2b hipotezi reddedilmiştir.

Algılanan takım performansının bağımlı değişken olduğu ve algılanan çalışma arkadaşı desteğinin moderatör olduğu hiyerarşik regresyon analizi sonucunda; ikinci basamakta politik yetinin ( $\beta = ,508$ ;  $p < ,01$ ) ve algılanan çalışma arkadaşları desteğinin ( $\beta = ,167$ ;  $p < ,01$ ) algılanan takım performansını pozitif yönde etkilediği ve modele anlamlı bir katkı sağladığı ( $\Delta R^2 = ,347$ ;  $p < .01$ ), üçüncü basamakta politik yeti-algılanan çalışma arkadaşları desteği etkileşiminin modele anlamlı bir katkısının olmadığı ( $\Delta R^2 = ,000$ ;  $p > .05$ ) görülmektedir. Bu nedenle H2c hipotezi reddedilmiştir.

Politik yetinin algılanan örgütsel performans üzerindeki etkisinin ve bu ilişkide algılanan yönetici desteğinin moderatör rolünün incelendiği hiyerarşik regresyon analizi sonuçları Tablo 5'de sunulmuştur.



**Tablo 5:** Algılanan Örgütsel Performans İçin Hiyerarşik Regresyon Analizi Sonuçları-1 (Py→Aöp (Md: Ayd))

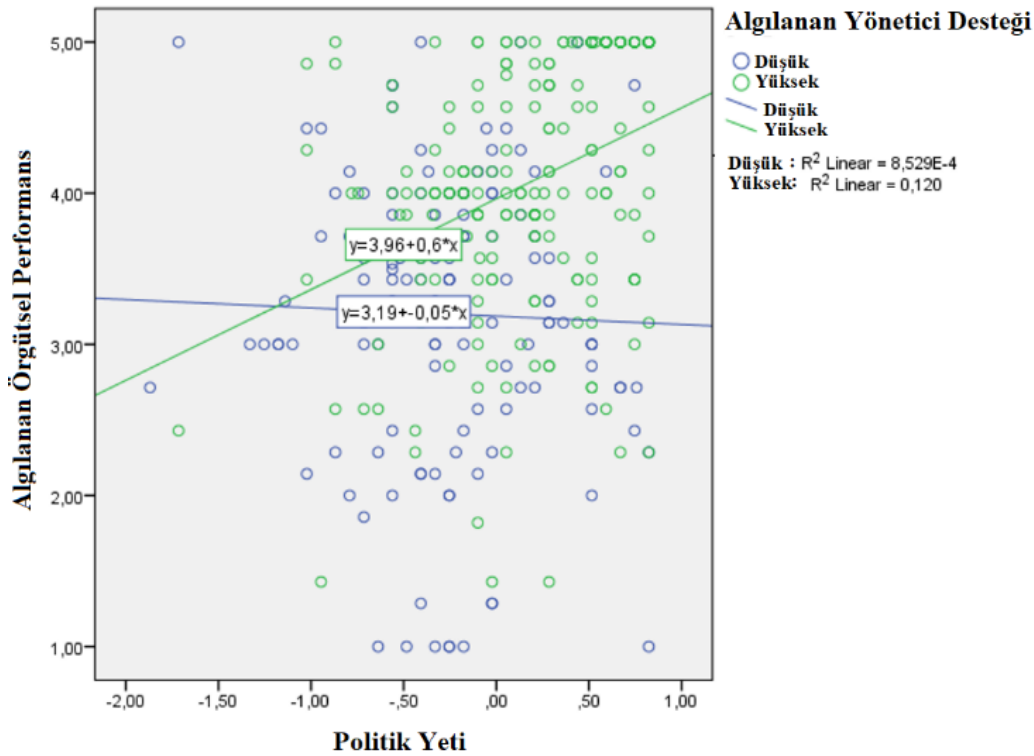
Basamaklar ve Değişkenler	Algılanan Örgütsel Performans			
	$\beta_i$	$\beta_s$	$\beta_t$	$\Delta R^2$
<b>1. Basamak</b>				,209**
Politik Yeti		,176**	,186**	
Algılanan Yönetici Desteği		,361**	,386**	
<b>2. Basamak</b>				,027**
Politik Yeti x Algılanan Yön. Des.			,166**	
F			34,358*	
R2			,236	

\* p<.05; \*\*p<.01

Hiyerarşik regresyon analizi sonucunda; birinci basamakta politik yetinin ( $\beta = ,176$ ;  $p < ,01$ ) ve algılanan yönetici desteğinin ( $\beta = ,361$ ;  $p < ,01$ ) algılanan örgütsel performansı pozitif yönde etkilediği ve modele anlamlı bir katkı sağladığı ( $\Delta R^2 = ,209$ ;  $p < ,01$ ), ikinci basamakta politik yeti-algılanan yönetici desteği etkileşiminin modele anlamlı bir katkısının olduğu ( $\Delta R^2 = ,027$ ;  $p < ,01$ ) görülmektedir.

Algılanan yönetici desteğinin hangi durumlarda ya da ne zaman düzenleyici etkiye sahip olduğuna ilişkin bilgi vermemektedir. Bu nedenle, algılanan yönetici desteğinin düzenleyici etkisinin hangi durumlarda geçerli olduğunu açıklayabilmek için Aiken ve West, (1991) tarafından önerilen basit eğim testi (simple slope test) yapılarak grafikleri çizilmiştir. Diğer bir ifadeyle, aşağıda yer alan basit eğim grafikleri, algılanan yönetici desteğinin  $\pm 1$  SD (düşük ve yüksek) olduğu durumlarda, politik yetinin algılanan örgütsel performans üzerindeki etkisini açıklamada yardımcı olmaktadır. Hiyerarşik regresyon sonuçları ve şekil 2'de görüleceği üzere, H3 hipotezi ve H3a hipotezi kabul edilmiştir.

**Şekil 2:** Algılanan Örgütsel Performans İçin Politik Yeti - Algılanan Yönetici Desteği Etkileşimi



Politik yetinin algılanan örgütsel performans üzerindeki etkisinin ve bu ilişkide algılanan örgütsel desteğin moderatör rolünün incelendiği hiyerarşik regresyon analizi sonuçlarına göre birinci

basamakta politik yetinin ( $\beta = ,169$ ;  $p < ,01$ ) ve algılanan örgütsel desteğin ( $\beta = ,500$ ;  $p < ,01$ ) algılanan örgütsel performansı pozitif yönde etkilediği ve modele anlamlı bir katkı sağladığı ( $\Delta R^2 = ,327$ ;  $p < ,01$ ), ikinci basamakta politik yeti-algılanan örgütsel destek etkileşiminin modele anlamlı bir katkısının olmadığı ( $\Delta R^2 = ,003$ ;  $p > ,05$ ) görülmektedir. Bu nedenle H3b hipotezi reddedilmiştir.

Politik yetinin algılanan örgütsel performans üzerindeki etkisinin ve bu ilişkide algılanan çalışma arkadaşları desteğinin moderatör rolünün incelendiği hiyerarşik regresyon analizi sonuçları Tablo 6'da sunulmuştur.

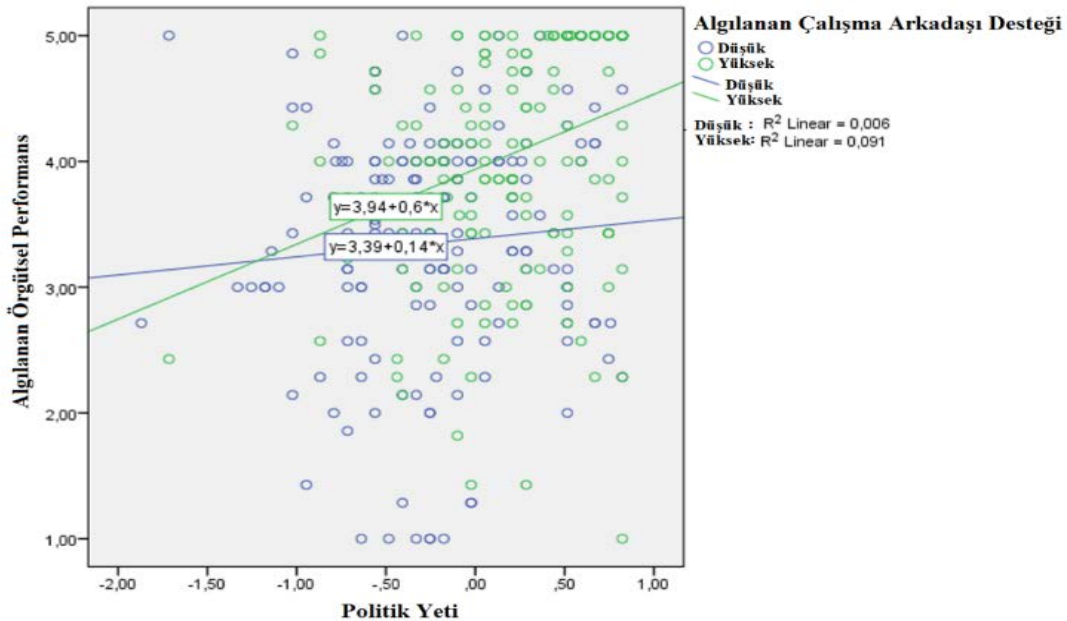
**Tablo 6:** Algılanan Örgütsel Performans İçin Hiyerarşik Regresyon Analizi Sonuçları-3 (Py→Aöp (Md: Açad))

Basamaklar ve Değişkenler	Algılanan Örgütsel Performans			
	$\beta_i$	$\beta_s$	$\beta_t$	$\Delta R^2$
<b>1. Basamak</b>				,162**
Politik Yeti		,194**	,205**	
Algılanan Çalışma Arkadaşları Desteği		,281**	,280**	
<b>2. Basamak</b>				,012*
Politik Yeti x Algılanan Çal. Ark. Des.			,112*	
F			23,562*	
R2			,175	

\*  $p < ,05$ ; \*\*  $p < ,01$

Hiyerarşik regresyon analizi sonucunda; birinci basamakta politik yetinin ( $\beta = ,194$ ;  $p < ,01$ ) ve algılanan çalışma arkadaşları desteğinin ( $\beta = ,281$ ;  $p < ,01$ ) algılanan örgütsel performansı pozitif yönde etkilediği ve modele anlamlı bir katkı sağladığı ( $\Delta R^2 = ,162$ ;  $p < ,01$ ), ikinci basamakta politik yeti-algılanan çalışma arkadaşları desteği etkileşiminin modele anlamlı bir katkısının olduğu ( $\Delta R^2 = ,012$ ;  $p < ,05$ ) görülmektedir. Şekil 3'de görüleceği üzere politik yeti ile algılanan örgütsel performans arasındaki ilişki, algılanan çalışma arkadaşları desteği yüksek olanlarda, düşük olanlara kıyasla daha yüksektir. Bu nedenle H3c hipotezi kabul edilmiştir.

**Şekil 3:** Algılanan Örgütsel Performans İçin Politik Yeti- Algılanan Çalışma Arkadaşları Desteği Etkileşimi



Sonuç olarak kuramsal çerçeve doğrultusunda geliştirilen; H1, H2 ve H3 hipotezleri kabul edilmiş olup moderatör etkiye ilişkin gerçekleştirilen hiyerarşik regresyon ve Hayes (2017)'in önerdiği basit eğim testi sonucunda elde edilen bulgular, H3a ve H3c hipotezlerini desteklemektedir.

## 5. SONUÇ VE TARTIŞMA

Politik yeti kavramı, yönetim alanının güç ve politika başlığı altında değeri artan bir çalışma alanı olarak dikkat çekmektedir. Yapılan çalışmaların neticesinde politik yeti kavramının, iş yaşamında başkalarını etkin şekilde anlamayı, etkilemeyi ve başkalarının kişisel ve örgütsel hedeflerini yükseltmeyi amaçlayan bir kavram olduğu dikkat çekmektedir. İş yaşamında ve politik alanlarda, örgütlerin başarısı ve devamlılığı o örgütlerde bulunan başarılı çalışanlara bağlıdır. Günümüz örgüt yapılarında sıklıkla karşılaşılan karmaşık durumları doğru gözlemleyebiliş, bu durumlara uyum sağlayabilen ve doğru tepkiler geliştirebilen çalışanlar gerek bireysel performanslarını gerek takım ve örgüt performansını yukarı çekecektir.

Söz konusu gerekler dikkate alındığında politik yeti, performans açısından son derece önemli bir kavram olmaktadır (Ahearn vd., 2004; Samadar vd., 2006; Harris vd., 2007; Liu vd., 2007; Gallagher ve Laird; 2008; Blickle, 2008; Andrews vd., 2009; Zettler ve Lang, 2013; Kimura 2014). Bununla beraber bir örgütte; örgütün, yöneticiler ve çalışma arkadaşlarının sağlamış olduğu destek, çalışanın kendisini daha güçlü, güvenli ve iyi hissetmesine imkan verecektir. Bu anlamda çalışanların algılamış oldukları desteğin sağlayacakları performansta moderatör bir etkisinin olması beklenmektedir (Babin ve Boles, 1996; Randall vd. 1999; Shanock ve Eisenberger, 2006; Hochwarter vd., 2006; Witt ve Carlson, 2006; Jawahar, 2007; Kim vd.,2017). Buradan hareketle bu çalışmada politik yeti kavramı ve algılanan performans türleri arasındaki etkileşim ve ilişkiler bütüncül bir yaklaşım ile açıklanmaya çalışılmıştır. Bu doğrultuda, belediyelerde çalışan beyaz yakalı personelin perspektifinde, politik yeti ve algılanan bireysel performans, algılanan yönetici performansı ve algılanan örgütsel performans arasındaki ilişkide algılanan yönetici, çalışma arkadaşı ve örgütsel desteğin moderatör rolü incelenmiştir.

Çalışma kapsamında kullanılan politik yeti envanteri, algılanan destek ve algılanan performans ölçekleri önce açıklayıcı ve sonrasında doğrulayıcı faktör analizine tabi tutulmuştur. Söz konusu analizde çalışmanın tüm ölçeklerinin anlamlı olduğu ve faktör analizine uygun olduğu görülmüştür. Bu kapsamda bizim çalışmamız açısından politik yeti envanterinin literatürde belirtildiği şekilde dört faktöre ayrılmayıp, üç faktörden oluştuğu ve “network yeteneği” ile “kişilerarası etki” boyutlarının bir faktörde birleştiği görülmüştür. Yapılan doğrulayıcı faktör analizi neticesinde politik yeti envanterinin alt boyutlarının desteklendiği ve modelin anlamlı olduğu saptanmıştır. Algılanan destek ve algılanan performans ölçeğine ait yapılan açıklayıcı ve doğrulayıcı faktör analizi neticesinde değişkenler arasında yüksek korelasyon olduğu ve literatürdekine benzer alt boyutlardan oluştuğu görülmüştür. Politik yeti ve alt faktörleri; algılanan destek ve alt faktörleri ile algılanan performans ve alt faktörlerine ilişkin yapılan güvenilirlik analizlerinde her üç ölçeğin de alt boyutları ve genel olarak güvenilir olduğu görülmüştür.

Yapılan korelasyon analizi neticesinde, cinsiyet ve eğitim durumu ile algılanan bireysel performans, algılanan takım performansı ve algılanan örgütsel performans arasında anlamlı bir ilişki bulunmazken; hizmet süresi ile algılanan bireysel performans ve algılanan takım performansı arasında anlamlı ilişkiler tespit edilmiştir. Çalışmada eğitim seviyesi arttığında destek algısının düştüğü görülmektedir. Lise ve altı eğitim seviyesine sahip çalışanların örgütte üstlendikleri görevlerin daha rutin işler olduğu düşünüldüğünde bu durumun normal olduğu söylenebilir. Buna karşın lisans ve üstü eğitim seviyesine sahip çalışanlar, gerek yaratıcılığın ön planda olduğu çalışmalar nedeniyle, gerekse sorumluluklarının yüksek olması sebebiyle çok daha fazla örgüt, çalışma arkadaşları ve yöneticiler tarafından destek bekleme ancak bu desteği görmediğini düşünmektedir. Yapılan korelasyon analizinde ayrıca görev yapılan belediye ile politik yeti, algılanan yönetici desteği, algılanan örgütsel destek ve algılanan çalışma arkadaşı desteği arasındaki ilişki incelenmiş olup pozitif bir ilişki görülmemiştir. Dolayısıyla söz konusu demografik değişken araştırmanın hiyerarşik regresyon aşamasına dahil edilmemiştir.

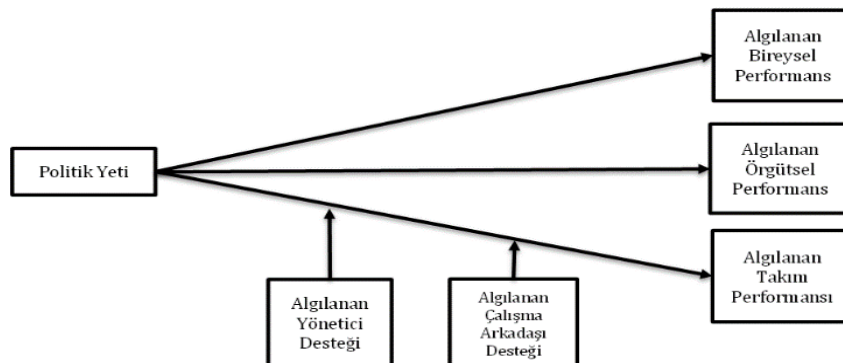
Araştırmanın hipotezlerinin sınanması için hiyerarşik regresyon ve basit eğim (simple slope) analizleri gerçekleştirilmiş olup, yapılan analizlerde çalışanların, politik yetiyi bireysel performansını arttıran bir unsur olarak değerlendirdikleri görülmüş olup H1 hipotezi kabul edilmiştir. Bununla beraber politik yeti ile algılanan bireysel performans ilişkisine, algılanan yönetici desteği, algılanan örgütsel destek ve algılanan çalışma arkadaşları desteğinin moderatör etkisinin olmadığı görülmüştür. Dolayısıyla H1a, H1b ve H1c hipotezleri kabul edilmemiştir.

Ferris vd., 2012; Kimura, 2015; Munyon vd., 2014 ve García-Chas vd., 2018 yapmış oldukları çalışmalarda algılanan örgütsel destek ile politik yeti arasında anlamlı bir ilişki olduğunu ve değişkenlerin iş performansı üzerinde etkili olduğunu ortaya koymuştur. Söz konusu literatürde yer alan bulgulara örtüşmeyecek biçimde çalışmamızın bulguları algılanan örgütsel destek-politik yeti etkileşiminin algılanan bireysel performans üzerinde olumlu bir etkisinin olmadığını ortaya koymuştur.

Yapılan hiyerarşik regresyon sonucunda politik yetinin algılanan takım performansını olumlu yönde etkilediği varsayımı H2 hipotezi kabul edilmiştir ancak politik yeti ile algılanan takım performansı arasındaki ilişkide, algılanan yönetici desteği, algılanan çalışma arkadaşı desteği ve algılanan örgütsel destek yüksek olanlarda, düşük olanlara kıyasla algılanan takım performansının daha yüksek olduğu tezi kabul görmemiştir. Dolayısıyla H2a, H2b ve H2c hipotezleri reddedilmiştir. Bu bulgular Babin ve Boles (1996)'un algılanan yönetici desteğinin performans üzerinde olumsuz etki oluşturduğu ve Tozkoparan ve Tenteriz (2019)'in algılanan yönetici desteğinin performans üzerinde bir etkisinin olmadığı bulguları ile benzer sonuçlar ortaya koymuştur.

Algılanan örgütsel performansın bağımlı değişken olduğu denklemler için hiyerarşik regresyon ve basit eğim (simple slope) analizleri sonuçlarına bakıldığında, politik yetinin algılanan örgütsel performansını olumlu yönde etkilediği görülmektedir. Bu doğrultuda H3 hipotezi kabul edilmiştir. Ayrıca politik yeti ile algılanan örgütsel performans arasındaki ilişki, algılanan yönetici desteği yüksek olanlarda, düşük olanlara kıyasla daha yüksek olduğu belirlenmiştir. Bu da H3a hipotezinin kabul edildiğini göstermektedir. Yapılan bir diğer hiyerarşik regresyon analizi sonucunda algılanan örgütsel destek-politik yeti etkileşiminin algılanan örgütsel performans üzerinde ise herhangi bir olumlu etkisinin olmadığı H3b hipotezinin reddedildiği görülmektedir. Son olarak politik yeti ile algılanan örgütsel performans arasındaki ilişki, algılanan çalışma arkadaşları desteği yüksek olanlarda, düşük olanlara kıyasla daha yüksek olduğu ve H3c hipotezi kabul edildiği görülmektedir. Dolayısıyla çalışanların, yöneticilerinden ve çalışma arkadaşlarından destek gördüklerini hissetmeleri durumunda örgütsel performanslarının daha yüksek düzeyde gerçekleşeceğine yönelik algı olduğu ortaya konulmaktadır. Bu nedenle, yöneticilerin çalışanlarına destek sağlamaları, aynı şekilde çalışanların çalışma arkadaşlarına destek sunmaları ve bu desteğin çalışanlar tarafından hissedilmesi performansın yükselmesi için önemlidir. Söz konusu araştırmanın bulgularına göre oluşan nihai model Şekil 4'de görülmektedir.

**Şekil 4:** Araştırmanın Nihai Modeli



Politik yeti kavramı, geliştirilebilir bir yönetim beceri olması yönüyle örgütsel anlamda gerçekleşen pek çok politikanın örgüt ve birey lehine kullanılabilir duruma getirilmesini sağlayabilir. Bu anlamda çalışanların mentorluk ve örgüt içi eğitim çalışmalarıyla politik yetilerini geliştirmeleri sağlanabilir ve politik yeti, örgütsel politika kavramının olumsuz algısını yıkabilir. Bununla birlikte örgütün yeni personel alımında ve mevcut personelin terfi ve rotasyonunda politik yetiyi dikkate alması ile performansın yükselmesi sağlanabilir.

Her çalışmada olduğu gibi, bu çalışmada da bir takım sınırlılıklar bulunmaktadır. İlk olarak, veri toplanan katılımcıların buldukları örgütlerin aynı coğrafyayı paylaşması ve faaliyet alanları itibarıyla birbirlerine yakınlık göstermesi araştırmanın kültür vb. değişkenlerin örgütler arasında oluşturacağı farklılıkları ortaya koymada sınırlılık oluşturmaktadır. Bunun yanında çalışmamızda işgörenlerin performansı öznel olarak değerlendirilmiştir. Bunu nesnel olarak ortaya koyacak veriler ile desteklemek faydalı olacaktır. Ayrıca, politik yetinin yönetim alanında önemi dikkate alındığında, politik yeti envanterinin alanyazında diğer sektörlerin çalışanları, farklı araştırma değişkenleri ile ilişkilerinin incelenmesi, farklı kültürlerde ve meslek gruplarında uygulanması, daha geniş bir örneklem ile çalışmanın yapılması önerilebilir. Son olarak, alanyazında özellikle algılanan çalışma arkadaşı desteğine neredeyse hiç yer verilmediği görülmektedir. Bu anlamda çalışmamızda söz konusu kavramın algılanan diğer destek türlerinden ayrıldığı ve performansa önemli etkilerinin olduğu ortaya konulmuştur. Bu anlamda söz konusu algılanan çalışma arkadaşı desteği kavramının ilerleyen çalışmalarda daha fazla işlenmesi önem arz etmektedir.

---

## KAYNAKÇA

---

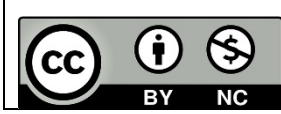
- Ahearn, K., Ferris, G., Hochwarter, W., Douglas, C., & Ammeter, A. (2004). Leader Political Skill and Team Performance. *Journal of Management*, 30(3), 309–327.
- Ahearn, K., Ferris, G., Hochwarter, W., Douglas, C., & Ammeter, A. (2004). Leader Political Skill and Team Performance. *Journal of Management*, 30(3), 309–327.
- Aiken, L. S., & West, S. G. (1991). *Multiple regression: Testing and interpreting interactions*. Sage Publications.
- Andrews, M. C., Kacmar, K. M., & Harris, K. J. (2009). Got Political Skill? The Impact of Justice on the Importance of Political Skill for Job Performance. *Journal of Applied Psychology*, 94(6), 1427–1437. doi: 10.1037/a0017154
- Atay, S. (2009). Politik Yeti Envanterinin Türkiye’de Test Edilmesi. 17. Ulusal Yönetim ve Organizasyon Kongresi., (s. 891-896). Eskişehir.
- Aubert, B., & Kelsey, B. (2003). Further Understanding of Trust and Performance In Virtual Teams. *Small Group Research*, 34(5), 575-618. doi:10.1177/1046496403256011
- Babin, B. J., & Boles, J. S. (1996). The Effects of Perceived Co-Worker Involvement and Supervisor Support on Service Provider Role Stress, Performance and Job Satisfaction. *Journal of Retailing*, 72(1), 57-75.
- Bayram, L. (2006). Geleneksel Performans Değerlendirme Yöntemlerine Yeni Bir Alternatif: 360 Derece Performans Değerlendirme. *Sayıştay Dergisi* (62), 47-65.
- Beehr, T. A., & McGrath, J. E. (1992). Social Support, Occupational Stress and Anxiety. *Anxiety Stress, & Coping: An International Journal*, 5(1), 7-19. doi: 10.1080/10615809208250484
- Beehr, T. A., Jex, S. M., Stacy, B. A., & Murray, M. A. (2000). Work Stressors and Coworker Support as Predictors of Individual Strain and Job Performance. *Journal of Organizational Behavior*, 21(4), 391-405.
- Bhanthumnavin, D. (2003). Perceived Social Support from Supervisor and Group Members’ Psychological and Situational Characteristics as Predictors of Subordinate Performance in Thai Work Units. *Human Resource Development Quarterly*, 14(1), 79-97.
- Blickle, G., Meurs, J. A., Zettler, İ., Solga, J., Noethen, D., Kramer, J., & Ferris, G. R. (2008). Personality, Political Skill and Job Performance. *Journal of Vocational Behavior* 72, 377-387.
- Boyraz, A. M. (2020). Yüksek Performanslı Çalışma Sistemlerinin Örgütsel Performansa Etkisi Ve Örgüt Kültürünün Aracılık Rolü Üzerine Bir Araştırma. Yayınlanmamış Doktora Tezi.
- Chiaburu, D. S., & Harrison, D. A. (2008). Do Peers Make the Place? Conceptual Synthesis and Meta-Analysis of Coworker Effects on Perceptions, Attitudes, OCBs, and Performance. *Journal of Applied Psychology*, 93(5), 1082-1103. doi: 10.1037/0021-9010.93.5.1082
- Conger, J. A., Kanungo, R. N., & Menon, S. T. (2000). Charismatic Leadership and Follower Effects. *Journal of Organizational Behavior*, 21, 747-767.
- Eisenberger, R., Huntington, R., Hutchison, S., & Sowa, D. (1986). Perceived organizational support. *Journal of Applied Psychology*, 71(3), 500-507.
- Eisenberger, R., Karagonlar, G., Stinglhamber, F., Neves, P., E. Becker, T., Gonzalez-Morales, M., & Steiger-Mueller, M. (2010). Leader–Member Exchange and Affective Organizational Commitment: The Contribution of Supervisor’s Organizational Embodiment. *Journal of Applied Psychology*, 95(6), 1085-1103.

- Farh, J.-L., & Wang, H. (2011, May 25). Organizational Antecedents of Employee Perceived Organizational Support in China: A Grounded Investigation. *The International Journal of Human Resource Management*, 23(2), 422-446. doi:10.1080/09585192.2011.560886
- Ferris, G. R., Berkson, H. M., Kaplan, D. M., Gilmore, D. C., Buckley, M. R., Hochwarter, W. A., & Witt, L. A. (1999). Development and Initial Validation of the Political Skill Inventory. *Academy of Management*, 59th Annual National Meeting, Chicago.
- Ferris, G. R., Davidson, S. L., Perrewé, P. L., & Atay, S. (2010). İş Yaşamında Politik Yeti (2. b.). İstanbul, Türkiye: Namar.
- Ferris, G. R., Perrewé, P., Anthony, W., & Gilmore, D. (2000). Political Skill at Work. *Organization Dynamics*, 28(4), 25-37.
- Ferris, G. R., Treadway, D. C., Kolodinsky, R. W., Hochwarter, W. A., Kacmar, C. J., Douglas, C., & Frink, D. D. (2005, Şubat). Development and Validation of the Political Skill Inventory. *Journal of Management*, 31(1), 126-152. doi: 10.1177/0149206304271386
- Ferris, G. R., Treadway, D. C., Perrewé, P. L., Brouer, R. L., Douglas, C., & Lux, S. (2007, Haziran). Political Skill in Organizations. *Journal of Management*, 33(3), s. 290-320.
- Gallagher, V. C., & Laird, M. D. (2008). The Combined Effect of Political Skill and Political Decision Making on Job Satisfaction. *Journal of Applied Social Psychology*, 38(9), 2336–2360. doi: 10.1111/j.1559-1816.2008.00394.x
- García-Chas, R., Neira-Fontela, E., Varela-Neira, C., & Curto-Rodríguez, E (2018). The Effect of Political Skill on Work Role Performance and Intention. *Journal of Leadership & Journal of Leadership &*, 1-13.
- Gilboa, S., Shirom, A., Fried, Y., & Cooper, C. L. (2008). A Meta-Analysis of Work Demand Stressors and Job Performance. *Personnel Psychology*, 227-271.
- Giray, M. D., & Şahin, D. N. (2012). Algılanan Örgütsel, Yönetici ve Çalışma Arkadaşları Desteği Ölçekleri: Geçerlik ve Güvenirlilik Çalışması. *Türk Psikoloji Yazıları*, 1-9.
- Goodman, S. A., & Svyantek, D. J. (1999). Person-Organization Fit And Contextual Performance: Do Shared Values Matter. *Journal of Vocational Behavior*, 55(2), 254-275. doi: 10.1006/jvbe.1998.1682
- Greller, M. M., & Herold, D. M. (1975). Sources of Feedback: A Preliminary Investigation. *Organizational Behavior & Human Performance*, 13(2), 244-256. doi: 10.1016/0030-5073(75)90048-3
- Helvacı, M. A. (2002). Performans Yönetimi Sürecinde Performans Değerlendirmenin Önemi. *Ankara Üniversitesi Eğitim Bilimleri Fakültesi Dergisi*, 35(1-2), 155-169.
- Hochwarter, W. A., Witt, L. A., Treadway, D. C., & Ferris, G. (2006). The Interaction of Social Skill and Organizational Support on Job Performance. *Darren C. Treadway*, 91(2), 482-489. doi: 10.1037/0021-9010.91.2.482
- Hochwarter, W., Ferris, G., Gavin, M., Perrewé, P., Hall, A., & Frink, D. (2007). Political Skill as Neutralizer of Felt Accountability—Job Tension Effects on Job Performance Ratings: A Longitudinal Investigation. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 102, 226-239. doi:10.1016/j.obhdp.2006.09.003
- Hodson, R. (1997). Group Relations at Work.pdf. *Work and Occupations*, 24(4), 426-452.

- Hogan, R., & Shelton, D. (1998). A Socioanalytic Perspective on Job Performance. *Human Performance*, 11(2/3), 129-144.
- Jawahar, I., Meurs, J. A., Ferris, G. R., & Hochwarter, W. A. (2008). Self-Efficacy and Political Skill as Comparative Predictors of Task and Contextual of Task and Contextual Constructive Replication. *Human Performance*, 21(2), 138-157. doi:10.1080/08959280801917685
- Katzenbach, J. R., & Smith, D. K. (2005). The Discipline of Teams. *Harvard Business Review*. doi: 10.1037/10278-009
- Kim, H. J., Hur, W.-M., Hur, W.-M., & Jun, J.-K. (2017). Is All Support Equal? The Moderating Effects of Supervisor, Coworker, and Organizational Support on Tthe Link Between Emotional Labor and Job Performance. *BRQ Business Research Quarterly*, 20, 124-136. doi: 10.1016/j.brq.2016.11.002
- Kimura, T. (2014). A Review of Political Skill: Current Research Trend and Directions for Future Research. *International Journal of Management Reviews*, 1-21. doi: 10.1111 / ijmr.12041
- Krishnan, J., & Mary, S. (2012). Perceived Organisational Support an Overview on Its Antecedents and Consequences. *International Journal of Multidisciplinary Research*, 2(4), 1-13.
- Krongboonying, W., & Lin, Y.-C. (2015). The Moderating Effect of Perceived Supervisor Support on the Relationship Between Organizational Politics. *International Proceedings of Management and Economy*, 84, 99-107.
- Li, X., Sanders, K., & Frenkel, S. (2012). How Leader–Member Exchange, Work Engagement and HRM Consistency Explain Chinese Luxury Hotel Employees’ Job Performance. *International Journal of Hospitality Management*, 31, 1059–1066.
- Liu, Y., Ferris, G. R., Zinko, R., Perrewe, P. L., Weitz, B., & Xu, J. (2007). Dispositional Antecedents and Outcomes A Four-Study Investigation with Convergence. *Journal of Vocational Behavior*, 71, 146-165. doi:10.1016/j.jvb.2007.04.003
- Mintzberg, H. (1983). *Power in and Around Organizations*. New York: Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall.
- Mintzberg, H. (1985). The Organization as a Political Arena. *Journal of Management Studies* (22), 133-154.
- Munyon, T., Summers, J., Thompson, K., & Ferris, G. (2013). Political Skill and Work Outcomes A Theoretical Extension, Meta-Analytic Investigation and Agenda for the Future. *Personnel Psychology*, 1-42. doi: 10.1111/peps.12066
- Özçelik, Z. (2017). *Çalışanların Mesai İçi Ve Dışı Boş Zaman Davranışlarının İş Performansı Ve Ruhsal Sağlıkları Üzerindeki Etkisi*. Yayınlanmamış Doktora Tezi.
- Perrewe, P., Zellars, K., Rossi, A. M., Ferris, G., Kacmar, C., Liu, Y., . . . Hochwarter, W. (2005). Political Skill: An Antidote in the Role Political Skill: An Antidote in the Role. *Journal of Occupational Health Psychology*, 10(3), 239-250. doi:10.1037/1076-8998.10.3.239
- Pfeffer, J. (1981). *Power in organizations*. Boston: Financial Times Prentice Hall.
- Randall, M. L., Cropanzano, R., Bormann, C. A., & Birjulin. (1999). Organizational Politics and organizational support as predictors of work attitude. *Journal of Organizational Behavior* (20), 159-174.
- Rhoades, L., & Eisenberger, R. (2002). Perceived Organizational Support A Review of the Literature. 87(4), 698-714. doi: 10.1037//0021-9010.87.4.698



- Semadar, A., Robins, G., & Ferris, G. R. (2006). Comparing the Validity of Multiple Social Effectiveness Constructs in the Prediction of Managerial Job Performance. *Journal of Organizational Behavior* (27), 443-461. doi:10.1002/job.385
- Shanock, L. R., & Eisenberger, R. (2006). When Supervisors Feel Supported: Relationships with Subordinates' Perceived Supervisor Support, Perceived Organizational Support, and Performance. *Journal of Applied Psychology*, 91(3), 689–695. doi:10.1037/0021-9010.91.3.689
- Tozkoparan, G., & Tenteriz, Y. (2019). Algılanan Çalışma Arkadaşları ve Yönetici Desteğinin İş Performansına Etkisi. *Kırklareli Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 8(1), 41-57.
- Witt, L. A., & Carlson, D. (2006). The Work-Family Interface and Job Performance Moderating Effects of Conscientiousness and Perceived Organizational Support. *Journal of Occupational Health Psychology*, 11(4), 343–357. doi:10.1037/1076-8998.11.4.343
- Yılmaz, D. (2014). Dağıtılmış Liderliğin Örgütsel Güven İle Algılanan Örgütsel Destek Ve Okul Başarısıyla İlişkisi. Yayınlanmamış Doktora Tezi.
- Zettler, I., & Lang, J. W. (2013, Eylül 4). Employees' Political Skill and Job Performance: An Inverted U-Shaped Relation? *Applied Psychology: An International Review*, 64(3), 1-37. doi:10.1111/apps.12018



© Submitted for possible open access publication under the terms and conditions of the Creative Commons Attribution (CC BY NC) license.  
(<https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/>).

---

## EXTENDED ABSTRACT

---

### *The Moderating Role of Perceived Support in The Effect of Political Skill on Performance*

#### 1. Introduction

Employees in organizations generally cope with struggles regarding organizational politics. Thus, they use political skills to influence others, to develop relations with them, and to understand their common environment. The effects of political skills on performance are studied in various researches (Hogan ve Shelton, 1998; Blickle vd., 2008, Gilboa vd., 2008; Andrews vd., 2009; Ahearn vd., 2004; Perrewe vd., 2005; Semadar vd., 2006; Liu vd., 2007; Hochwarter vd., 2007; Gallagher ve Laird, 2008).

In this context, this research examines the relationship between political skill and perceived individual performance, team performance, and organizational performance. We tried to reveal perceived organizational, supervisor, and co-worker support effects as moderators in the relationship of political skill and perceived organizational performance. Hypotheses of the research are as follows:

Political skill is positively related to perceived individual performance (H1). Perceived supervisor(H1a), organizational(H1b), and co-worker(H1c) support moderate the relationship between political skill and perceived individual performance.

Political skill is positively related to perceived team performance (H2). Perceived supervisor(H2a), organizational(H2b), and co-worker(H2c) support moderate the relationship between political skill and perceived team performance.

Political skill is positively related to perceived organizational performance(H3). Perceived supervisor(H3a), organizational(H3b), and co-worker(H3c) support moderate the relationship between political skill and perceived organizational performance.

#### 2. Data Set and Method

We collected data from a sample of 372 employees who are executives or white-collar employees from municipalities. Municipalities as local government structures with their characteristics hosting both bureaucrats and appointed executives are good examples of structures where political behaviors can intensely observed. Thus, related with our research question, research sample used in the study is selected from one metropolitan municipality and two district municipalities under this metropol. Data was collected between July 2020 and August 2020.

In the first part of the questionnaire, we asked the participants to give demographic information about themselves. In the second part we used the political skill inventory of Ferris et al. (2005). In the third part we used perceived organizational support scale, an eight-item measure from Eisenberger et al. (2001); perceived supervisor support scale, eleven-items adopted from Gant vd. (1993), Gillen vd. (2002), Jiang & Klein (2002), Liden & Maslyn (1998) and Babin & Boles (1996); and perceived co-worker support scale, nine items adopted from Gant (1993), Gillen vd. (2002) and Yoon & Lim (1999).

Regarding measuring performance dimensions, we used perceived organizational performance scale, seven-items from Delaney & Huselid (1996); perceived team performance scale, five items from Conger vd. (2000) and perceived individual performance attitudes scale, nine items from Goodman and Svyntek (1999). We conducted explanatory and confirmatory factor analysis, correlation, hierarchical regression, and simple slope analysis to verify the hypotheses of the study.

### 3. Empirical Findings

Hierarchical regression and simple slope analyses were performed to test the hypotheses of the study. It is observed that employees evaluated political skill as an element increasing individual performance ( $\Delta R^2 = ,312$ ;  $p < .01$ ). Our H<sub>1</sub> hypothesis is accepted. In addition, we observed that perceived supervisor support, perceived organizational support and perceived co-worker support do not have a moderator effect on the relationship between political skill and perceived individual performance. Therefore, H<sub>1a</sub>, H<sub>1b</sub> and H<sub>1c</sub> hypotheses are rejected.

As a result of the hierarchical regression, our H<sub>2</sub> hypothesis is accepted, which assumes that political skill positively affects ( $\Delta R^2 = ,346$ ;  $p < .01$ ) the perceived team performance. Hypotheses H<sub>2a</sub>, H<sub>2b</sub> and H<sub>2c</sub> are rejected.

The results of hierarchical regression and simple slope analyses show that political skill positively affects ( $\Delta R^2 = ,209$ ;  $p < .01$ ) perceived organizational performance. In addition, the interaction of political skill and perceived supervisor support ( $\Delta R^2 = ,027$ ;  $p < .01$ ) and perceived co-worker support ( $\Delta R^2 = ,012$ ;  $p < .05$ ) has a significant contribution to the model. But the interaction of political skill and perceived organizational support ( $\Delta R^2 = ,003$ ;  $p > .05$ ) has no significant contribution. Therefore, the H<sub>3</sub>, H<sub>3a</sub> and H<sub>3c</sub> hypotheses are accepted; but the H<sub>3b</sub> hypothesis is rejected.

### 4. Discussion and Conclusion

Our findings point that political skill has positive effect on perceived individual performance, team performance and organizational performance. Perceived supervisor support moderates the relationship between political skill and perceived team performance. The effect of political skill on perceived team performance is higher for individuals with high level of perceived support than a low level of perceived supervisor support. However, perceived co-worker support moderates the relationship between political skill and perceived team performance, such that the positive effect of political skill on perceived team performance is higher for individuals with a high level of perceived support than a low level of perceived co-worker support.

Another finding shows that political skill has a positive effect on perceived individual performance, team performance and organizational performance. Additionally, perceived supervisor support moderates the relationship between political skill and perceived team performance, such that the positive effect of political skill on perceived team performance is stronger for individuals with a high level of perception support than a low level of perceived supervisor support. However, perceived co-worker support moderates the relationship between political skill and perceived team performance, such that the positive effect of political skill on perceived team performance is stronger for individuals with a high level of perceived support than a low level of perceived co-worker support.

Since the concept of political skill is an improvable management skill, it can enable many organizational policies to be used in favor of the organization and the individual. In this sense, it can be ensured that employees develop their political skills through mentoring and in-organization training activities, and political skill can damage the negative perception of the concept of organizational policy. In addition, the performance can be increased by considering the political skill of the organization in the recruitment of new personnel and the promotion and rotation of existing personnel.

One of the limitations of this study is the performance perceptions evaluated subjectively by employees. In addition, considering the importance of political skill in the field of management, we suggest researchers to examine the relationship of the political skill inventory with the employees from different sectors. One another contribution of this research is on perceived co-worker support literature which is barely studied in literature.

## Depremlerin Sigortacılık Sektörü Hisse Senetleri Üzerinde Etkisi Olabilir mi? 2020 Yılındaki İzmir Depremi Üzerine Bir Araştırma

Çağrı HAMURCU <sup>1</sup>

### Özet

Bu çalışmada, depremlerin sigortacılık sektöründe faaliyet gösteren firmaların hisse senetleri üzerindeki etkisinin incelenmesi amaçlanmıştır. Bu amaçla, İzmir şehrinde şiddetli yıkıcı etkiler yaratan 30 Ekim 2020 tarihinde meydana gelen deprem, bu çalışmada ele alınmıştır. BIST TUM endeksi içerisinde bulunan sigortacılık sektörü hisse senetlerinin bu deprem felaketine verdiği tepkiler olay çalışması yöntemi ile analiz edilmiştir. Analizde, hisse senetlerinin deprem tarihi öncesindeki ve sonrasında 15, 30, 45, 60 ve 75 günlük zaman dilimlerindeki kümülatif anormal getirilerinde (cumulative abnormal return-CAR) farklılaşma olup olmadığı bağımlı örneklem t testi (paired samples t test) ile analiz edilmiştir. Sonuçlara göre depremin, sigortacılık sektörü hisse senetlerine ait kümülatif getirilerde 15, 30, 45 ve 60 günlük dönemler için negatif yönde etkiler yarattığı tespit edilmiştir. Riskten kaçınma, kayıptan kaçınma ve belirsizlikten kaçınma davranışsal finans eğilimlerinin, yatırımcılar üzerinde yaratmış olabileceği birtakım etkilerin, hisse senetlerinin getirilerinde meydana gelen düşüşlerin nedenleri arasında olabileceği akıllara gelmektedir. Çalışma sonuçlarının, özellikle felaket dönemlerinde sigortacılık sektörü hisse senetlerinin bu olaylara nasıl tepkiler verebileceğinin ortaya konulabilmesi açısından literature katkı sağlayabileceği düşünülmektedir.

**Anahtar kelimeler:** davranışsal finans, sigortacılık, deprem, olay çalışması

**Jel Kodu:** D9, G40, G41

## Could Earthquakes Have an Effect on Insurance Sector Stocks? A Study on the Izmir Earthquake in 2020

### Abstract

In this study, it is aimed to examine the effects of earthquakes on the stocks of companies operating in the Insurance Sector. For this purpose, the earthquake that occurred on October 30, 2020, which caused severe destructive effects in the city of Izmir, was investigated in this study. The reactions of the insurance sector stocks included in the BIST TUM index to this earthquake disaster were analyzed using case study method. In the analysis, whether there is a differentiation in the cumulative abnormal return (CAR) of the stocks in the 15, 30, 45, 60 and 75 days before and after the earthquake was analyzed with the paired samples t test. According to the results, it has been determined that the earthquake has negative effects on the cumulative returns of the insurance sector stocks for the periods of 15, 30, 45 and 60 days. It comes to mind that risk aversion, loss aversion and ambiguity aversion may be among the reasons for the decline in the returns of stocks due to certain effects that behavioral finance trends may have on investors. It is thought that the results of the study could contribute to the literature in terms of demonstrating how the insurance sector stocks might react to these events, especially in disastrous periods.

**Keywords:** behavioral finance, insurance, earthquake, event study

**Jel Codes:** D9, G40, G41

**ATIF ÖNERİSİ (APA):** Hamurcu, Ç. (2022). Depremlerin Sigortacılık Sektörü Hisse Senetleri Üzerinde Etkisi Olabilir mi? 2020 Yılındaki İzmir Depremi Üzerine Bir Araştırma. *İzmir İktisat Dergisi*. 37(2). 428-442. Doi: 10.24988/ije.929390

<sup>1</sup> Dr. Öğr. Üyesi, Aksaray Üniversitesi/Ortaköy Meslek Yüksekokulu, Finans, Bankacılık ve Sigortacılık Bölümü, Ortaköy / AKSARAY, **EMAIL:** cagri.hamurcu@gmail.com **ORCID:** 0000-0002-3248-6733

## 1. GİRİŞ

Doğal afetlerin öngörülebilirlik oranının düşüklüğü, insanoğlunun felaketlerin etkilerinden kaçınmasının önüne geçebilmektedir. Doğal afetlerin bu doğası, insanoğlunu çok çeşitli şekillerde etkileyebilmektedir. Yalnızca büyük afetler için değil, aynı zamanda oluşabilecek tüm muhtemel hasar ve kayıplar için sigortacılık sistemi bir güvence modeli olarak geliştirilmiş ve yaşamın içerisinde yerini almıştır.

Sigortacılık sektöründeki işletmeler hisse senedi piyasasında da işlem görebilmekte ve yatırımcılar açısından diğer sektörler gibi potansiyel yatırım araçlarına dönüşebilmektedir. Yatırım aracı olarak sigortacılık sektörü hisse senetleri, piyasa dinamikleri ve yatırımcı davranışsal eğilimleri çerçevesinde çeşitli faktörlerden etkilenebilmektedir. Bir doğal afetin yarattığı hasarlar ve kayıplar, sigortacılık sistemi için güvence sorumluluklarını ve yükümlülüklerini beraberinde getirecektir. Bu nedenle doğal afet olaylarının kapsamı ve büyüklüğü doğrultusunda sektörün etkilenmesi kaçınılmazdır. Deprem gibi doğal afetlerin gerçekleşmesi ile birlikte ekonomik, çevresel ve sosyal etkiler ortaya çıkmaktadır. Bu etkiler olayın şiddeti ve kapsama alanı gibi birçok faktöre göre değişiklik göstermektedir.

Doğal afetlerin sigortacılık sektöründe yarattığı dinamikler, sigortacılık sektörüne yatırım yapan yatırımcılar üzerinde de birtakım etkiler yaratarak yatırımcıların duygularını, düşüncelerini ve davranışlarını değiştirebilecektir. Bu süreç yatırımcı beklentilerini değiştirebilecek ve oluşan durumun doğasındaki belirsizlikler nedeniyle yatırımcıları rasyonellikten uzaklaştırabilecek yatırım kararları ile kendisini gösterebilecektir. Yatırımcıların yatırım kararlarındaki rasyonellik derecesi, her yatırım aracında olduğu gibi sigortacılık sektörü hisse senetlerinin fiyat ve getirilerini etkileyecek sonuçlar doğurabilecektir. Hatta bu sonuçların, finansal piyasaların dinamiklerini etkileyerek birtakım zincirleme olaylara neden olabileceği ihtimalleri akıllara gelebilmektedir.

Bu çalışmada, bir doğal felaket olan depremlerin Sigortacılık Sektöründe faaliyet gösteren hisse senetleri üzerindeki etkisinin incelenmesi amaçlanmıştır. Bu amaçla, İzmir şehrinde şiddetli yıkıcı etkiler yaratan 30 Ekim 2020 tarihinde meydana gelen deprem, bu çalışmaya esas konu olarak ele alınmıştır. Çalışmamıza konu olan İzmir depremi, 30 Ekim 2020 tarihinde yerel saat 14.51'de meydana gelmiş, büyüklüğü Mw 6,6, derinliği 14,9 km ve konumu İzmir'in Seferihisar ilçesine yaklaşık 22 km uzaklıkta (Sisam Adası'nın hemen kuzeyinde) olarak tespit edilmiş ve bu deprem nedeniyle 117 kişi hayatını kaybetmiş ve 1032 kişi yaralanmıştır (AFAD, 2020).

Çalışmada hedeflenen amaç çerçevesinde, "depremler, sigortacılık sektöründe faaliyet gösteren işletmelerin hisse senetlerinin getirileri üzerindeki negatif etkiler yaratır" şeklinde bir hipotez kurulmuştur. Kurulan bu hipotezin geçerli olup olmadığı İzmir Depremi özelinde incelenip analiz edilmeye çalışılmıştır.

## 2. LİTERATÜR ARAŞTIRMASI

Bu bölümde ağırlıklı olarak depremin sigortacılık sektörü hisse senetleri üzerindeki etkilerini inceleyen ve ayrıca deprem ve diğer felaketler ile finansal piyasalar ve diğer sektör hisse senetleri arasındaki etkileşimi araştıran literatürdeki önemli çalışmalara yer verilmiştir.

Shelor, Anderson, ve Cross (1990) yaptıkları çalışmada 17 Ekim 1989 California depreminin gayrimenkul sektörü hisse senetlerinin değerleri üzerindeki etkilerini araştırmışlardır. Hisse senetlerinin olaya gösterdiği fiyat tepkisini piyasa modelini kullanarak ölçmeye çalıştıkları çalışmada, olay öncesi piyasa performansından yararlanarak olay sonrasındaki beklenen getirileri tahmin etmeye çalışmışlar ve tahmin edilen getiriler ile gerçekleşen getirileri karşılaştırmışlardır. Elde edilen bulgular, depremin San Francisco bölgesinde faaliyet gösteren firmaların hisse senedi getirileri üzerinde negatif yönde değişime yol açtığı ve sektörde faaliyet gösteren diğer bölgelerdeki firmalar üzerinde bu etkinin görülmediği şeklindedir.

Sigortacılık sektörü hisse senedi fiyatlarının 1989 Loma Prieta (San Francisco) depremine tepkisini incelemek amacıyla Aiuppa, Carney ve Krueger (1993) tarafından yapılan ve beklenen getirilerin piyasa ve endüstri endekslerinin bir fonksiyonu olarak iki endeksli kümülatif anormal getiri metodolojisi kullanılan çalışmada, incelenen şirketlerin yatırımcılar tarafından algılanan gelecekteki işletme performansları, hasarlardan kaynaklanan önemli nakit çıkışları, sakin piyasa fiyatlandırmasının terk edilmesi ve bunun bir sonucu olarak ilave net nakit girişleri ile deprem sigortası primlerindeki artış yönleri ile ele alınmıştır. Elde edilen bulgular, depremin etkisinin piyasanın deprem sigortacı firmaları açısından ek kazanç şeklinde algıladığını göstermektedir.

Aiuppa ve Krueger (1995), 1994 Los Angeles depreminden sonra sigortacılık hisse senetlerinin değerinde meydana gelen değişiklikleri kümülatif ortalama artık tekniği (cumulative average residual) ile inceledikleri araştırmada, önceki çalışmaların 1989 San Francisco depreminin sigortacılık firmalarının değerlerinde yükselişe neden olduğu bulgusu paylaşılırken, bu çalışmada 1994 depreminin sonrasında firma değerlerinde kayda değer değişimler olmadığı ve değerlerini korudukları bulgusuna ulaşıldığı ifade edilmektedir.

Lamb (1995), Andrew Kasırgasının sigortacılık sektörüne etkilerini piyasa modeli ile incelediği çalışmasında, kasırganın Florida ve Louisiana'da yazılmış doğrudan primleri olan mülk sorumluluk sigortacılarının şirketlerine ait hisse senetlerinin fiyatları üzerinde önemli negatif etkiler yarattığı, diğerlerinde önemli bir fiyat tepkisi göstermediği sonucu paylaşılmaktadır.

Andrew kasırgasının sigortacılık sektörü hisse senetleri üzerindeki etkilerinin incelendiği bir diğer çalışma, Angbazo ve Narayanan (1996) tarafından gerçekleştirilmiştir. Araştırmada değiştirilmiş olay çalışması ve genelleştirilmiş en küçük kareler (GLS) metodolojileri ile analizler yapılmıştır. Bu çalışma sonuçlarına göre, Andrew kasırgasının sigortacılık sektörü hisse senetleri üzerinde olumsuz etkiler ile kendini göstermiştir.

1995 Hanshin-Awaji depreminin ardından, Japon borsası yerel sigorta şirketlerine ait değerleri nasıl etkilediğini olay çalışması metodu analizi ile araştıran Yamori ve Kobayashi (2002), çalışma sonuçlarında ABD depremlerine dayanan bulguların aksine, olumsuz şekilde oluşan hisse senedi fiyat tepkilerinin tespit edildiğini ve Japon borsalarının deprem sonrası bilgilerin değerlendirilmesinde oldukça etkili olduğu bulgularını paylaşmışlardır.

Borsa İstanbul'da (eski adıyla İMKB) işlem gören ve faaliyet alanı taş-toprağa dayalı sanayi olan firma hisse senetlerinin 1999 Marmara depreminden nasıl etkilendiği olay çalışması yöntemi ile Bolak ve Süer (2007) tarafından incelenmiştir. Olay çalışması metodu ile gerçekleştirilen çalışma sonuçları, incelenen hisse senetlerinin deprem sonrası getirilerinde ortalamadan daha fazla ve pozitif yönlü bir etkinin olduğunu gösterir niteliktedir.

Worthington'un (2008) makalesinde, 1 Ocak 1980-30 Haziran 2003 tarihleri arasında Avustralya'daki şiddetli fırtına, sel, siklon, deprem ve orman yangını gibi doğal olayların ve felaketlerin Avustralya borsa getirileri üzerindeki etkileri GARCH-Mean modeli ile analiz edilmiş, bu olayların getiriler üzerinde önemli bir etkisinin olmadığı sonucuna ulaşılmıştır.

Finansal piyasaların depremlerin yarattığı etkilere nasıl tepkiler verdiğini olay çalışması yöntemi ile araştıran Scholtens ve Voorhorst (2013), çalışmalarında 1973-2011 yılları arasında beş kıtada 21 ülkede ölümlerle sonuçlanan 100'den fazla depremi incelemişlerdir. Olay çalışması yöntemi ile yapılan bu çalışmada depremin borsa değeri üzerinde önemli olumsuz etkiler yarattığı sonucuna ulaşılmış, ancak bu etkinin son dönemlerde daha belirgin olduğu ve borsaların depremlere verdikleri tepkilerin depremlerin şiddeti ve ülkelerin gelir durumları gibi temel özelliklerle değişmediği bulgularına yer verilmiştir.

Japonya'ya büyük zararlı olan 11 Mart 2011 Büyük Doğu Japonya Depreminin, Japon sigorta şirketlerinin, özellikle hayat dışı sigorta şirketlerinin, değerini nasıl etkilediği Takao, Yoshizawa, Hsu

ve Yamasaki (2013) tarafından yapılan çalışma ile araştırılmıştır. Çalışmada indirimli nakit akışı yaklaşımı kullanılmıştır. Elde edilen sonuçlar, depremin hemen sonrasında sigorta şirketlerinin hisse senedi fiyatlarının düştüğü, bu etkinin yayılımının hayat dışı sigorta şirketlerinde daha az olduğu, hayat dışı sigorta şirketine ait sermaye tamponu ne kadar fazlaysa, hisse senedi getirisinin o derecede yüksek olduğu ve Japonya'daki Konut Risklerine İlişkin Deprem Sigortası Sisteminin, yalnızca sismik kayıplarını tazmin eden bir unsur olarak değil, aynı zamanda borsanın dengeleyicisi olarak da işlev gördüğü şeklindedir.

Ferreira ve Karali (2015) makalelerinde, son yirmi yılda otuz beş finansal piyasadaki borsa endekslerinin getirileri ve oynaklıkları üzerinde büyük depremlerin nasıl bir etki yarattığını GARCH-X(1,1) modeli yardımı ile araştırmışlardır. Makalede yer verilen çalışma sonuçlarında, küresel finans piyasalarının depremlerin neden olduğu şoklara yerli de olsa dirençli olduğunu ve borsa oynaklığının Japonya dışındaki depremlerden etkilenmediğini gösterdiği vurgulanmaktadır.

Yılmaz ve Karan (2015), 1998 Ceyhan, 1999 Marmara ve 2011 Van depremlerinin BİST sigortacılık, bankacılık, taş-toprak ve gayrimenkul yatırım ortaklığı hisse senetlerinin getirileri üzerinde etkilerini olay çalışması yöntemi ile incelemişlerdir. Çalışmada elde edilen sonuçlara göre anormal getiriler açısından, Van depreminin taş-toprak sektöründe pozitif yönde bir etki yaratırken diğer sektörler üzerinde etkisinin olmadığı; Marmara depreminin bankacılık, sigortacılık ve gayrimenkul yatırım ortaklığı sektörleri üzerinde negatif yönlü ve taş-toprak sektörü üzerinde pozitif yönlü etkiler yarattığı ve Ceyhan depreminin herhangi bir etki yaratmadığı ifade edilmektedir.

Büyük felaketlerin ABD sigorta firmalarının üzerinde yarattığı performans etkilerini olay çalışması yöntemi ile inceleyen Hagendorff, Hagendorff ve Keasey'nin (2015) yaptıkları araştırmada, büyük felaketin sigortacılık sektörü üzerinde olumsuz performans etkileri yarattığı, hisse fiyatı kayıplarının orta düzeyde gerçekleştiği sonuçlarına yer verilmektedir.

2011 Japonya depreminin Japonya'da faaliyet gösteren 19 borsadaki sektör bazlı getiriler üzerindeki kısa ve uzun vadeli etkileri Valizadeh, Karali ve Ferreira (2017) tarafından yapılan araştırmada olay çalışması metodu yardımı ile analiz edilmiştir. Araştırmada, depremin etkilerinin Japonya ile sınırlı olmadığı, kısa vadede tüm sektörlerin depremden etkilendiği, kimyasallar, sağlık hizmetleri ve endüstriyel ürünler sektörleri gibi temel kaynaklarla ilgili olan sektörlerde oluşan olumsuz etkilerin ilk iki gün için yoğunluk gösterdiği, hasarlarla ilgili belirsizlikler çözüldükçe otomobil, bankacılık, finansal hizmetler, sigortacılık, medya ve kamu hizmetleri gibi diğer sektörlerde bu olumsuz etkilerin arttığı ve hatta 16 günlük dönem için bu durumun olumsuzlaştığı, İspanya dışındaki tüm ülkelerde sigortacılık sektörünün uzun vadede depremden olumsuz etkilendiği işaret edilmektedir. Ayrıca, doğal afetlerden sonra sigortacılık sektörü şirketlerinin, teminat talebindeki artışın karşılığında prim oranlarını yükselttikleri, ancak bunun yanında gelen hasar tazmin taleplerinin yoğunluğunun daha fazla olması sebebiyle şirketlerin yaptıkları ödemelerin ve dolayısıyla sermaye çıkışlarının arttığı bu çalışmada ortaya konulan bir diğer sonuçlardır.

Ragin ve Xu (2019), sigortacılık sektörüne ait getiriler ile felaketin gelecekteki kazanç beklentileri üzerindeki etkisi arasındaki ilişkiyi olay çalışması yöntemi ile araştırarak bu beklentilerin doğruluğunu inceledikleri çalışmalarında, yatırımcıların olay sonrası ilk zamanlarda yeterli bilgiye sahip olmadıkları ve bu nedenle getiriler ve gelecekteki kazanç beklentilerinin uyumsuzluk gösterdiği, daha fazla bilgi edindikçe, getiriler ve gelecekteki kazanç beklentilerinin uyumluluğunun artacağı tespitleri paylaşılmıştır.

Depremin Türkiye'deki hisse senetleri üzerindeki etkisinin ARDL testi ile incelendiği çalışmada (Yıldırım ve Alola, 2020) depremin, kısa süreli dönemde bir etkisinin olmadığı, uzun vadede ise küresel ekonomideki belirsizlik endeksi ve döviz kuru üzerinde negatif yönlü bir etki yarattığı bulguları paylaşılmaktadır.

### 3. YÖNTEM

Bu araştırma çalışmasında, 30 Ekim 2020 tarihinde meydana gelen İzmir depreminin, BIST TUM endeksinde işlem gören Sigortacılık Sektöründe faaliyet gösteren 6 firmanın hisse senetlerinin anormal getirileri üzerindeki etkisini ölçmek amacıyla olay çalışması yöntemi uygulanmıştır. Kullanılan veri seti, olay çalışması yönteminin referans tarihi olan 30.10.2020 tarihinden, maksimum inceleme penceresi olan 75 gün öncesi ve sonrasını kapsayacak şekilde belirlenmiştir. Bu amaçla çalışmada kullanılan BIST TUM endeksi ile sigortacılık sektörüne ait hisse senetleri değişkenlerinin 13.07.2020 ile 15.02.2021 tarihleri arasındaki değerleri çalışmada kullanılmıştır. Araştırmada incelenen hisse senetleri (KAP, 2021) aşağıdaki Tablo 1'de yer almaktadır.

**Tablo 1:** Sigortacılık Sektörü Hisse Senetleri

Hisse Senedi Kodu	Şirket Ünvanı
AKGRT	ANADOLU ANONİM TÜRK SİGORTA ŞİRKETİ
ANHYT	ANADOLU HAYAT EMEKLİLİK A.Ş.
ANSGR	ANADOLU ANONİM TÜRK SİGORTA ŞİRKETİ
AVISA	AVİVASA EMEKLİLİK VE HAYAT A.Ş.
RAYSG	RAY SİGORTA A.Ş.
TURSG	TÜRKİYE SİGORTA A.Ş.

Olay çalışması yöntemi, eylem ve olayların menkul kıymet fiyatları üzerindeki etkilerini ölçmek amacıyla Fama, Fisher ve Jensen (1969) tarafından geliştirilen bir analiz metodu olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu model çalışmada aşağıdaki formüller aracılığı ile uygulanmıştır (Brenner, 1979):

$$R_{st} = \alpha_s + \beta_s R_{mt} + u_{st} \quad (1)$$

$$u_{st} = R_{st} - \alpha_s - \beta_s R_{mt} \quad (2)$$

$$AR_{st}(u) = \frac{1}{n} \sum_{s=1}^n u_{st} = \frac{1}{n} \sum_{s=1}^n (R_{st} - \alpha_s - \beta_s R_{mt}) \quad (3)$$

$$CAR_{st}(u) = \sum_{t_1}^{t_2} AR_{st}(u) \quad (4)$$

$R_{st}$ : "s" hisse senedinin t günündeki getiri oranı

$$\left( R_{st} = \ln \left( \frac{R_{st}}{R_{(st-1)}} \right) \right)$$

$R_{mt}$ : t günündeki piyasa getiri oranı

$$\left( R_{mt} = \ln \left( \frac{R_{mt}}{R_{(mt-1)}} \right) \right)$$

$\alpha_s$ : "s" hisse senedinin günlük getiri oranının regresyon katsayısı

$\beta_s$ : günlük piyasa getiri oranının regresyon katsayısı

$u_{st}$ : hata terimi

$AR_{st}$ : "s" hisse senedinin t gününde anormal getiri oranının ortalama değeri

$CAR_{st}$ : "s" hisse senedinin seçilen zaman aralığında kümülatif anormal getiri oranı

Bu çalışmada ilk aşamada ele alınan hisse senetlerinin kümülatif anormal getirileri, belirtilen referans tarihinden önceki ve sonraki 15, 30, 45, 60 ve 75 günlük zaman dilimlerine göre yukarıdaki formül (4)'e göre hesaplanmıştır. Bu hesaplama yapılırken, öncelikle analize dahil edilen hisse senetlerinin günlük getirilerinden, BIST TUM endeksinin günlük getirileri çıkarılmış (2) ve daha sonra elde edilen değerlerin ortalamaları alınmıştır (3).



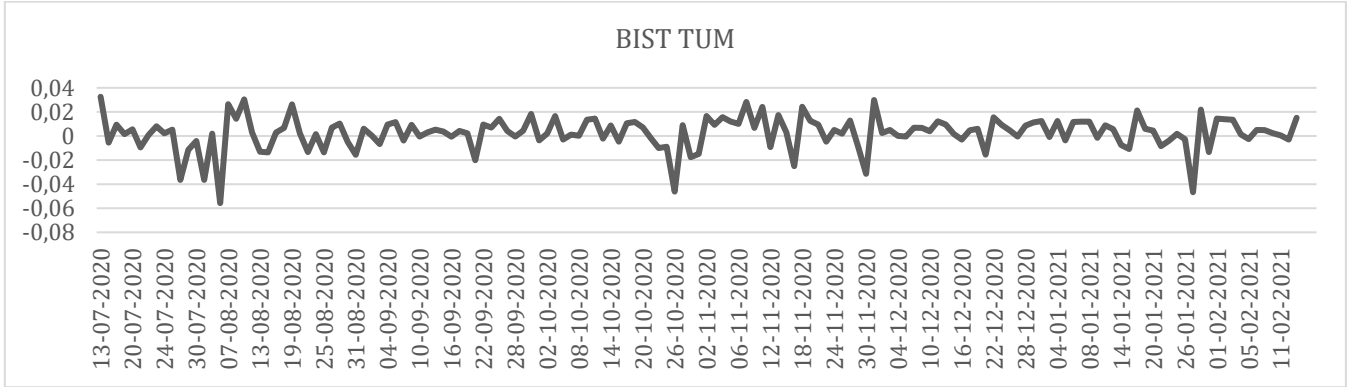
Belirlenen zaman dönemleri arasında BIST TUM endeksine ait günlük getirilerde farklılık olup olmadığını anlamak üzere BISTTUM endeksi günlük getiri değerlerine bağımlı örneklem T-Testi yapılmıştır. Daha sonra, 30 Ekim 2020 tarihinin öncesi ve sonrası için belirlenen 15'er günlük dönemler bazında hesaplanan hisse senetlerinin kümülatif anormal getirileri arasında istatistiksel olarak anlamlı bir fark olup olmadığı test edilmiştir. Bu amaç ile elde edilen hesaplama sonuçlarına bağımlı örneklem T-Testi uygulanmıştır. Yapılan analizleri parametrik olmayan testler ile desteklemek amacıyla Wilcoxon işaret sıralaması testleri çalışmaya eklenmiştir.

#### 4. BULGULAR

Çalışmanın bu bölümünde, yapılan analizler ile elde edilen sonuçlar yer almaktadır. Bu kapsamda öncelikle BIST TUM endeksi ve daha sonra sigortacılık sektörü hisse senetleri incelenmiştir.

Olay öncesi ve olay sonrası 75'er günlük zaman aralığındaki BIST TUM endeksine ait günlük getiri oranları Şekil 1'de verilmektedir.

Şekil 1: BIST TUM Endeksi Günlük Getirileri



Tablo 2'de deprem öncesi ve sonrası farklı zaman dilimlerinde BIST TUM Endeksi için yapılan analizler sonucu elde edilen tanımlayıcı istatistikler, bağımlı örneklem t testi ve Wilcoxon işaret sıralaması testi anlamlılık sonuçları verilmiştir. Normal dağılım özelliği gösterdiği tespit edilen, olay öncesi ve sonrası 75, 60, 45, 30 ve 15 günlük endeks getirileri kıyaslandığında, olay sonrası endeks getirisi ortalamalarının olay öncesine kıyasla daha yüksek olduğu Tablo 2'den anlaşılmaktadır. Ancak, bağımlı örneklem t testi sonuçları incelendiğinde, olay öncesi ve sonrası getiriler arasında %5 anlamlılık düzeyinde ( $p > 0,05$ ) anlamlı farklılıkların bulunmadığı tespit edilmiştir. Wilcoxon işaret sıralaması testlerine ait elde edilen anlamlılık değerleri de bağımlı örneklem t-testi sonuçlarını desteklemektedir ( $> 0,05$ ).

BIST TUM endeksine ait getiri değerlerine ait dağılımdaki çarpıklığı gösteren Tablo 2'deki Skewness değerleri incelendiğinde, bu değerlerin tüm zaman aralıkları için sıfırdan küçük olduğu ve tüm dağılımların sola çarpık yapı gösterdiği sonucuna ulaşılmıştır. Basıklık (Kurtosis) değerlerinden 3'ten büyük değerlere sahip olanlar için serinin dağılımının sivri yapıda ve 3'ten küçük olanlar için ise basık yapıda olduğu anlaşılmaktadır.

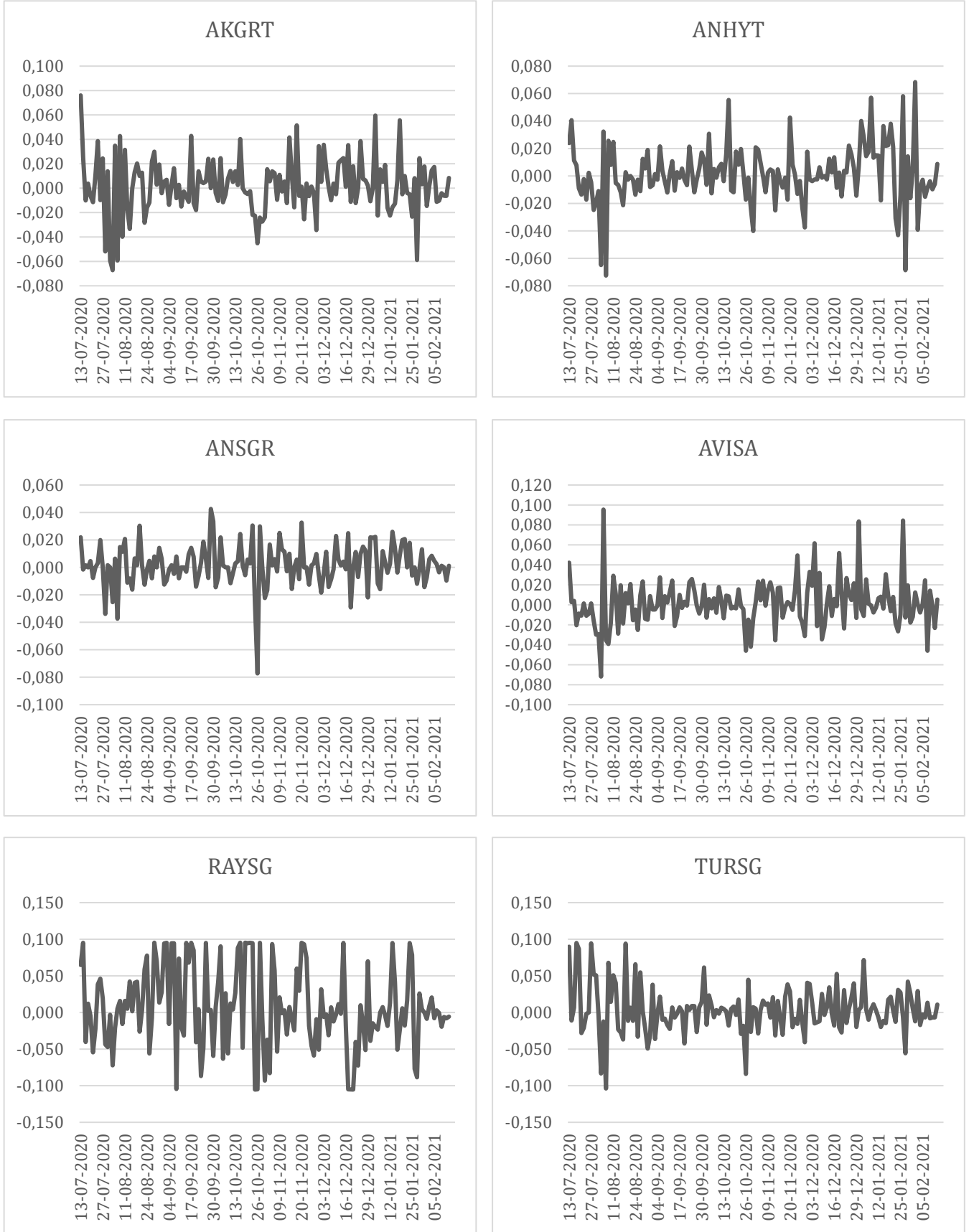
Çalışma kapsamında incelenen hisse senetlerinin 75'er günlük zaman aralığındaki olay öncesi ve olay sonrası günlük getiri oranları Şekil 2'de verilmektedir. Hisse senetlerinin maksimum ve minimum getiri oranları; AKGRT için [0,076 , -0,067], ANHYT için [0,068 , -0,073], ANSGR için [0,043 , -0,077], AVISA için [0,095 , -0,072], RAYSG için [0,095 , -0,105] ve TURSG için [0,095 , -0,104] şeklinde olmaktadır. Ele alınan hisse senetlerinin maksimum ve minimum değerleri, BIST TUM'e ait maksimum ve minimum değerler olan [0,033 , -0,056] ile kıyaslandığında, hisse senedi getirilerinin sahip olduğu değer aralığının BIST TUM'e göre daha geniş olduğu görülmektedir. Hisse senetlerine ait getirilerin günlük ortalama değerlerine bakıldığında, AKGRT 0,002, ANHYT 0,001, ANSGR 0,002, AVISA 0,002, RAYSG için 0,007 ve TURSG için 0,004 değerleri elde edilmektedir.

**Tablo 2:** BIST TUM Endeksi Getirilerine Ait Tanımlayıcı İstatistikler, Bağımlı Örneklem T-Testi ve Wilcoxon İşaret Sıralaması Testi Sonuçları

Olay Penceresi	Min.	Maks.	Ort.	Std.S.	Skewness	Kurtosis	t	sd	p	Wilcoxon İşaret Sıralaması Testi Anlamlılık
(-75, 0)	-0,056	0,033	0,001	0,015	-1,237	3,503	-1,897	74	0,062	0,098
(0, +75)	-0,047	0,030	0,005	0,012	-1,247	3,892				
(-60, 0)	-0,056	0,030	0,001	0,014	-1,495	4,891	-1,802	59	0,077	0,117
(0, +60)	-0,031	0,030	0,005	0,011	-0,656	1,740				
(-45, 0)	-0,046	0,018	0,001	0,011	-1,857	6,039	-1,758	44	0,086	0,048
(0, +45)	-0,031	0,030	0,006	0,012	-0,865	2,182				
(-30, 0)	-0,046	0,018	0,001	0,013	-1,842	5,217	-1,633	29	0,113	0,120
(0, +30)	-0,031	0,030	0,007	0,014	-0,877	1,704				
(-15, 0)	-0,046	0,014	-0,001	0,016	-1,781	4,057	-2,042	14	0,060	0,078
(0, +15)	-0,025	0,028	0,010	0,013	-1,372	2,625				

not: Min. = minimum. Maks. = maksimum. Ort. = ortalama. Std.S. = standart sapma. sd = serbestlik derecesi. p =bağımlı örneklem t-testi anlamlılık değeri.

Şekil 2: Sigortacılık Sektörü Hisse Senetleri Günlük Getirileri



Sigortacılık sektöründe faaliyet gösteren hisse senetlerinin normal dağılıma sahip olduğu tespit edilen olay öncesi ve sonrası 15, 30, 45, 60 ve 75 günlük dönemlerdeki kümülatif anormal getirilerine ait tanımlayıcı istatistikler, bağımlı örneklem t-testi ve Wilcoxon işaret sıralaması testi anlamlılık sonuçları Tablo 3'de verilmektedir. Tablo 3'deki t-testine ait p değerleri incelendiğinde, 15, 30, 45 ve 60 gün için olay öncesi kümülatif anormal getiriler ile olay sonrası kümülatif anormal getiriler arasında %1 ( $p<0,01$ ) ve %5 ( $p<0,05$ ) anlamlılık düzeylerinde farklılıklar olduğu görülmektedir. Bu farkın 75 günlük dönemler için geçerli olmadığı ( $p>0,05$ ) elde edilen bulgular arasındadır. Anlamlı farklılıkların bulunduğu 15, 30, 45 ve 60 günlük zaman dilimlerinde, olay sonrası kümülatif anormal getirileri ortalamalarının, olay öncesine kıyasla düştüğü Tablo 3'den elde edilen bir diğer bulgudur. Wilcoxon işaret sıralaması testi sonuçları elde edilen anlamlılık değerleri ( $<0,05$ ) bağımlı örneklem t-testi sonuçları ile uyumluluk göstermektedir.

**Tablo 3:** Sigortacılık Sektörü Hisse Senetlerinin Kümülatif Anormal Getirilerine Ait Tanımlayıcı İstatistikler, Bağımlı Örneklem T-Testi ve Wilcoxon İşaret Sıralaması Testi Sonuçları

Olay Penceresi	Min.	Maks.	Ort.	Std.S.	Skewness	Kurtosis	t	sd	p	Wilcoxon İşaret Sıralaması Testi Anlamlılık
(-75, 0)	0,021	0,253	0,124	0,063	0,061	-1,277	1,196	74	0,235	0,243
(0, +75)	0,053	0,192	0,111	0,034	0,235	-0,507				
(-60, 0)	-0,022	0,188	0,076	0,057	-0,311	-0,853	2,632	59	0,011**	0,013**
(0, +60)	-0,012	0,126	0,047	0,036	0,229	-0,709				
(-45, 0)	0,018	0,178	0,094	0,035	0,276	0,132	4,734	44	0,000***	0,000***
(0, +45)	-0,021	0,117	0,047	0,035	-0,182	-0,440				
(-30, 0)	0,005	0,105	0,038	0,027	0,953	-0,015	6,058	29	0,000***	0,000***
(0, +30)	-0,043	0,044	-0,008	0,023	0,704	-0,391				
(-15, 0)	-0,027	0,073	0,020	0,031	-0,044	-1,235	3,644	14	0,003***	0,009**
(0, +15)	-0,063	0,012	-0,033	0,027	0,449	-1,348				

not: Min. = minimum. Maks. = maksimum. Ort. = ortalama. Std.S. = standart sapma. sd = serbestlik derecesi. p =bağımlı örneklem t-testi anlamlılık değeri. \*\*\* 0,01 düzeyinde anlamlı ( $p<0,00$ ). \*\* 0,05 düzeyinde anlamlı ( $p<0,05$ ).

## 5. SONUÇ VE TARTIŞMA

Bu bölümde, çalışmada yapılan analizlerin sonuçlarında elde edilen bulgular yorumlanıp tartışılıp, elde edilen bulguların önemi vurgulanarak, çalışmanın kısıtları ile sonraki çalışmalar için öneriler sunulmaktadır.

Depremin, sigortacılık sektöründe faaliyet gösteren firmaların hisse senetlerine ait kümülatif anormal getiriler üzerinde 15, 30, 45 ve 60 günlük dönemler için negatif yönde etkiler yarattığı tespit edilmiştir. Bir başka ifade ile incelenen hisse senetlerinin olay sonrası kümülatif anormal getirileri ortalamalarının, olay öncesi dönem ile mukayese edildiğinde azaldığı görülmektedir.

Ayrıca, depremin hisse senetleri üzerinde yarattığı olumsuz etkinin 75 günlük dönem için geçerli olmadığı sonucuna ulaşılmıştır. Bu sonuç, depremin etkisinin sınırlı bir süre için devam ettiği ve bu sürenin sonrasında bu etkinin ortadan kalktığı şeklinde yorumlanabilmektedir. Felaketlerin

ardından yatırımcıların bir bölümü oluşacak kayıp ve hasarlar sonucu sigorta şirketlerinden yapılacak talepler nedeniyle getirilerde düşüşler beklerken, diğerleri sigorta fiyatlarının ve taleplerinin artması nedeniyle getirilerde artışlar bekleyebilirler (Ragin ve Xu, 2019). Yatırımcıların olay sonrası edinebildikleri bilgiler, getiri beklentilerinde belirsizlik oluşturarak yatırımcıların rasyonel kararlar vermelerini etkileyebilecektir. Zaman geçtikçe olay hakkında edinilen bilgilerdeki belirsizliğin azalması sonucu yatırımcılardaki beklentiler de yatırımcılar tarafından yeniden revize edilebilecektir.

BIST TUM endeksinin incelenen zaman aralıklarında deprem öncesi ve sonrasındaki günlük getirileri incelendiğinde, aralarında anlamlı farklılıklar görülmediği elde edilen bir diğer bulgudur. Deprem, BIST TUM endeksi getirilerinde farklılık yaratmazken, sigortacılık sektörü hisse senetlerinde negatif yönlü bir etki yaratarak farklılık oluşturması dikkat çekicidir. Elde edilen bulguların, depremin borsanın genelini etkilemediği, ancak sigortacılık sektörünü olumsuz olarak etkilediği şeklinde yorumlanabileceği düşünülmektedir.

Yukarıda ifade edilen sonuçların, deprem etkisi ile BIST TUM endeksinin getirilerinden negatif yönde farklılaşan sigortacılık sektörü hisse senetlerinin hareketlerini ortaya koyması açısından, önemli olduğu düşünülmektedir.

Shelor, Anderson, ve Cross (1990), Yamori ve Kobayashi (2002) ve Yılmaz ve Karan (2015) tarafından yapılan çalışmalarda depremin sigortacılık sektörü hisse senetleri getirilerini negatif yönde etkilediği bulgularına ulaşıldığı görülmektedir. Bu sonuçlar, çalışmamızdaki bulguları desteklemektedir.

Bir diğer taraftan; Aiuppa, Carney ve Krueger'in 1993 yılında yaptıkları çalışmalarında deprem ve sigortacılık sektörüne ait hisse senetleri ilişkisinin pozitif yönlü olduğu ifade edilirken, Aiuppa ve Krueger'in 1995 yılındaki çalışmalarında sigortacılık hisse senetlerinin değerlerini korudukları sonucu paylaşılmıştır. Bu çalışmalardaki sonuçlar, bizim çalışmamızdaki bulgular ile farklılık göstermektedir.

Yukarıda yer verilen çalışmalarda elde edilen bulgular, yalnızca istatistiksel sonuçlar anlamında değerlendirildiğinde bizim çalışmamızdaki sonuçları destekler veya reddeder niteliktedir. Ancak, bu çalışmalarda elde edilen bulguların, yaşanan doğal afetlerin tipleri, şiddetleri ile yarattığı etkilerin büyüklüğü, ilgili ülke borsalarının ve sigorta sektörlerinin yapısı ile insanların sigorta sektörüne bakış açıları ve yatırımcıların davranışları gibi muhtemel farklılıklardan etkilenebileceği göz ardı edilmemelidir. Ayrıca, bu çalışmalarda kullanılan yöntemlerin ve inceleme yapılan zaman aralıklarının da ulaşılan sonuçlar üzerinde belirleyici olduğu unutulmamalıdır.

Elde edilen sonuçlara davranışsal finans çerçevesinden bakıldığında, riskten kaçınma, kayıptan kaçınma ve belirsizlikten kaçınma davranışsal finans eğilimlerinin, yatırımcılar üzerinde yaratmış olabileceği birtakım etkilerin, hisse senetlerinin getirilerinde meydana gelen düşüşlerin nedenleri arasında olabileceği akıllara gelmektedir.

Shupp, Loveridge, Skidmore, Lim ve Rogers (2017) kasırga olayının insanların riskten, kayıptan ve belirsizlikten kaçınma eğilimlerini nasıl etkilediğini incelemek amacıyla yaptıkları anket ve deneysel yöntemler ile gerçekleştirdikleri çalışmada, yaralananlar için riskten kaçınmanın arttığı, arkadaşını veya komşusunu kaybeden kişilerde bu oranın daha az oranda olduğu, evini kaybeden veya malına zarar gelenler arasında belirsizlikten kaçınma eğiliminin arttığı, bir arkadaşını veya komşusunu kaybedenlerde ise kayıptan kaçınmanın arttığı bulgularına yer verilmiştir. Bu çalışmada ayrıca, doğal afet gibi olayların, hem finansal hem de duygusal anlamda kayıplar ile bilinmeyen olasılıkları içerisinde barındırdığı ve algılanan riskin yalnızca kazanç ve kayıplar üzerinden değil de algılanan belirsizlik ile değerlendirilmesi gerektiği ifade edilmektedir. Shupp ve diğerlerinin (2017)

çalışmasında elde edilen bu sonuçlar, bizim çalışmamızda ortaya konulan davranışsal finans perspektifi ile uyumluluk göstermektedir.

Deprem olayının meydana gelmesi ile birlikte bu olaya ait bilgilerin ve oluşan hasarın netleşmesi ve belirsizlik durumunun ortadan kalkabilmesi için geçen zaman ve sonrasında oluşan kayıp ve hasarlara yönelik teminat sorumluluğu bulunan sigortacılık sektörü firmalarının bu sorumluluklarını yerine getirip getirememeye durumları yatırımcılar için oldukça önemli olmaktadır. Bu açıdan bakıldığında, risk ve belirsizlik artışı yatırımcıların hisse senetlerine yönelik algılarını olumsuz etkileyebilmekte ve bu durum hisse senetlerinin değer kaybetmesi ile sonuçlanabilmektedir.

Çalışma sonuçlarının, özellikle felaket dönemlerinde yatırımcıların ve sigortacılık sektörü hisse senetlerinin bu olaylara nasıl tepkiler verebileceğinin ortaya konulabilmesi açısından literatüre katkılar sağlayabileceği düşünülmektedir.

Elde edilen sonuçlar ışığında, piyasada sektöre karşı oluşabilecek risk ve belirsizlik algısını yatırımcılar açısından azaltabilecek nitelikte birtakım önlemlerin özellikle sigorta şirketleri tarafından tavsiye edilmektedir. Yatırımcıların güven duygularını artıracak ve piyasada sektöre yönelik risk ve belirsizliklerin önünde geçebilecek şekilde açıklamalar yapılması ve iletişim kanallarının etkin kullanılarak şeffaflık politikasının yürütülmesi gibi önlemler yatırımcı algısını olumluya çevirebilecektir. Yatırımcıların gerçekçi bir bakış açısı ile süreci takip etmesi, şirketler tarafından alınacak aksiyonları izlemesi, hızlı alım satım davranışlarından kaçınmaları ve yatırım sürecinin en başından itibaren risklerini minimize edecek şekilde portföy çeşitlendirmesine gitmesi önerilmektedir.

Çalışmada hisse senetlerine ait getirilerdeki farklılaşmaların olup olmadığının incelendiği zaman aralıklarının 15 gün ve katları şeklinde seçilmiş ve bu seçimin 75 gün ile sınırlı tutulmuş olmasının ve ayrıca daha uzun zaman dönemlerinin çalışma kapsamı dışında bırakılmasının çalışmanın kısıtları olarak değerlendirilebileceği düşünülmektedir. Bundan sonraki çalışmalar için, ifade edilen bu kısıtların dikkate alınmasının ve hem yerel hem de diğer depremlerin ve ayrıca felaketlerin de bu yöntem dahilinde incelenmesinin ve yatırımcıların davranışlarını etkileyebileceği düşünülen davranışsal finans eğilimlerinin ölçülmesinin literatür açısından faydalı çalışmaların oluşumuna katkıda bulunabileceği önerilmektedir.

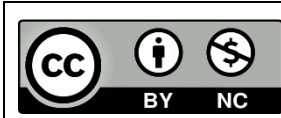
---

## KAYNAKÇA

---

- AFAD. (2020). 30 Ekim 2020 Sisam Adası (İzmir Seferihisar Açıkları) Mw 6.6 Depremi Raporu. Erişim tarihi: 19.04.2021, <https://deprem.afad.gov.tr/downloadDocument?id=2065>
- Aiuppa, T., Carney, R., & Krueger, T. (1993). An Examination of Insurance Stock Prices Following The 1989 Loma Prieta Earthquake. *Journal of Insurance Issues*, 16(1),1-14. <http://www.jstor.org/stable/41946350>
- Aiuppa, T. A., & Krueger, T. M. (1995). Insurance stock prices following the 1994 Los Angeles earthquake. *Journal of Insurance Issues*, 23-35. <https://www.jstor.org/stable/41946092>
- Angbazo, L. A., & Narayanan, R. (1996). Catastrophic shocks in the property-liability insurance industry: Evidence on regulatory and contagion effects. *Journal of Risk and Insurance*, 619-637. <https://doi.org/10.2307/253474>
- Bolak, M. ve Süer, Ö. (2007). 17 Ağustos 1999 depreminin taş ve toprağa dayalı sanayide faaliyet gösteren firmaların hisse senetleri üzerindeki etkisine ilişkin amprik bir çalışma. *İktisat İşletme ve Finans*, 22(255), 73-84. <https://doi.org/10.3848/iif.2007.255.5020>
- Brenner, M. (1979). The sensitivity of the efficient market hypothesis to alternative specifications of the market model. *The Journal of Finance*, 34(4), 915-929. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6261.1979.tb03444.x>.
- Fama, E. F., L. Fisher, ve M. Jensen. (1969). The adjustment of stock price to new information. *International Economic Review* 10:1-21. doi:10.2139/ssrn.321524. <https://doi.org/10.2307/2525569>
- Ferreira, S. ve Karali, B. (2015). Do earthquakes shake stock markets?. *PLoS ONE*, 10(7), e0133319. <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0133319>
- Hagendorff, B., J. Hagendorff, and K. Keasey. 2015. The impact of mega-catastrophes on insurers: An exposure-based analysis of the U.S. homeowners' insurance market. *Risk Analysis* 35 (1): 157-73. <https://doi.org/10.1111/risa.12252>
- KAP. (2021). Kamu Aydınlatma Platformu, Sektörler. Erişim tarihi: 23.04.2021, <https://www.kap.org.tr/tr/Sektorler>
- Lamb, R. P. (1995). An exposure-based analysis of property-liability insurer stock values around Hurricane Andrew. *Journal of Risk and Insurance*, 111-123. <https://doi.org/10.2307/253695>
- Ragin, M. A., & Xu, J. (2019). An Ex Post Assessment of Investor Response to Catastrophes. *North American Actuarial Journal*, 23(2), 250-275. <https://doi.org/10.1080/10920277.2018.1536885>
- Scholtens, B., & Voorhorst, Y. (2013). The impact of earthquakes on the domestic stock market. *Earthquake Spectra*, 29(1), 325-337. <https://doi.org/10.1193/1.4000103>
- Shelor, R., Anderson, D., & Cross, M. (1990). The impact of the California earthquake on real estate firms' stock value. *Journal of Real Estate Research*, 5(3), 335-340. <https://doi.org/10.1080/10835547.1990.12090623>
- Shupp, R., Loveridge, S., Skidmore, M., Lim, J., & Rogers, C. (2017). Risk, loss, and ambiguity aversion after a natural disaster. *Economics of disasters and climate change*, 1(2), 121-142. <https://doi.org/10.1007/s41885-017-0013-2>

- Takao, A., Yoshizawa, T., Hsu, S., & Yamasaki, T. (2013). The effect of the Great East Japan earthquake on the stock prices of non-life insurance companies. *The Geneva Papers on Risk and Insurance-Issues and Practice*, 38(3), 449-468. <https://doi.org/10.1057/gpp.2012.34>
- Valizadeh, P., Karali, B., & Ferreira, S. (2017). Ripple effects of the 2011 Japan earthquake on international stock markets. *Research in International Business and Finance*, 41, 556-576. <https://doi.org/10.1016/j.ribaf.2017.05.002>
- Worthington, A. C. (2008). The impact of natural events and disasters on the Australian stock market: A GARCH-M analysis of storms, floods, cyclones, earthquakes and bushfires. *Global Business and Economics Review*, 10(1), 1-10. <https://doi.org/10.1504/GBER.2008.016824>
- Yamori, N., & Kobayashi, T. (2002). Do Japanese insurers benefit from a catastrophic event?: Market reactions to the 1995 Hanshin-Awaji earthquake. *Journal of the Japanese and international economies*, 16(1), 92-108. <https://doi.org/10.1006/jjie.2001.0477>
- Yıldırım, H. ve Alola, A . (2020). Do Earthquakes Affect Stock Market Index?. *OPUS Uluslararası Toplum Araştırmaları Dergisi*, Cilt: 15 - Sayı: 10 Yıl Özel Sayısı, 4768-4780. <https://doi.org/10.26466/opus.687318>
- Yılmaz, F. A., ve Karan, M. B. (2015). Türkiye'deki Büyük Depremlerin Borsa İstanbul'da Sektörel Etkisinin Test Edilmesi. *Journal of Insurance Research/Sigorta Arastirmalari Dergisi*, (11), s 3-21. [http://web.a.ebscohost.com/ehost/pdfviewer/pdfviewer?vid=0&sid=2a1f67d3-e663-4dff-8ce5-79ec8fe5de32%40sessionmgr4007&Bioinformatics\(IJBB\),3\(6\),96-105](http://web.a.ebscohost.com/ehost/pdfviewer/pdfviewer?vid=0&sid=2a1f67d3-e663-4dff-8ce5-79ec8fe5de32%40sessionmgr4007&Bioinformatics(IJBB),3(6),96-105)



© Submitted for possible open access publication under the terms and conditions of the Creative Commons Attribution (CC BY NC) license. (<https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/>).



---

## EXTENDED ABSTRACT

---

### *Could Earthquakes Have an Effect on Insurance Sector Stocks? A Study on the Izmir Earthquake in 2020*

#### **1. Introduction**

The low predictability rate of natural disasters may prevent human beings from avoiding the effects of disasters. The insurance system has been developed as an assurance model not only for major disasters, but also for all possible damages and losses that may occur, and has taken its place in life. Businesses in the insurance sector can also be traded in the stock market and turn into potential investment instruments for investors like other sectors. Damages and losses caused by a natural disaster will bring along assurance responsibilities and obligations for the insurance system. For this reason, it is inevitable that the sector will be affected in line with the scope and size of natural disaster events. The dynamics created by natural disasters in the insurance sector may change the expectations of investors by creating some effects on investors who invest in the insurance sector. Investor expectations shaped by natural disasters may manifest themselves through investment decisions that may distract investors from rationality due to the uncertainties in the situation. In this study, it is aimed to examine the effect of earthquakes, which is a natural disaster, on the stocks operating in the Insurance Sector. For this purpose, the earthquake that occurred on October 30, 2020, which created severe destructive effects in the city of Izmir, was considered as the main subject of this study.

#### **2. Data Set and Method**

In this research study, the event study method was applied to measure the effect of the Izmir earthquake, which occurred on October 30, 2020, on the abnormal returns of the stocks of 6 companies operating in the Insurance Sector, which are traded in the BIST TUM index. The data set used was determined to cover the reference date of the case study method, 30.10.2020, and 75 days before and after the maximum review window. For this purpose, the values between the dates 13.07.2020 and 15.02.2021 of the BIST TUM index used in the study and the stocks variables belonging to the insurance sector were used in the study.

#### **3. Empirical Findings**

When the 75, 60, 45, 30 and 15-day returns of the BIST TUM index are compared before and after the event, it is understood that the averages of the index return after the event are higher than before the event. However, when the dependent sample t-test results were examined, it was determined that there were no significant differences between the returns before and after the event. Significance values obtained from Wilcoxon sign-rank tests also support dependent sample t-test results.

Dependent sample t-test results applied to the cumulative abnormal returns of the stocks operating in the insurance sector for 15, 30, 45, 60 and 75-day periods before and after the event, pre-event cumulative abnormal returns for the 15, 30, 45 and 60-day intervals and the eventual abnormal returns for the event. It is seen that there are significant differences between This difference could not be detected between the 75-day periods before and after the event. Another finding is that the averages of the post-event cumulative abnormal returns in the 15, 30, 45 and 60-day time periods where there are significant differences compared to the pre-event. Wilcoxon sign rank test results also support the dependent sample t-test results.

#### **4. Discussion and Conclusion**

It was determined that the earthquake had negative effects on the cumulative returns of the companies operating in the insurance sector for 15, 30, 45 and 60-day periods. In other words, it is seen that the post-event cumulative abnormal return averages of the analyzed stocks have decreased when compared to the pre-event period. In addition, it was concluded that the negative effect of the earthquake on the stocks was not valid for the 75-day period. This result can be interpreted as the effect of the earthquake continues for a limited time and after this period this effect disappears.

The information that investors can obtain after the event may affect their rational decisions by creating uncertainty in their return expectations. As the uncertainty in the information obtained through the event decreases over time, the expectations of the investors may also be revised. When the daily returns of the BIST TUM index before and after the earthquake in the examined time intervals are analyzed, it is another finding that there is no significant difference between them. While the earthquake did not make a difference in the BIST TUM index returns, it is remarkable that it created a negative impact on the insurance sector stocks. It is thought that the findings obtained can be interpreted as the earthquake did not affect the stock market in general, but negatively affected the insurance sector. The results are considered to be important in terms of revealing the behavior of the insurance sector stocks, which differ negatively from the returns of the BIST TUM index due to the earthquake effect.

It is thought that the results of the study can contribute to the literature in terms of revealing how insurance sector stocks can react to these events, especially during disaster periods. In the light of the results obtained, it is suggested that insurance companies take some measures that can reduce the risk and uncertainty perception that may arise against the sector in the market for investors.

In the study, it is thought that the time intervals in which the differences in the returns of the stocks are examined, are chosen as 15 days and its multiples, and the fact that this selection is limited to 75 days and that longer time periods are excluded from the scope of the study can be considered as the limitations of the study. For future studies, it is suggested that considering these constraints and examining both local and other earthquakes and disasters within this method and measuring behavioural finance biases that are thought to affect the behaviour of investors can contribute to the formation of useful studies in terms of literature.

## The Volatility Transmission Between Cryptocurrency And Global Stock Market Indices: Case Of Covid-19 Period

Sinem ATICI USTALAR <sup>1</sup>, Enes AYAR <sup>2</sup>, Selim ŞANLISOY <sup>3</sup>

### Abstract

The uncertainty originated by the COVID-19 pandemic and the unpredictability of both real and financial market indicators have increased the volatility of global financial markets. As a result of globalization, the determination of risk and information transfer between financial markets has gained importance during the pandemic process. In this context, the spread of volatility between the cryptocurrency market and the global stock markets was analyzed by considering the pandemic process. Bitcoin, which represents 42% of the total market cap, was used to represent the cryptocurrency market in the analysis. S&P500, FTSE100, SSEC and NIKKEI indices, which are among the world's leading indices in terms of market cap, were used to represent the global stock market. Constant Conditional Correlation Multivariate GARCH model was used for the analysis of volatility transmission. Daily closing prices covering the date range from 1st December 2019 to 1st July 2022 were used for the analyses. The model results were positive and significant for all predicted conditional correlation parameters. In this context, there is volatility transmission and information transfer between BTC and stock returns. The model findings are expected to be a supporting element for financial market participants to make the right decision in the optimal portfolio allocation process.

**Keywords:** Cryptocurrencies Market, Stock Market, Volatility Transmission, Constant Conditional Correlation Multivariate GARCH Model

**Jel Codes:** G15, C32, C58

## Kripto Para Ve Küresel Borsa Endeksleri Arasındaki Volatilité Aktarımı: Covid-19 Dönemi Örneği

### Özet

COVID-19 pandemisinin yarattığı belirsizlik ortamının yanı sıra hem reel hem de finansal piyasa göstergelerinin öngörülememesi küresel finans piyasalarının oynaklığını arttırmıştır. Küreselleşmenin de bir sonucu olarak, finansal piyasalar arasındaki risk ve bilgi aktarımının belirlenmesi pandemi sürecinde önem kazanmıştır. Bu bağlamda çalışmada, kripto para piyasası ile küresel hisse senedi piyasaları arasındaki oynaklık yayılımı pandemi süreci dikkate alınarak analiz edilmiştir. Analizde kripto para piyasasını temsilen toplam piyasa değerinin %42'sini temsil eden Bitcoin kullanılmıştır. Küresel hisse senedi piyasasını temsil etmesi için ise piyasa değeri açısından dünyanın önde gelen endekslerinden S&P500, FTSE100, SSEC ve NIKKEI endeksleri kullanılmıştır. Oynaklık yayılımının analizi için Sabit Koşullu Korelasyon Çok Değişkenli GARCH modeli kullanılmıştır. Analizlerimiz 1 Aralık 2019 ile 1 Temmuz 2021 tarih aralığını kapsayan günlük kapanış fiyatları kullanılarak gerçekleştirilmiştir. Model sonuçları, tahmin edilen tüm koşullu korelasyon parametrelerinin pozitif ve anlamlı elde edilmiştir. Bu bağlamda, BTC ve hisse senedi getirileri arasında bir oynaklık yayılımı ve bilgi aktarımı vardır. Model bulgularının, finansal piyasa katılımcılarının optimal portföy tahsis sürecinde doğru karar vermeleri için destekleyici bir unsur olması beklenmektedir.

**Anahtar Kelimeler:** Kripto Para Piyasası, Hisse Senedi Piyasası, Oynaklık Geçişkenliği, Sabit Koşullu Korelasyon Çok Değişkenli GARCH Modeli

**Jel Kodu:** G15, C32, C58

**ATIF ÖNERİSİ (APA):** Atıcı Ustalar, S., Ayar, E., Şanlısoy, S. (2022). The Volatility Transmission Between Cryptocurrency And Global Stock Market Indices: Case of COVID-19 Period. *İzmir İktisat Dergisi*. 37(2). 443-459. Doi: 10.24988/ije.1034580

<sup>1</sup>Res. Ass., Atatürk Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Yakutiye / ERZURUM,

**EMAIL:** [sinem.ustalar@atauni.edu.tr](mailto:sinem.ustalar@atauni.edu.tr), **ORCID:** 0000-0001-8475-2581.

<sup>2</sup>Master Student, Dokuz Eylül Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Buca / İZMİR,

**EMAIL:** [ayar.enes@ogr.deu.edu.tr](mailto:ayar.enes@ogr.deu.edu.tr), **ORCID:** 0000-0002-0286-6698.

<sup>3</sup>Ass. Prof., Dokuz Eylül Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Buca / İZMİR,

**EMAIL:** [selim.sanlisoy@deu.edu.tr](mailto:selim.sanlisoy@deu.edu.tr), **ORCID:** 0000-0002-0629-0905.

## 1. INTRODUCTION

The financial markets of many countries are adversely affected by COVID-19 to varying degrees, and the uncertainty created by the pandemic caused the markets to become quite unpredictable and volatile (Zhang, Hu and Ji, 2020: 5). In this stage, it is important for portfolio managers and individual market participants to analyse the volatility transmission in different financial instruments because COVID-19 induced uncertainty in financial markets may impact on optimal portfolio choice of financial investors. In this context, the aim of the study is to analyse the volatility transmission between cryptocurrency Bitcoin and stock markets during COVID-19 period.

Compared to other diseases, the COVID-19 pandemic has caused more dramatic and more frequent daily fluctuations in financial markets than any other previous diseases (Schell, Wang, and Huynh, 2020: 4). As of April 19, 2020, the financial crisis caused by the pandemic in the G7 countries has spread all over the world, as the G7 countries accounted for 59% of the total global cases and 65% of the total number of global deaths (A. Ustalar and Şanlısoy, 2021: 447). In early March 2020 the Coronavirus epidemic caused a sharp decline in economic growth firstly in China, and the epidemic eroded expectations on economic performance in other countries (OECD, 2020). For instance, The Asia Dow fell over 29% from the end of December 2019 until the end of March 2020. Therefore, while trying to predict how far the epidemic will spread, countries have adopted various monetary and fiscal policies to ensure the continuity of stability in their financial markets, and the policies implemented have varied according to the regions (IMF, 2021). On the other hand, increasing case reports on a global scale have increased the uncertainty, and the reflection of the uncertainty on the markets was the deterioration of financial stability. The pandemic era had led to a market environment of uncertainty. Uncertainty leads to risk and panic; in this situation, policy makers devise policies on the face of this uncertainty. This in turn affects the price of financial products. Investors have the tendency to choose financial instruments with relatively lower risks while investing in times of uncertainty (Bilik and Aydın, 2021:22). Therewithal, whereas the Chicago Board Options Exchange Volatility Index (CBOE VIX) was 13.78 on 31st December 2019, when the first viral pneumonia case was reported to the WHO, and the index reached a value of 76.83 one day after, on 12th March 2020, the WHO declared that COVID-19 was an epidemic, and rose to the closing value of 82.69 within a week.<sup>4</sup> During the increasing uncertainty period, the S&P 500 fell by 23.2%, SSEC by 4.2%, NIKKEI 225 by 21.6% and FTSE 100 by 30.6%, while Bitcoin rose by 695%. The environment of uncertainty created by these developments required portfolio managers and individual investors to make significant changes in their portfolios.

Dyhrberg (2016: 144) found that Bitcoin can be used as a hedge against FTSE stocks and can be used against the US dollar in the short-term. Bitcoin has similar features with gold in terms of hedging and it can be included among the tools used for market-specific risk hedging. Ajmi et al. (2021: 940) state that the gold market also led to a sharp decline in the crude oil market, especially during the COVID-19 period, and that the gold commodity acted as a portfolio diversifier rather than a hedging tool during the crisis. Ghorbel and Jeribi (2021: 465) says that while gold is a safe haven for those investing in energy and financial assets during the COVID-19 period, Bitcoin is not. Huang, Duan and Mishra (2021: 8) taking five different regions, found that in each economy, Bitcoin contributes to diversification benefits and/or risk reduction, while its protective role against traditional assets differs between different economies. Shahzad et al. (2019: 328) found that Bitcoin can basically be

---

<sup>4</sup> "On 31st December 2019, the WHO China Country Office was informed of cases of pneumonia unknown cause detected in Wuhan City, Hubei Province of China." (WHO, 2020)

considered a safe-haven asset given its weak correlation with stock market indices, but the safe-haven feature has changed over time and differed between stock market indices examined.

According to our observations and the mentioned studies, due to the increasing uncertainty on a global scale during the COVID period and depending on other assets in the portfolios of portfolio managers, Bitcoin has entered the portfolio of some financial market participants as a hedging tool and some as a portfolio diversifier. We also stated that while all the stock market indices we included in the sample decreased at different rates, the price of Bitcoin increased approximately six fold.

While discussing how the global financial markets will return to normal after the COVID-19 pandemic, we think that the interactions between the most followed stock market indices and Bitcoin should be scrutinized. This is because understanding the volatility transmission mechanism between different financial markets and the alternative cryptocurrency market over time is important to improve our understanding of these markets. In this context, the interaction between cryptocurrencies such as Bitcoin and traditional stock markets may be another matter of curiosity. This will be something that portfolio managers and individual investors want to know when diversifying their portfolio in a time of uncertainty like COVID-19. When examining the financial markets of the countries affected by the epidemic at different levels, the connection effect between the markets is important. Stock indices are widely used to summarize country markets. However, the movements of Bitcoin, which is accepted as the proxy of cryptocurrencies, during the crisis periods have been the subject of several researches before. Given the severity of the current situation the connection and relations between exchanges in different regions and Bitcoin during the COVID period, which is a crisis period, are worth examining too.

Determining the volatility transmission between financial markets could be a determinant factor in risk analysis and investment decisions of all market participants, as well as domestic and foreign investors. Our findings will be a supportive element for financial market participants to make the right decision in the optimal portfolio allocation process in an environment of uncertainty inflicted by COVID-19. In addition, our findings will be useful in establishing accurate models in asset pricing and in predicting future volatility transmission between different markets.

To test the volatility transmission between cryptocurrency and stock markets, we used the Constant Conditional Correlation Multivariate GARCH (CCC- MGARCH) model. This model takes advantage of the risk transmission and parsimonious estimated parameter than other GARCH models. Bitcoin (BTC) is used to represent the cryptocurrency market, and the S&P500, FTSE100, SSEC and NIKKEI indices are used to represent the global stock market. These indexes have the higher market capitalization values of the world financial markets. CCC-MGARCH model results show that the estimated all conditional correlation parameters are positive and significant that the returns on BTC and stocks rise or fall together. On the other hand, the increase or decrease volatility of BTC increases or decreases to the volatility of stock market returns, and vice versa.

The paper is organised as follows. Section 2 discusses the literature on volatility transmission between Bitcoin and the stock market. Section 3 reviews data and methodology employed. Section 4 discusses empirical results. Section 5 concludes.

## **2. LITERATURE**

There are several studies in the literature that examine the contagion effect of markets or transmission of return and volatility between stocks, bonds, cryptocurrency, and various other commodities. In recent years, studies examining the return and volatility transmission of cryptocurrencies have begun to emerge. However, studies investigating the impact of a crisis period

such as COVID-19 on the transmission of returns and volatility between stock markets and cryptocurrencies are quite limited. This study aims to fill this gap in the literature.

We briefly summarize the literature we have discussed. The index created by Diebold and Yilmaz (2008) has an important place in the literature in terms of investigating the dynamics of return spillover and volatility spillover. Ajmi et al. (2021) and, Ghorbel and Jeribi (2021), while examining volatility transmission and spillovers, discussed Bitcoin's hedging tool properties and whether it is a safe haven for various asset classes such as gold, stock market and energy commodities. In addition, Dyhrberg (2016) investigated whether Bitcoin is a hedging tool for FTSE and different parities. Also, Corbet et al. (2020) investigated the contagion effects between the main Chinese stock markets and various assets and commodities including oil, gold and Bitcoin for COVID period. Bala and Takimoto (2017), Luo and Wang (2019) and Uzonwanne (2021) examined the volatility spillover dynamics between international stock markets and various other markets. Yousaf and Ali (2020) investigated how the yield and volatility of Bitcoin, Ethereum and Litecoin pairs affect and transfer between each other. Detailed explanations regarding the related studies are presented below.

Diebold & Yilmaz (2008) have created a simple framework based on the broad Engle et al. (1990) Vector Autoregression (VAR) models to measure the links between asset returns and return volatilities; but their approach become different with focusing on variance decompositions which are already calculated. They investigated the link in the dynamics between return spillovers vs. volatility spillovers and created a spillover index that was formulated to measure these two factors separately, and then they ran it. The tested period in the study is the daily nominal local currency stock market indices in the January 1992–November 2007 date range. 7 developed stock markets and 12 emerging stock markets are included in the scope of the study. The methodology they developed makes it easier to study both crisis and non-crisis occurrences, along with trends and spillover bursts. In summary, as a result of the study emphasizing that volatility spillovers behave differently against return spillovers, the theory that addresses the distinction between return and volatility spreads has been proposed.

Dyhrberg (2016) investigated whether the use of Bitcoin as a hedging tool against the FTSE and exchange rate fluctuations is similar to gold. In the study based on daily observation values for the date range 19th of July 2010 to 22nd of May 2015, the asymmetric GARCH model was estimated in order to define the dynamic relationship between USD-EUR, USD-GBP and Financial Times Stock Exchange Index (FTSE) stocks. According to the findings, while Bitcoin can be used as a hedge against FTSE stocks, it has only short-term hedging capability against the US dollar. With these features, Bitcoin is a hedging tool that can be used for market specific risk.

Katsiampa (2017) discussed the daily Bitcoin Coindesk Index closing prices for the period 18th July 2010 to 1st October 2016. Considering its suitability to the data, it was concluded that the GARCH type model has the best ability to explain Bitcoin price volatility is AR-CGARCH. With the findings of the study, it was determined that Bitcoin, as an asset class, is different from all other assets in the financial markets, and that it can be a useful tool for portfolio and risk management with the role it plays in the markets.

Bala and Takimoto (2017) analysed the market volatility spillovers in selected developed market indices (DJIA, FTSE-100, Nikkei-225) and selected emerging market indices (NSEASI, BVSP, Hang-Seng). They also investigated the impacts of 2008 global financial crisis on stock market volatility interactions and assessed the effect on volatility spillovers. They used weekly adjusted close prices data for indices from Nigeria, Japan, USA, UK, Brazil, and Hong Kong-China markets. The data of the study used the period January 1994 to January 2016. They used seven types of MGARCH variants and BEKK MGARCH type models. The study's findings showed correlations in developing markets are

lower than in developed markets, and that they increase during financial crises. As a result, developed markets interact with one another more than emerging markets. Hence, the idea that stock market correlation will be higher during periods of significant market volatility is supported.

To investigate asymmetric volatility transfers in international stock markets Luo and Wang (2019) developed the MHAR-DCC model. The S&P 500, Nikkei 225, Hang Seng, and Straits Times indexes were utilized to span the period from 1st June, 2009 to 31st May, 2014. Two different findings were determined in terms of total volatility transfer effect and asymmetric volatility transfer effect. Accordingly, the highest points in the total volatility spillover indices correspond to the most volatile times in the stock market, and vice versa. Bad news in the turbulent period of the stock market and good news in the stable period has a more important transmission effect.

Yousaf and Ali (2020) used intraday data and employed the VAR-DCC-GARCH model to examine return and volatility transmission among Bitcoin, Litecoin and Ethereum cryptocurrency pairs. They used high frequency hourly data for Bitcoin, Ethereum and Litecoin pairs covering the date range from January 1, 2019, to April 22, 2020. The relevant date range has been made into two samples as the pre-COVID period and the COVID period. The results showed that the return spillovers for the BTC-ETH, BTC-LTC, and ETC-LTC pairs change between the pre-COVID and COVID phases. They found that dynamic conditional correlations between BTC, LTC and ETH pairs are more significant during the COVID phase compared to the pre-COVID phase. Accordingly, during the pre-COVID period, there was no major volatility transmission between any cryptocurrencies. Also, during the COVID period, the volatility spillover is unidirectional from BTC to ETH and bidirectional between ETH and LTC, but it is not substantial between BTC and LTC.

Corbet et al. (2020) investigated the contagion effects between the main Chinese stock markets and various assets and commodities with the impact of the COVID-19 epidemic and examined the dynamic correlation using Shanghai and Shenzhen Stock Markets, representing the Chinese stock markets. The analysis includes the Dow Jones Industrial Average (DJIA) as a measure of worldwide financial performance, as well as oil and gold as indicators of safe haven and Bitcoin for diversification purposes. According to the analysis made with high-frequency daily and hourly data, sharp increases were seen in the dynamic correlations between Chinese stock indices and gold and Bitcoin markets at the beginning of the COVID-19 epidemic. Results show that, in times of high financial stress stages like COVID-19, cryptocurrencies act as a contagion amplifier, not as a hedging or safe haven. Furthermore, the analysis reinforces the literature that claims there is a substantial adverse association between Bitcoin and gold coin sales.

Uzonwanne (2021) adopted to determine whether the peaks and troughs in one of the stock and Bitcoin markets cause volatility spillovers in the other markets' purpose in his study. The study confirmed returns and volatility spillovers between the five major stock markets S&P 500, FTSE 100, CAC 40, DAX 30 and Nikkei 225 indices and the Bitcoin market based on daily data covering the date range March 2013 to March 2018. In the study, using a multivariate VARMA-AGARCH model was found that volatility spillovers are bidirectional in some markets and unidirectional in other markets. Investors migrate between the relevant market pairs at the peak and through points of the stock market for profit maximization and risk aversion purposes, resulting in spillover of returns and volatility.

In their article, Ajmi et al. (2021) looked at how volatility was transferred across equities, gold, and crude oil before and during the COVID-19 crisis. The sample, which started from the date 02.01.2019 and ended at the date 05.10.2020, was divided into two periods, the pre-COVID period and the COVID crisis period. In the study using multivariate VAR and BEKK-GARCH methodology the findings demonstrate that hedging opportunities have decreased over the COVID-19 period, whereas market

interconnectivity has increased during the crisis. In particular, the sharp decline in the crude oil market in the COVID-19 period was led by the stock and gold markets. In addition, it was revealed that the gold commodity acted as a portfolio diversifier rather than a hedging instrument during the crisis.

Aydın and Yıldız (2021), investigated the impact of pandemic, having versatile effects, on financial instruments in Turkey. In this context, the variables of share certificate closing prices, gold prices per gram, USD/TRY exchange rates, Bitcoin, and overnight repo interest rates were considered as alternative financial instruments. The impact of COVID-19 pandemic was measured by the numbers of active cases, and deaths. In the study, by the use of daily return series regarding the aforementioned variables, analysis was made for the period between January 02, 2020 and July 30, 2021 with the help of EGARCH model. As distinct from literature, by the half-life volatility modeling, the asymmetric volatility construct of alternative investment instruments against the shocks in the period of COVID-19 pandemic was estimated, and shocks' period of effect was calculated. According to the results obtained, it was observed that the permanence of volatility was present on Bitcoin and interest rate, and on the other hand that the permanence period of shock on volatility was low in gold market.

Ghorbel and Jeribi (2021) investigated the volatility relationship between energy commodity prices and financial assets and indicators during COVID-19. S&P500, FTSE, Nikkei, CAC40, Dax30, S&P/TSX and FTSEMIB G7 stock market indices, NYSE energy index, WTI oil, Henry Hub Natural Gas spot prices, Bitcoin and gold prices were included in the study. Daily frequency-based values were used for the date range from January 1, 2016 to July 23, 2020 in the study in which the volatility spillover was tested by creating a regime change on the volatility dynamics of the pandemic with multivariate MS-GARCH models. According to the results, there is a significant dynamic correlation between energy assets and stock indices during the COVID-19 period, proving the contagious effect of the pandemic. However, throughout the same time span, the relevant connection between energy assets and gold prices has weakened. In conclusion, while gold is a safe haven for individuals investing in energy and financial assets during the COVID-19 pandemic, Bitcoin is not.

### **3. EMPIRICAL METHODOLOGY AND DATA**

The relationship across financial market indicators, the risk transmission and spillover across markets, and finally, investor perceptions towards the creation of optimal portfolio structures are changing via the globalization of the world financial markets. So the price movements in one financial market can spread easily and instantly to other financial markets (Ural and Demireli, 2015: 24). Therefore, it is important to use models that take into account the risk transmission across different financial assets and decompose the effects of shocks. For this purpose, the use of multivariate GARCH models has increased. The GARCH model was created by Bollerslev (1986) by extending and generalizing the conditional variance of the ARCH model by taking a generalized derivative containing its own past values. One of the most used models is the constant conditional correlation (CCC) model.

CCC-MGARCH model was developed by Bollerslev (1990) . The CCC MGARCH model is derived as follows:

$$y_t = Cx_t + \epsilon_t \tag{1}$$
$$\epsilon_t = H_t^{1/2} v_t$$

In Eq. (1),  $y_t$  is  $m \times 1$  vector of the dependent variable,  $C$  is  $m \times k$  matrix of the parameters and  $x_t$  is  $k \times 1$  vector of the independent variables that include the lags of  $y_t$ .  $H_t$  is the time-variant conditional



covariance matrix and  $H_t^{1/2}$  is also the Cholesky factor.  $v_t$  is I.D.D. innovations. So the conditional covariance matrix is defined in Eq. (2). The conditional covariance matrix,  $H_t$ , includes both the conditional variances and unconditional variances.

$$H_t = D_t^{1/2} R D_t^{1/2} \tag{2}$$

In Eq. (2),  $D_t$  is the diagonal matrix of conditional variances and defined in Eq. (3):

$$D_t = \begin{pmatrix} \sigma_{1,t}^2 & 0 & \cdots & 0 \\ 0 & \sigma_{2,t}^2 & \cdots & 0 \\ \vdots & \vdots & \ddots & \vdots \\ 0 & 0 & \cdots & \sigma_{m,t}^2 \end{pmatrix} \tag{3}$$

One of the  $\sigma_{i,t}^2$  values are taken from the following univariate GARCH models. These models are shown in Eq. (4) and Eq. (5).

$$\sigma_{i,t}^2 = s_i + \sum_{j=1}^{p_i} \alpha_j \varepsilon_{i,t-j}^2 + \sum_{j=1}^{q_i} \beta_j \sigma_{i,t-j}^2 \tag{4}$$

or,

$$\sigma_{i,t}^2 = \exp(\gamma_i z_{i,t}) + \sum_{j=1}^{p_i} \alpha_j \varepsilon_{i,t-j}^2 + \sum_{j=1}^{q_i} \beta_j \sigma_{i,t-j}^2 \tag{5}$$

In Eq. (5),  $\gamma_i$  is the  $1 \times p$  vector of the parameters and  $z_i$  is the  $p \times 1$  vector of the independent variables that include the constant term.  $\alpha_j$  and  $\beta_j$  parameters stand for the ARCH and GARCH parameters of the model, respectively.  $R$  variable in Eq. 1 is also defined as the matrix of time-varying unconditional correlations of the standardized errors. It is shown as Eq. (6):

$$R = D_t^{-1/2} \varepsilon_t \tag{6}$$

Bollerslev (1990) bases  $H_t$  being positive on the assumption that the unconditional correlation,  $R$ , is positive. The representation of  $R$  in matrix format is shown in Eq. (7).

$$R = \begin{pmatrix} 1 & \rho_{12} & \cdots & \rho_{1m} \\ \rho_{12} & 1 & \cdots & \rho_{2m} \\ \vdots & \vdots & \ddots & \vdots \\ \rho_{1m} & \rho_{2m} & \cdots & 1 \end{pmatrix} \tag{7}$$

In Eq. (7),  $\rho_{im}$  is invariant to time, so  $R$  unconditional correlation matrix is also time-invariant. Thus, this model is defined as a constant conditional correlation multivariate GARCH model.

We conduct the CCC-MGARCH model with 579 observation values covering the date range from 1st December, 2019 to 1st July, 2021. The indices discussed in the study have been selected from the leading stock market indices, which have the largest share in terms of global market value and have been adopted by market participants. In index selections, indices that are widely used in similar studies were preferred in order to be compared with the literature more accurately. The world's largest stock exchanges and selected indices by market value are shown in Table 1.

**Table 1:** Global Stock Market Ranking by Market Capitalization

Rank	Stock Market	Market Cap (Trillion USD)	Country	Chosen Index
1	NYSE	24,9	United States	S&P 500
2	NASDAQ	22,53	United States	-
3	Shanghai Stock Exchange	7,27	China	SSEC
4	Tokyo Stock Exchange	6,6	Japan	Nikkei 225
5	Hong Kong Exchanges Group	6	Hong Kong	-
6	Shenzhen Stock Exchange	5,59	China	-
7	London Stock Exchange	3,8	United Kingdom	FTSE 100

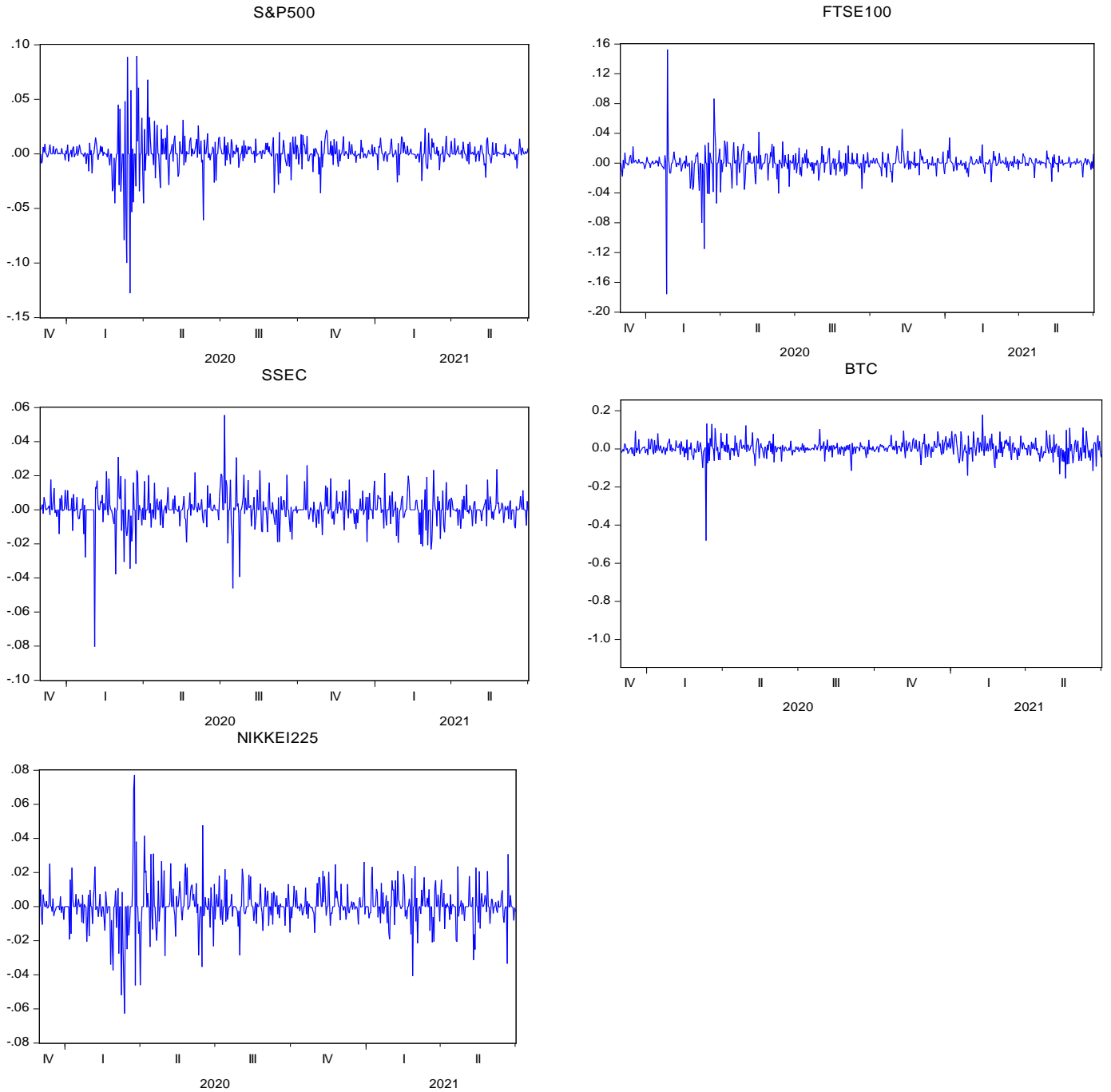
Source: tradinghours.com

Bitcoin accounts for 42% of the global cryptocurrency market cap of approximately \$2.5 Trillion (Coinmarketcap). That's why we chose Bitcoin to represent the cryptocurrency market. The four indices we chose to represent the global financial markets are S&P 500 from New York Stock Exchange, SSEC from Shanghai Stock Exchange, Nikkei 225 from Tokyo Stock Exchange and FTSE 100 from London Stock Exchange. In addition, for Bitcoin prices, we used Bitfinex Exchange prices with a volume of 61.3 million dollars in order to be a widely used source in the literature and to compare the results more consistently with existing studies (Bitcoinity). Bitcoin accounts for 42% of the global cryptocurrency market cap of approximately \$2.5 trillion, that's why we chose Bitcoin to represent the cryptocurrency market (Coinmarketcap). We used daily closing prices for all variables and accessed all the data on the investing.com website. We calculated logarithmic returns using the logarithmic transformation, which provides increased consistency by reducing the variance of the estimators over the series, look Eq. (1).

$$r_{it} = \ln \left( \frac{p_{i,t}}{p_{i,t-1}} \right) \quad (8)$$

In Eq. (8),  $p_{it}$  is the price of the asset  $i$  at time  $t$ ,  $r_{it}$  is the return of the asset  $i$  at time  $t$ . The return graphs of the stock market indices are presented in Figure 1.

**Figure 1:** Return Charts for Bitcoin and Stock Market Indices



Whether the variables considered in the analysis contain a unit root was tested with Augmented Dickey-Fuller (ADF) and Phillips-Perron (PP) unit root tests. In addition, the Kwiatkowski-Phillips-Schmidt-Shin (KPSS) test, which directly tests the stationarity by testing the presence of deterministic effects in the series, was also applied.

#### 4. EMPIRICAL MODEL RESULTS

Series of financial assets with random walk feature may contain unit root and may not be stationary. For this reason, it is necessary to examine the descriptive statistics of the variables and to control the stationarity of the series. Also, the time-varying variance of the error terms of the high-frequency logarithmic return series obtained from the prices of financial assets requires testing the ARCH effect.

Descriptive statistics analysed to obtain more detailed information about the return series and; ADF, PP, KPSS test results; and also ARCH test results are presented in Table 2.

**Table 2:** Descriptive Statistics, Unit Root and Stationary Tests, ARCH Test Results

	BTC	S&P500	SSEC	NIKKEI225	FTSE100
<b>Descriptive Statistics</b>					
<i>Mean</i>	0.002565	0.000550	0.000385	0.000361	-0.000053
<i>Median</i>	0.001833	0.000000	0.000000	0.000000	0.000000
<i>Maximum</i>	0.178685	0.089683	0.055543	0.077314	0.152618
<i>Minimum</i>	-0.480904	-0.127652	-0.080391	-0.062736	-0.175813
<i>Std. Dev.</i>	0.041312	0.014996	0.009615	0.012042	0.016189
<i>Skewness</i>	-2.285526	-1.167687	-1.049817	0.177002	-1.464849
<i>Kurtosis</i>	30.45267	22.63919	15.37296	10.97055	46.21262
<i>Jarque-Bera</i>	18685.86 (0,0000)	9436.53 (0,0000)	3799.65 (0,0000)	1535.68 (0,0000)	45256.42 (0,0000)
<b>Unit Root Tests</b>					
<i>ADF Test</i>	-27.7346a	-6.3966b	-24.3890a	-14.8646b	-28.8477b
<i>PP Test</i>	-27.4921a	-30.1674b	-24.3889a	-23.3397a	-28.9490b
<i>KPSS Test</i>	0.1696b	0.0818a	0.0364a	0.1438a	0.1945a
<b>ARCH Test</b>					
<i>ARCH</i>	0.193462 (0.9987)	19.58873 (0.0000)	1.116416 (0.3437)	20.79451 (0.0000)	7.823507 (0.0000)
<i>Observations</i>	567	567	567	567	567

**Note:** It represents the minimum test statistic value for each variable obtained from a: with constant term, b: with constant & trend, c: without constant & trend equations. The critical values of MacKinnon (1996) at the 1% significance level for the ADF and PP Test are -3.441434 for with constant term equation (a), -3.974012 for with constant & trend equation (b), and -2.568969 for without constant & trend equation (c), respectively. Asymptotic critical values at 1% significance level for the KPSS test; it is 0.7390 including constant-term test results, and it is 0.2160 including constant-trend test results. The ARCH test was performed with lag of 12. The values in brackets are the probability values of the relevant values

Descriptive statistics of Bitcoin and world stock market indices are shown in Table 2. When we look at the standard deviation values to get an idea of the market volatility, Bitcoin shows higher volatility than all stock market indices, but the SSEC index shows the highest volatility among stock market indices. According to the Skewness values, which are an asymmetry indicator, all series are affected by negative developments and news in the market and show negative skewness, and all series are asymmetrical, the index most affected by negative developments is Nikkei 225. Kurtosis values greater than three, which is the critical threshold, indicate that leptokurtic features are observed in the series (Kallner, 2018). Therefore, the effect of an external shock to the series is relatively more permanent for the FTSE 100 compared to other indices. Looking at the statistical values of the Jarque-Bera test, which tests the normality assumption of the series, none of the Bitcoin and index return series have a normal distribution feature.

Augmented-Dickey-Fuller (ADF) (Dickey and Fuller, 1979) and Philips-Perron (PP) (Philips and Perron, 1988) tests were performed to test whether the return series contained a unit root, and the Kwiatkowski-Philips-Schmidt-Shin (KPSS) (Kwiatkowski *et al.*, 1992) test to examine the stationarity of the series. According to the ADF and PP unit root test results, for each of the Bitcoin and index return series, the null hypothesis testing the existence of the unit root in the series is rejected at the 1% significance level. Parallel with this, the KPSS test results, which directly tests the stationarity of the series, the null hypothesis, which tests that the stationarity is valid for all return series, are accepted at the 1% significance level. All return series do not contain unit roots and are stationary at I(0).

The existence of variance in the return series is tested using the ARCH test, which is performed by determining the optimum ARMA structure. According to the ARCH test results, the null hypothesis testing the absence of varying variance in error terms for all indices and Bitcoin return series is rejected. Accordingly, the error term of all series varies with time.

In the CCC model, Bollerslev (1990) assumed that the conditional correlation matrix is constant over time. Therefore, Tse (2000) developed a method to test constant correlations. The null hypothesis

tests the validity of the CCC-MGARCH model, which assumes that the conditional correlation is constant over time, and the alternative hypothesis tests the validity of the DCC-MGARCH (Dynamic Conditional Correlation) model, which assumes that the conditional correlation is variable over time. The LM test results of Tse (2000) are presented in Table 3.

**Table 3:** LM Test of Tse (2000) for constant correlation

	S&P500	FTSE100	SSEC	NIKKEI
LMC	1.7907 (0.1828)	1.7683 (0.1835)	0.5357 (0.4641)	4.5056 (0.2197)

**Note:** The values in parentheses are the probability values of the relevant test statistic.

Accordingly, the null hypothesis proposing the CCC model is accepted in all models. Since the conditional correlation between Bitcoin and S&P500, FTSE100, SSEC and NIKKEI indices is constant over time, the CCC-MGARCH model is preferred. Model results are presented in Table 4.

**Table 4:** GARCH (1,1)-CCC Model Results for Volatility Transmission

	S&P500	FTSE100	SSEC	NIKKEI
<b>Conditional Variance Eq. for BTC</b>				
$ARCH_{BTC}$	0.1430* (0.1331)	0.1430* (0.1331)	0.1430* (0.1331)	0.1430* (0.1331)
$GARCH_{BTC}$	0.8537* (0.0530)	0.8537* (0.0530)	0.8537* (0.0530)	0.8537* (0.0530)
$ARCH_{BTC} + GARCH_{BTC}$	0.9967	0.9967	0.9967	0.9967
constant term	0.0050* (0.0020)	0.0050* (0.0020)	0.0050* (0.0020)	0.0050* (0.0020)
<b>Conditional Variance Eq. for INDEXs</b>				
$ARCH_{INDEX}$	0.2085* (0.0605)	0.2124** (0.1029)	0.0405** (0.0205)	0.0934** (0.0384)
$GARCH_{INDEX}$	0.7857* (0.0371)	0.6236* (0.0871)	0.9118* (0.0203)	0.8516* (0.0651)
$ARCH_{INDEX} + GARCH_{INDEX}$	0.9942	0.8360	0.9523	0.9451
constant term	0.0010* (0.0003)	0.0006*** (0.0005)	0.0004*** (0.0003)	0.0006*** (0.0003)
<b>Conditional Corelation Eq.</b>				
$\rho(BTC, INDEX)$	<b>0.2472*</b> <b>(0.0375)</b>	<b>0.1549***</b> <b>(0.0919)</b>	<b>0.0727**</b> <b>(0.0324)</b>	<b>0.1069**</b> <b>(0.0446)</b>
Q(5)	21.5581 (0.3649)	20.9556 (0.3997)	33.6435 (0.0286)	46.5579 (0.0006)
Q(10)	49.5257 (0.1437)	33.6424 (0.7507)	44.8075 (0.2771)	61.8397 (0.1490)
Q <sup>2</sup> (5)	22.7651 (0.1997)	8.2313 (0.9749)	8.1203 (0.9768)	58.5066 (0.0000)
Q <sup>2</sup> (10)	35.0560 (0.6063)	9.2796 (0.9999)	11.4179 (0.9999)	75.2758 (0.2845)
Observations	579	579	579	579

**Note:** The values in parentheses are the standard residuals values of the relevant coefficients. Li and McLeod's Multivariate Portmanteau Statistics is used for serial correlation and heteroscedasticity. The values in parentheses are the probability values of the Li and McLeod's test statistic.

In the CCC-MGARCH model, the lagged values of the BTC variable and stock market indices are added to the conditional mean equation, but they are not included in the model because they are statistically insignificant. This shows that there is no mean equation for BTC, S&P500, FTSE100, SSEC and NIKKEI and that these variables have no effect on the estimated conditional variance parameters.

According to the CCC-MGARCH model results, the estimated ARCH parameters measure the magnitude of the shock occurring in the system. The ARCH parameter of the BTC variable (0.1430)

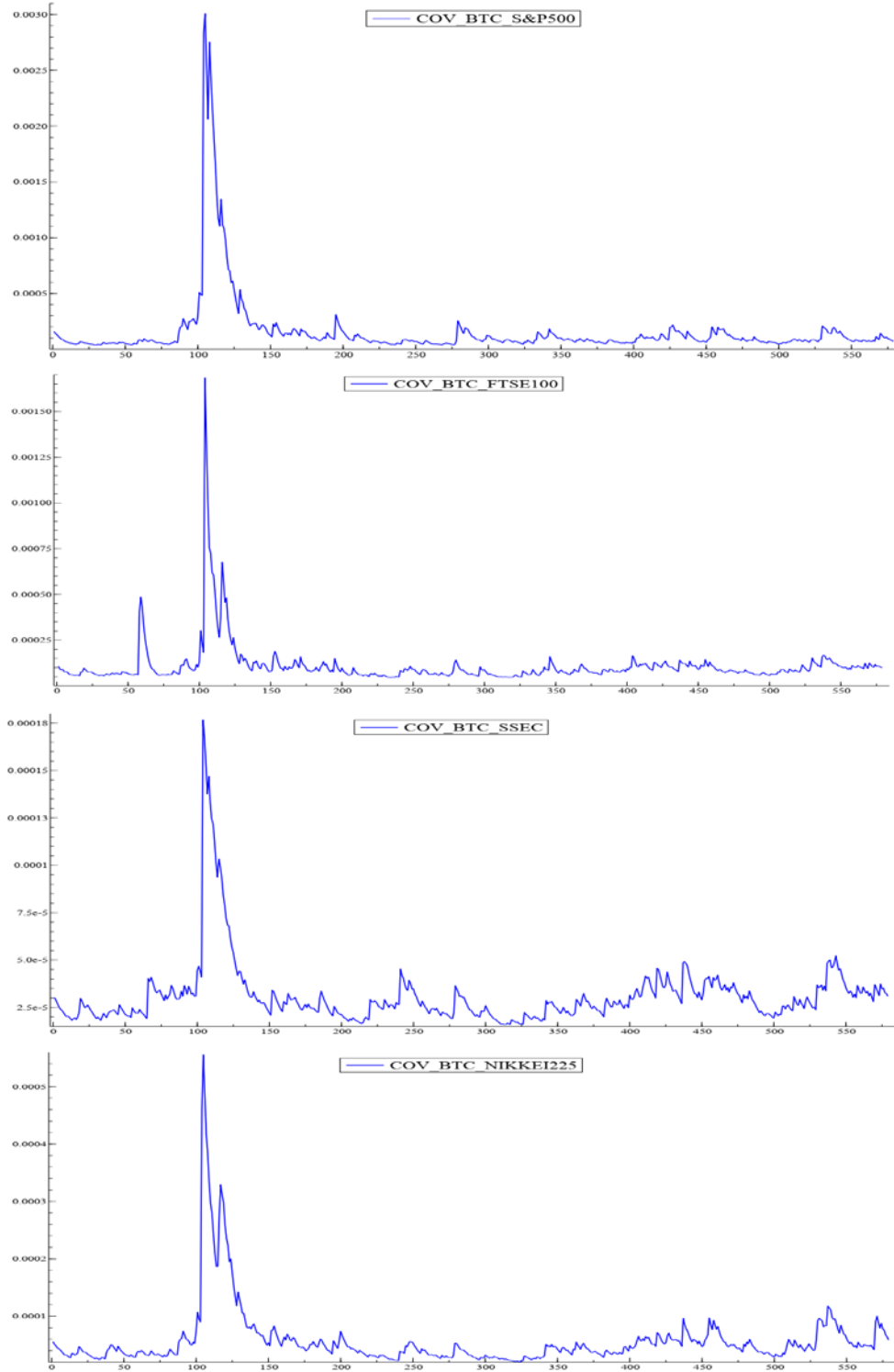
is smaller than the ARCH parameters of the S&P500 (0.2085) and FTSE100 (0.2124) variables. This shows that a shock in the S&P500 and FTSE100 index returns is greater than the shock in BTC's return. On the contrary, the ARCH parameter of the BTC variable is larger than the ARCH parameters of the SSEC (0.0405) and NIKKEI (0.0934) variables. Thus, the shock to the BTC return is greater than the shock to the SSEC and NIKKEI index returns.

The estimated GARCH parameters measure the persistence of the shock occurring in the system. The GARCH parameter obtained from the BTC equation (0.8537) is greater than the GARCH parameters calculated from the S&P500 (0.7857), FTSE100 (0.6236) and NIKKEI (0.8516) equations. Thus, the persistence of a shock in the return of BTC is higher than the persistence of a shock in the S&P500, FTSE100 and NIKKEI index returns. Since the GARCH parameter of the SSEC (0.9118) variable is calculated higher than BTC, the persistence of the shocks to the SSEC index return is higher than the return of BTC.

The  $\rho$  parameter shows the conditional correlation between the standardized residuals for BTC and stock market indices returns. The conditional correlation between the for BTC and S&P500, FTSE100, SSEC and NIKKEI indices returns is estimated to be 0.24, 0.15, 0.07 and 0.10, respectively. And that all the estimated conditional correlation parameters are positive and significant that the returns on BTC and stocks rise or fall together. A positive  $\rho$  parameter indicates the existence of volatility transmission between BTC and stock market indices. The estimated conditional correlation parameters are estimated higher for S&P500 index and lower for SSEC index than other stock market indices.

Each of the univariate ARCH, univariate GARCH, and the conditional correlation parameters are statistically significant. In order to satisfy the conditional variance positivity condition in univariate GARCH models, the constraint is placed on the model to be positive for ARCH and GARCH parameters and their sums less than 1 (Bollerslev, 1987). According to the CCC-GARCH model results, the estimated ARCH and GARCH parameters of both BTC and stock market indices are positive and their sums are less than 1. Thus, the model complies with GARCH constraints and can be used for analysis of volatility transmission. Post-model diagnostic statistics also support the usability of the CCC-MGARCH model. Li and McLeod's Multivariate Portmanteau Statistics are used for serial correlation and heteroscedasticity. To test results, there is no serial correlation and heteroscedasticity problem in CCC-MGARCH model at 10% statistical inference. Figure 2 shows the conditional covariance graphs between BTC and stock market indices estimated from the CCC-MGARCH model.

**Figure 2: Conditional Correlation Graphs**



When Figure 2 is examined, it is seen that the conditional covariance between BTC and stock market indices were positive between 9 March 2020 and 13 April 2020 (between the 100th and 135th observation). The positive volatility observed between the relevant dates decreases over time.

## **5. CONCLUSION**

The determination of the risk and information transmission across different financial markets and assets has a key role in portfolio selection. Especially during the crisis periods, the volatility transmission mechanism is more important due the changing perception of investors about optimal portfolio choice. In this context, the aim of the study is to analyse the volatility transmission between cryptocurrency market and global stock markets during the COVID-19 crisis period.

The Constant Conditional Correlation Multivariate GARCH (CCC-MGARCH) model is used for the analysis of the volatility transmission between cryptocurrency market and global stock markets. In the analysis, we use the bitcoin to represent the cryptocurrency market and S&P500, FTSE100, SSEC and NIKKEI indices for the global stock markets. The CCC-MGARCH model has been estimated for 1st December 2019/ 1st July 2021. According to the model results, the conditional correlation between the standardized residuals for BTC and stock market indices returns was found statistically significant. The returns on BTC and stocks rise or fall together because the estimated all conditional correlation parameters are positive and significant. A positive conditional correlation parameter indicates the existence of the volatility transmission between BTC and stock market indices. The estimated conditional correlation parameters are estimated higher for S&P500 index and lower for SSEC index than other stock market indices.

The results present findings that there is risk and information transmission between the cryptocurrencies market and global stock markets. According to the model results, determining the trend of co-movement between bitcoin and stock markets is an important finding for the portfolio diversification motif. If an investor who goes into portfolio diversification adds bitcoin and S&P500, FTSE100, SSEC and NIKKEI indices to her portfolio, the benefit of portfolio diversification may decrease. Therefore, it will have to either not include these instruments in its portfolio or give a lower weight for the portfolio.



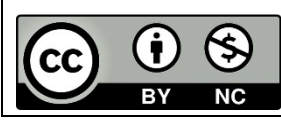
---

## REFERENCES

---

- Ajmi, H., Arfaoui, N. and Saci, K. (2021). Volatility Transmission Across International Markets Amid COVID 19 pandemic. *Studies in Economics and Finance*, 38 (5), pp. 926-945. <https://dx.doi.org/10.1108/SEF-11-2020-0449>.
- Atıcı Ustalar, S. and Şanlısoy, S. (2021). COVID-19 Krizi'nin Türkiye ve G7 ülkelerinin borsa oynaklıkları üzerindeki etkisi, *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi*, 16(2), 446-462. <https://dergipark.org.tr/en/download/article-file/1594564>.
- Aydın, Ü. and Yıldız, S. N., (2022). Covid-19 Salgınının Türkiye'de Finansal Yatırım Araçları Üzerindeki Etkisi, *Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 23(1), pp. 294-316.
- Bala, D. A. and Takimoto, T. (2017). Stock Markets Volatility Spillovers During Financial Crises: A DCC-MGARCH With Skewed-T Density Approach. *Borsa Istanbul Review*, 17 (1), 25-48. <https://dx.doi.org/10.1016/j.bir.2017.02.002>.
- Bilik, M. and Aydın, Ü. (2021), Effect of Covid-19 on financial markets, Ç. Başarir and B. Darici (Ed.), *Financial Systems, Central Banking, and Monetary Policy during COVID-19 Pandemic and After* included (19-35), Lexington Books, London, United Kingdom.
- Bitcoin.org. (2021, November 26). Bitcoin trading volume. <https://data.bitcoin.org/markets/volume/all?c=e&t=b>.
- Bollerslev, T. (1986). Generalized autoregressive conditional heteroskedasticity. *Journal of Econometrics*, 31(3), 307-327. [https://dx.doi.org/10.1016/0304-4076\(86\)90063-1](https://dx.doi.org/10.1016/0304-4076(86)90063-1).
- Bollerslev, T. (1987). A Conditionally Heteroskedastic Time Series Model for Speculative Prices and Rates of Return. *The Review of Economics and Statistics*, 69(3),542-547. <https://dx.doi.org/10.2307/1925546>.
- Bollerslev, T. (1990). Modelling the Coherence in Short-run Nominal Exchange Rates: A Multivariate Generalized ARCH Model. *The Review of Economics and Statistics*, 72(3), 498-505. <https://dx.doi.org/10.2307/2109358>.
- Coinmarketcap. (2021, November 26). Total Cryptocurrency Market Cap <https://coinmarketcap.com/charts/>.
- Corbet, S., Larkin, C. and Lucey, B. (2020). The contagion effects of the COVID-19 pandemic: Evidence from gold and cryptocurrencies. *Finance Research Letters*, 35, 1-7. <https://dx.doi.org/10.1016/j.frl.2020.101554>
- Dickey, D. A. and W. A. Fuller (1979). Distribution of Estimators of Autoregressive Time Series with a Unit Root. *Journal of the American Statistical Association*, 74, 427-431. [https://www.jstor.org/stable/2286348?seq=1#metadata\\_info\\_tab\\_contents](https://www.jstor.org/stable/2286348?seq=1#metadata_info_tab_contents).
- Diebold, F. X. and Yilmaz, K. (2008). Measuring Financial Asset Return and Volatility Spillovers, with Application to Global Equity Markets. *The Economic Journal*, 119 (534), 158-171. <https://dx.doi.org/10.1111/j.1468-0297.2008.02208.x>.
- Dyhrberg, A. H. (2016). Hedging capabilities of bitcoin. Is it the virtual gold? *Finance Research Letters*, 16, 139-144. <https://dx.doi.org/10.1016/j.frl.2015.10.025>.
- Ghorbel, A., and Jeribi, A. (2021). Volatility spillovers and contagion between energy sector and financial assets during COVID-19 crisis period. *Eurasian Economic Review*, 11, 449-467. <https://dx.doi.org/10.1007/s40822-021-00181-6>.

- Huang, Y., Duan, K. and Mishra, T. (2021). Is Bitcoin really more than a diversifier? A pre- and post-COVID-19 analysis. *Finance Research Letters*, 43. <https://dx.doi.org/10.1016/j.frl.2021.102016>.
- IMF. (2021, October 28). Policy Responses to Covid-19. International Monetary Fund. Retrieved from <https://www.imf.org/en/Topics/imf-and-covid19/Policy-Responses-to-COVID-19#T>.
- Kallner, A. (2018). *Laboratory Statistics (Second Edition)*. Elsevier. <https://dx.doi.org/10.1016/C2017-0-00959-X>.
- Katsiampa, P. (2017). Volatility estimation for Bitcoin: A comparison of GARCH models. *Economics Letters*, 158, 3-6. <https://dx.doi.org/10.1016/j.econlet.2017.06.023>.
- Kwiatkowski, D., Philips, P., Schmidt, P., and Shin, Y. (1992). Testing the null hypothesis of stationary against the alternative of unit root. *Journal of Econometrics*, 54, 159-178. [http://wexler.free.fr/library/files/kwiatowski%20\(1992\)%20testing%20the%20null%20hypothesis%20of%20stationarity%20against%20the%20alternative%20of%20a%20unit%20root.pdf](http://wexler.free.fr/library/files/kwiatowski%20(1992)%20testing%20the%20null%20hypothesis%20of%20stationarity%20against%20the%20alternative%20of%20a%20unit%20root.pdf).
- Luo, J. and Wang, S. (2019). The asymmetric high-frequency volatility transmission across international stock markets. *Finance Research Letters*, 31, 104-109. <https://dx.doi.org/10.1016/j.frl.2019.04.025>.
- OECD. (2020, March). Global Financial Markets Policy Responses to COVID-19. Retrieved from <https://www.oecd.org/coronavirus/policy-responses/global-financial-markets-policy-responses-to-covid-19-2d98c7e0/>.
- Phillips, P.C.B. & P. Perron (1988). Testing for a unit root in time series regression. *Biometrika*, 75, 335-346. [https://www.jstor.org/stable/2336182?seq=1#metadata\\_info\\_tab\\_contents](https://www.jstor.org/stable/2336182?seq=1#metadata_info_tab_contents).
- Schell, D., Wang, M. and Huynh, T. L. (2020). This time is indeed different: A study on global market reactions to public health crisis. *Journal of Behavioral and Experimental Finance*, 27, 100349. <https://dx.doi.org/10.1016/j.jbef.2020.100349>.
- Shahzad, S. J., Bouri, E., Roubaud, D., Kristoufek, L. and Lucey, B. (2019). Is Bitcoin a better safe-haven investment than gold and commodities? *International Review of Financial Analysis*, 63, 322-330. <https://dx.doi.org/10.1016/j.irfa.2019.01.002>.
- Trading hours. (2021, September 7) Retrieved from <https://www.tradinghours.com/markets>.
- Tse, Y. K. (2000). A test for constant correlations in a multivariate GARCH model. *Journal of Econometrics*, 98(1), 107-127. [https://dx.doi.org/10.1016/S0304-4076\(99\)00080-9](https://dx.doi.org/10.1016/S0304-4076(99)00080-9)
- Ural, M. and Demireli, E. (2015). Volatility transmission of credit default swap (cds) risk premiums. *Dumlupınar University Journal of Social Sciences*, 45,24-33. <https://dergipark.org.tr/en/download/article-file/56094>.
- Uzonwanne, G. (2021). Volatility and return spillovers between stock markets and cryptocurrencies. *The Quarterly Review of Economics and Finance*, 82, 30-36. <https://dx.doi.org/10.1016/j.qref.2021.06.018>.
- Yousaf, I. and Ali, S. (2020). The COVID-19 outbreak and high frequency information transmission between major cryptocurrencies: Evidence from the VAR-DCC-GARCH approach. *Borsa Istanbul Review*, 20 (Suppl. 1), 1-10. <https://dx.doi.org/10.1016/j.bir.2020.10.003>.
- Zhang, D., Hu, M. and Ji, Q. (2020). Financial markets under the global pandemic of COVID-19. *Finance Research Letters*, 36, 1-6. <https://dx.doi.org/10.1016/j.frl.2020.101528>.



© Submitted for possible open access publication under the terms and conditions of the Creative Commons Attribution (CC BY NC) license.  
(<https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/>).

## Türkiye İşgücü Piyasasında Düşük Ücret Kalıcılığı<sup>1</sup>

Selçuk GEMİCİOĞLU<sup>2</sup>, Hasan ŞAHİN<sup>3</sup>

### Özet

Düşük ücretli istihdam hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ülkelerin işgücü piyasasında yaygın bir şekilde görülen bir istihdam türüdür. Düşük ücretli istihdamın ortaya çıkmasının nedenlerinden biri düşük ücret kalıcılığıdır. Bu çalışmanın amacı Türkiye işgücü piyasasında düşük ücret kalıcılığının olup olmadığını ve düşük ücret kalıcılığının nedenlerini araştırmaktır. Düşük ücret kalıcılığı, Gelir ve Yaşam Koşulları Araştırması'ndan (GYKA) elde edilen 2013-2016 dönemine ait panel veriler kullanılarak başlangıç koşulları problemini dikkate alan örnek seçiminin olduğu içsel iki değişkenli probit modeli ile analiz edilmiştir. Ulaşılan sonuçlar başlangıç koşullarının göz önünde bulundurulması gerektiğini, Türkiye işgücü piyasasında düşük ücret kalıcılığının olduğunu ve bu kalıcılığın önemli bir kısmının gerçek duruma bağımlılıktan kaynaklandığını göstermiştir. Buna ilaveten düşük ücret kalıcılığının geriye kalan kısmının cinsiyet, eğitim seviyesi, vasıf ve firma büyüklüğü gibi gözlenen heterojenlik tarafından açıklanabildiği ortaya çıkmıştır.

**Anahtar kelimeler:** Düşük Ücret Kalıcılığı, Duruma Bağımlılık, Başlangıç Koşulları

**Jel Kodu:** C25, J31, J69

## *Low-Wage Persistence in the Turkish Labor Market*

### Abstract

Low-wage employment is a type of employment that is commonly seen in the labor market of both developed and developing countries. One of the reasons for the emergence of low-wage employment is low-wage persistence. This study aims to investigate whether low-wage persistence in the Turkish labor market and the reasons for low-wage persistence. Low-wage persistence was analyzed with a bivariate probit model with the endogenous selection that addressed initial conditions problems, using panel data from 2013-2016 Survey on Income and Living Conditions (SILC). The results show that the initial conditions should be taken into account, low-wage persistence is present in the Turkish labor market and a considerable part of the persistence stems from true state dependence. In addition, the remaining part of the low-wage persistence can be explained by observed heterogeneity such as gender, education level, skill, and firm size.

**Keywords:** Low-Wage Persistence, State Dependence, Initial Conditions

**Jel Codes:** C25, J31, J69

<sup>1</sup> Bu çalışma Arş. Gör. Dr. Selçuk Gemicioğlu'nun Prof. Dr. Hasan Şahin danışmanlığında hazırlamış olduğu Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü'nde yayınlanan doktora tezinden üretilmiştir.

**ATIF ÖNERİSİ (APA):** Gemicioğlu, S., Şahin, H., (2022). Türkiye İşgücü Piyasasında Düşük Ücret Kalıcılığı. *İzmir İktisat Dergisi*. 37(2). 460-480. Doi: 10.24988/ije.962469

<sup>2</sup> Araş. Gör. Dr., Van Yüzüncü Yıl Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Tuşba/VAN **EMAIL:** selcukgemici28@gmail.com **ORCID:** 0000-0001-7952-5456

<sup>3</sup> Prof. Dr., Ankara Üniversitesi, Siyasal Bilgiler Fakültesi, Cebeci/ANKARA **EMAIL:** hasansahin68@gmail.com **ORCID:** 0000-0001-5922-068X

## 1. GİRİŞ

Düşük ücretli istihdam hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ülkelerin işgücü piyasasında yaygın bir şekilde görülen bir istihdam türüdür. 2015'te aylık ücretler kullanılarak yapılan hesaplamalara göre Türkiye işgücü piyasasında ücret ve maaş geliri elde eden her sekiz kişiden biri düşük ücretli bir şekilde istihdam edilirken, saatlik ücretler kullanılarak yapılan hesaplamalarda her beş kişiden birinin düşük ücretli bir şekilde istihdam edildiği görülmektedir<sup>4</sup>. 2013'te OECD ülkelerinde ise tam zamanlı çalışanların yaklaşık altıda biri düşük ücretli bir işte istihdam edilmektedir (Schnabel, 2021: 2). OECD ülkeleri ile karşılaştırıldığında, Türkiye işgücü piyasasında düşük ücretli işlerde istihdam edilenlerin oranı azımsanmayacak düzeydedir. 2018 ve 2019'da ücret ve maaş gelirleri toplam hanehalkı gelirin %48.5 ve %46.7'sini oluştururken hesaplamaya yevmiye gelirleri de eklendiğinde bu oranlar %51.2 ve %49.3'e yükselmektedir (TÜİK, 2020). Bu doğrultuda Türkiye'de maaş ve ücret gelirleri toplam hanehalkı gelirin yaklaşık %50'sini oluşturduğu da düşünüldüğünde, düşük ücretli istihdamın yaygınlaşması başta ücret eşitsizliği olmak üzere gelir eşitsizliği ve yoksulluk gibi ekonomik sorunların derinleşmesine neden olmaktadır.

Düşük ücretli istihdamı ve sonuçlarını anlamak için araştırmaların üç ana konuya odaklandığı belirtilmiştir (Schnabel, 2021: 2-3). Bu konulardan ilki, düşük ücretli olma olasılığını etkileyen bireysel faktörler ve istihdam edilen işe ilişkin özelliklerin ortaya çıkarılması ile ilgilidir. İkincisi düşük ücretli işlerde istihdam edilmenin geçici olup olmadığının, yüksek ücretli işlere geçiş sağlamada bir merdiven görevi görüp görmediğinin, kalıcılık gösterme eğiliminde olup olmadığının ya da işsizliğe geçiş ile sonuçlanıp sonuçlanmadığının ortaya çıkarılması ile ilgilidir. Sonuncusu ise düşük ücretli işlerin mevcut diğer alternatiflerle karşılaştırıldığında, düşük ücretli bir işe girmenin mi yoksa işsiz kalmanın ve gelecekte daha iyi bir iş teklifi beklemenin mi daha iyi olduğunun belirlenmesi ile ilgilidir. Bu çalışmada ise bu konular arasından düşük ücretli istihdamın kalıcılık gösterip göstermediği konusuna odaklanılmıştır.

Düşük ücretli istihdam bazı bireyler için geçici bir durum olabilirken bazı bireyler için kurtulması zor bir tuzak haline dönüşebilmekte başka bir ifade ile kalıcılık gösterebilmektedir. Düşük ücretli istihdamda kalıcılığın olup olmadığına farklı istihdam durumları arasındaki (yüksek ve düşük ücretli istihdam) geçiş olasılıklarından faydalanılarak karar verilmektedir. Geçmiş dönemde yüksek ücretli işlerde istihdam edilenlere kıyasla düşük ücretli işlerde istihdam edilenlerin gelecek dönemde düşük ücretli işlerde istihdam edilme olasılığının daha yüksek olması, kalıcılığın diğer bir ifade ile duruma bağımlılığın varlığını göstermektedir.

Düşük ücretli istihdamda kalıcılığın heterojenlikten ve/veya gerçek duruma bağımlılıktan kaynaklanabileceği ifade edilmiştir (Stewart ve Swaffield, 1999: 30). Heterojenlik istihdam edilen bireyler arasındaki düşük ücretli olma olasılığını artıran gözlenen ve gözlenemeyen farklılıklar iken, gerçek duruma bağımlılık geçmiş dönemde yaşanan düşük ücretlilik deneyimi ile gelecek dönemde düşük ücretli olma olasılığı arasında nedensel bir ilişkinin bulunması şeklinde tanımlanmıştır (Clark ve Kanellopoulos, 2013: 123).

Düşük ücret kalıcılığının heterojenlikten mi yoksa gerçek duruma bağımlılıktan mı kaynaklandığını bilmek, düşük ücretli istihdamın azaltılmasına yönelik politikaların oluşturulması açısından büyük bir önem arz etmektedir. Düşük ücret kalıcılığının önemli bir kısmı heterojenlik ile açıklanabiliyorsa düşük ücretli istihdamın kalıcılık göstermesine yol açan bireysel farklılıklara odaklanılması gerekir. Örneğin eğitim seviyesi azaldıkça düşük ücret kalıcılığı artıyorsa, beşeri

---

<sup>4</sup> 2015 yılında aylık ve saatlik ücretler kullanılarak yapılan hesaplamalara göre ücret ve maaş geliri elde eden bireylerin %12.20 ve %18.98'i düşük ücretli bir şekilde istihdam edilmektedir. Düşük ücretli istihdam oranı TÜİK tarafından gerçekleştirilen Hanehalkı İşgücü Araştırması'ndan (HİA) faydalanılarak hesaplanmıştır. Aylık ve saatlik ücretin medyan değerinin 2/3'ünden daha düşük ücret ve maaş gelinine sahip olan bireyler düşük ücretli kabul edilmiştir.

sermaye yatırımlarını artırıcı politikalar uygulanabilir. Düşük ücret kalıcılığının büyük bir bölümünün gerçek duruma bağımlılıktan kaynaklandığı durumda ise düşük ücretli istihdamın yaygınlığının azaltılmasını hedefleyen politikaların uygulanması gerekmektedir (Cappellari ve Jenkins, 2008a: 58).

Bu çalışmanın üç ana amacı vardır. Birincisi Türkiye işgücü piyasasında düşük ücretli istihdamda gerçek duruma bağımlılığın varlığını araştırmak, ikincisi düşük ücret kalıcılığına neden olan faktörleri incelemek ve sonuncusu düşük ücrette kalıcılığın ne kadarının gerçek duruma bağımlılıktan ne kadarının ise heterojenlikten kaynaklandığını ortaya koymaktır.

## **2. LİTERATÜR**

Düşük ücret kalıcılığının konu alındığı geniş bir literatür vardır (Stewart ve Swaffield, 1999; Cappellari, 2000; De Coulon ve Zürcher, 2004; Cappellari ve Jenkins, 2008a; Cappellari ve Jenkins, 2008b; Şeker, 2011; Clark ve Kanellopoulos, 2013; Fok, Scutella, ve Wilkins, 2015; Cai, Mavromaras, ve Sloane, 2018). Bu çalışmalarda geçmiş dönemde yüksek ücretli işlerde istihdam edilen bireylere göre düşük ücretli işlerde istihdam edilen bireylerin gelecek dönemde düşük ücretli olma olasılığının daha yüksek olduğu ortaya çıkmıştır. Diğer bir ifade ile geçiş olasılıklarında önemli ölçüde duruma bağımlılığın olduğu görülmüştür.

Geçiş olasılıklarında görülen duruma bağımlılık, gözlenen ve gözlenemeyen heterojenlik ve/veya gerçek duruma bağımlılıktan kaynaklanabilmektedir. Gözlenen heterojenlik bireylerin düşük ücretli olma olasılığını etkileyen cinsiyet, eğitim durumu, medeni durum gibi bireysel özelliklerin yanı sıra istihdam edilen işyerindeki işçi sayısı ve istihdam edilen işin türü (tam zamanlı ya da yarı zamanlı) gibi işi ile ilgili özelliklerde görülen farklılıklardır. Gözlenemeyen heterojenlik zeka düzeyi, beceri ve motivasyon gibi bireyler arasında farklılaşabilen ve zaman içerisinde bireylerin düşük ücretli olmalarına yol açabilen faktörlerdir. Gerçek duruma bağımlılık ise bir önceki dönemde yaşanan düşük ücretlilik deneyimi ile cari dönemde düşük ücretli olma olasılığı arasında nedensel bir ilişkinin bulunmasıdır.

Teorik olarak gerçek duruma bağımlılığa yol açan faktörler işgücü piyasasının hem talep hem de arz yönüyle açıklanabilmektedir. Stewart ve Swaffield (1999)'a göre düşük ücretli işlerde istihdam edilmek, işverenler tarafından düşük işgücü verimliliğinin bir göstergesi olarak algılanabilmekte ve bu durum işverenlerin düşük ücretli bireyleri istihdam etme isteğini olumsuz yönde etkileyebilmektedir. İşverenler düşük ücretli bir işte istihdam edilmeyi, iş değiştirme eğiliminin yüksek olduğunu gösteren bir durum olarak görebilmekte ve dolayısıyla düşük ücretli bireyleri istihdam etmek istemeyebilmektedir. İşgücü piyasasının arz yönünden bakıldığında ise düşük ücretli işlerde istihdam edilmek beşeri sermaye birikimlerinin azalmasına neden olarak gelecek dönemde bireylerin düşük ücretli işlerde istihdam edilmesine yol açabilmektedir. Düşük ücretli bir şekilde çalışmak bireyin piyasa değerine ilişkin algısını etkileyebilmekte ve daha iyi ücretli işlere başvuru yapma isteklerinin kırılmasına neden olabilmektedir. Son olarak düşük ücretli bir şekilde istihdam edilmek bireylerin tercihlerini veya motivasyonunu işgücü piyasasının düşük ücretli işlerin yer aldığı bölümünde kalacak şekilde değiştirebilmektedir.

Düşük ücret kalıcılığı ile ilgili Türkiye üzerine gerçekleştirilen araştırmaların sayısı oldukça sınırlı iken bu konu hakkında Avrupa ülkeleri üzerine birçok araştırma yapılmıştır. Bu araştırmalarda analizler, başlangıç koşulları problemini dikkate alan örnek seçiminin olduğu içsel iki değişkenli probit modeli (ÖSİİDPM), Heckman, Orme ya da Wooldridge gibi dinamik rassal etkiler tahmincilerinin kullanıldığı dinamik rassal etkiler probit ve multinominal logit modeli ile gerçekleştirilmiştir. Bu çalışmalar arasından Şeker (2011) hariç diğer tüm çalışmalarda başlangıç koşullarının dikkate alınması gerektiği ortaya konmuş ve gerçek duruma bağımlılığın varlığına ulaşılmıştır.

ÖSİİDPM ile gerçekleştirilen analizlerde (Stewart ve Swaffield; 1999; Cappellari, 2000; De Coulon ve Zürcher, 2004; Cappellari ve Jenkins, 2008a; Cappellari ve Jenkins, 2008b; Şeker, 2011) gerçek duruma bağımlılığın boyutunun yüksek düzeylerde olduğu görülürken dinamik rassal etkiler probit veya multinominal logit modeli ile gerçekleştirilen analizlerde (Clark ve Kanellopoulos, 2013; Fok ve diğerleri, 2015; Cai ve diğerleri, 2018) gerçek duruma bağımlılığın boyutunun düşük düzeylerde kaldığı görülmüştür. Gerçek duruma bağımlılığın boyutunda görülen bu farklılıkların düşük ücretli bireylerin farklı şekillerde tanımlanmasına, farklı metodolojilerin kullanılmasına ve gözlenemeyen heterojenliğin farklı bir şekilde ele alınmasından dolayı ortaya çıktığı belirtilmiştir (Clark ve Kanellopoulos, 2013: 128).

Bu çalışmaların bazılarında belirli gruplar için gerçek duruma bağımlılığın boyutundaki değişkenlik de ölçülmüştür. Fok ve diğerleri (2015)'te kadınlara göre erkeklerde yaş arttıkça gerçek duruma bağımlılık daha belirgin bir şekilde artarken beklenenin aksine eğitim seviyesi düştükçe gerçek duruma bağımlılığın azaldığı ortaya çıkmıştır. Fok ve diğerleri (2015)'in aksine Cai ve diğerleri (2018)'de ise hem erkekler hem de kadınlar için daha genç bireylerde gerçek duruma bağımlılığın daha yüksek olduğu görülmüştür. Hatta genç ve yaşlı grupta yer alan kadınlar ve erkekler için gerçek duruma bağımlılık karşılaştırıldığında, genç ve yaşlı grupta yer alan erkeklere kıyasla kadınlarda gerçek duruma bağımlılığın sırası ile daha fazla ve daha az olduğu saptanmıştır.

Bu çalışmalardan elde edilen bulgulara göre düşük ücretli kalma olasılığının yaş, cinsiyet, eğitim seviyesi, vasıf, firma büyüklüğü ve istihdam edilen sektör gibi gözlenen heterojenlikler ile ilişkili olduğu ortaya çıkmıştır. Daha spesifik olarak bu çalışmaların neredeyse tümünde erkeklere kıyasla kadınlar ve eğitim seviyesi yüksek bireylere göre eğitim seviyesi düşük bireylerin düşük ücretli kalma olasılıkları daha yüksek bulunmuştur. Çalışan sayısının fazla olduğu firmalarda istihdam edilmenin ise düşük ücretli işlerde kalma olasılığını azalttığı ortaya çıkmıştır. Yüksek vasıflı bireylere göre düşük vasıflı bireylerin düşük ücretli kalma olasılığı daha yüksek bulunmuştur. Ek olarak Fok ve diğerleri (2015)'te erkekler için düşük ücretli olma olasılığı ile tecrübe düzeyi arasında U şeklinde bir ilişki bulunurken ana dili İngilizce olmayan ülkelerden gelen göçmenler için düşük ücretli olma olasılığının daha yüksek olduğu görülmüştür. Ayrıca Cappellari (2000)'de vasıf, firma büyüklüğü, istihdam edilen sektör gibi işle ilgili gözlenen heterojenliğin yüksek ücretli işlerden düşük ücretli işlere geçişi önlemede etkili olduğu belirtilmiştir.

### **3. VERİ ve DEĞİŞKENLER**

Bu çalışmada düşük ücret kalıcılığını analiz etmek için TÜİK tarafından derlenen 2013-2016 Gelir ve Yaşam Koşulları Araştırması'ndan (GYKA) faydalanılmıştır. Panel anket yönteminin kullanıldığı GYKA gelir dağılımı, yoksulluk, sosyal dışlanma ve yaşam koşullarına ilişkin göstergeleri hesaplamak amacı ile 2006 yılından itibaren her yıl düzenli bir şekilde gerçekleştirilmektedir. GYKA'da ferdin yaşı, cinsiyeti, eğitim durumu, medeni durumu ve istihdam durumu gibi fertlerle ilgili bilgilerin yanı sıra hanehalkı büyüklüğü ve tipi gibi hanehalkı özellikleri ile ilgili bilgiler yer almaktadır. Bununla birlikte GYKA'da bireyin geçmişteki ve özellikle şu anki işgücü durumu ile ilgili birçok bilgiye ulaşılmaktadır.

GYKA kesit ve panel veri elde edecek şekilde tasarlanmıştır. Rotasyonel tasarımın kullanıldığı panel araştırmada, bir yıldan diğer yıla hanehalklarının bazıları örnekte kalırken bazı hanehalkları örnekten çıkmakta ve yerlerine yeni hanehalkları örneğe dahil edilmektedir. Bu yıldan gelecek yıla geçildiğinde örneğin %25'lik kısmı değişirken %75'lik kısmı aynı kalmaktadır. Bu doğrultuda panel uygulama hedef kitleyi temsil edebilecek temel örnek seçimi ile başlamakta ve seçilen bu temel örnek hanehalkındaki 13 ve daha yukarı yaştaki tüm fertler bazı izleme kuralları doğrultusunda 4 yıl takip edilmektedir (TÜİK, 2021).

GYKA'da tüm gelir türleri yıllık düzeyde kaydedilmekte ve gelir bilgilerinin referans dönemi olarak bir önceki yılın gelir bilgisi kullanılmaktadır. Örneğin 2013-2016 GYKA'daki gelir bilgisi 2012-2015

yılına aittir. Bu çalışmada kullanılan örneklem, 2013-2016 GKYA'da iki yıl boyunca takip edilen bireyler arasında, 2015 yılında 15-63 yaş aralığında olan ve ücretli, maaşlı ve yevmiyeli çalışan 9919 fertten oluşmaktadır.

Cai ve diğerleri (2018)'de yarı zamanlı çalışan bireylerin çalışma saatlerinin daha az ve kendi seçimleri dışında olduğu belirtilerek, düşük ücretli bireylerin belirlenmesinde aylık ücretlerin kullanılmasının sorun teşkil edeceği ifade edilmiştir. Buna göre düşük ücret kalıcılığı analizinde aylık ücretler yerine reel saatlik ücretler kullanılmıştır. Reel saatlik ücretler Tansel, Dalgıç, ve Güven (2019)'a benzer şekilde hesaplanmıştır. Bu doğrultuda ilk olarak gelir referans dönemi içinde ücret kazancı sağlayanların (maaşlı ve yevmiyeliler de dahildir) esas işinden elde ettiği nakdi ve aynı ücret, maaş ve yevmiye gelirlerinin toplamına ulaşılmıştır. Ardından toplam yıllık ücret gelirleri TÜFE'den faydalanılarak reel hale dönüştürülmüş ve ferdin esas işinde gelir referans dönemi içinde çalıştığı ay sayısına bölünerek reel aylık ücretler elde edilmiştir<sup>5</sup>. Son aşamada ise reel aylık ücretler 4.3'e bölünerek reel haftalık ücretlere ulaşılmış ve reel haftalık ücret ferdin esas işindeki haftalık çalışma saatine bölünmüştür.

### 3.1. Düşük Ücret Eşiğinin Belirlenmesi

Düşük ücret kalıcılığının konu alındığı çalışmalarda düşük ücretli bireylerin belirlenmesinde farklı eşik değerlerin kullanıldığı görülmektedir. Örneğin Stewart ve Swaffield (1999)'da eşik değer olarak saatlik ücretin ortanca değerinin 1/2'si ve 2/3'ü ve saatlik ortalama ücretin 1/2'si kullanılmıştır. Cappellari (2000)'de saatlik ve aylık ücret dağılımının en düşük %20'lik dilimi ve üçüncü %10'luk dilimi eşik değer olarak kabul edilmiştir. Şeker (2011)'de aylık ortalama kazancın 1/2'si eşik değer olarak kullanmıştır. Bu çalışmada ise sırası ile saatlik ücretin ortanca değerinin 1/2'si ve 2/3'ü ve saatlik ortalama ücretin 1/2'si eşik değer olarak kullanılmıştır<sup>6</sup>.

Tablo 1'de 2015 ve 2016 yıllarında saatlik ücretler kullanılarak hesaplanan üç eşik değer ve bu üç eşik değere göre elde edilen düşük ücretli birey sayısı ve oranı raporlanmıştır.

**Tablo 1:** Saatlik Ücretler için Eşik Değerler, Düşük Ücretli Birey Sayısı ve Oranı

	<b>Eşik Değer 1 (1/2 Medyan)</b>	<b>Eşik Değer 2 (2/3 Medyan)</b>	<b>Eşik Değer 3 (1/2 Ortalama)</b>
<b>2015</b>	1.35 (804) %8.11	1.81 (1915) %19.31	1.99 (2359) %23.78
<b>2016</b>	1.42 (758) %7.64	1.90 (1846) %18.61	2.02 (2191) % 22.09

**Kaynak:** 2013-2016 GYKA'dan yazarın kendi hesaplamalarıdır.

**Not:** Parantez içindeki değerler örneklem içindeki düşük ücretli fert sayısını ve %'lik değerler ise düşük ücretli fert sayısının örneklem içindeki payını vermektedir.

Tablo 1'de görüleceği üzere saatlik ücret kullanılarak hesaplanan tüm eşik değerlerde 2015'ten 2016'ya düşük düzeyli artışlar yaşanmıştır. Eşik değerler arasındaki artışlar karşılaştırıldığında en yüksek artış yaklaşık 0.10 TL ile eşik değer 2'de gerçekleşmiştir. Düşük ücretli bireylerin oranı

<sup>5</sup> Daha öncede belirtildiği üzere gelir bilgilerinin referans dönemi olarak bir önceki yılın gelir bilgisi kullanılmaktadır. Bu yüzden 2015-2016 yılına ait saatlik ücretler 2014-2015 yılı tüketici fiyat endeksi kullanılarak reel hale dönüştürülmüştür. Baz yılı 2003 olan TÜFE için 2014 ve 2015 yılı TÜFE değerleri sırası ile 242.02 ve 260.59'dur.

<sup>6</sup> Çalışmanın bundan sonraki bölümlerinde reel saatlik ücret yerine saatlik ücret ifadesi kullanılacaktır.



incelendiğinde, tüm eşik değerlere göre 2015 yılından 2016 yılına küçük düzeyde de olsa azalışlar gerçekleşmiştir. Düşük ücretli işlerde istihdam edilenlerin oranındaki bu azalış, düşük ücretli bireylerin işsizliğe ve işgücü piyasası dışına çıkma olasılığının yüksek olmasından etkilenebileceği için gelecek bölümde işgücü durumları arasındaki geçiş olasılıkları cinsiyete göre hesaplanmış ve yorumlanmıştır.

### 3.2. Farklı İşgücü Durumları Arasındaki Geçiş Olasılıkları

Farklı işgücü durumları arasındaki geçiş olasılıkları aşağıdaki formül yardımı ile hesaplanmıştır.

$$P_{ij} = \frac{N_{(t-1,t)}^{i,j}}{N_{(t-1)}^i}$$

Yukarıdaki formülde  $P_{ij}$ , işgücü piyasasında  $t-1$ . dönemde  $i$  durumunda olan bir bireyin  $t$ . dönemde  $j$  durumuna geçiş olasılığını vermektedir.  $N_{(t-1,t)}^{i,j}$ , işgücü piyasasında  $t-1$ . dönemde  $i$  durumunda iken  $t$ . dönemde  $j$  durumuna geçen birey sayısıdır.  $N_{(t-1)}^i$  ise işgücü piyasasında  $t-1$ . dönemde  $i$  durumunda olan toplam birey sayısıdır. Bu formülden faydalanılarak cinsiyete göre yüksek ve düşük ücretli bireyler için farklı işgücü durumları arasındaki geçiş olasılıkları (koşullu olasılıklar) hesaplanmış ve Tablo 2’de raporlanmıştır. Tablo 2’de  $t-1$ . dönemdeki işgücü durumu ferdin 2015 yılındaki işgücü durumunu,  $t$ . dönemdeki işgücü durumu ise ferdin 2016 yılındaki işgücü durumunu göstermektedir.

**Tablo 2:** Cinsiyete Göre Farklı İşgücü Durumları Arasındaki Geçiş Olasılıkları (%)

$t-1$ dönemindeki işgücü durumu (2015)		$t$ dönemindeki işgücü durumu (2016)					
		Yüksek Ücret	Düşük Ücret	Rapor Etmeyen	İşveren, KHÇ veya ÜAİ	İşsiz	İşgücü Dışında
<b>Eşik Değer 1 (1/2 Medyan)</b>							
Erkek	Yüksek Ücret	87.80	2.82	0.20	2.02	4.51	2.65
	Düşük Ücret	38.39	39.78	0.15	5.42	10.06	6.19
Kadın	Yüksek Ücret	81.20	2.35	0.11	1.32	2.95	12.07
	Düşük Ücret	17.61	52.58	0.23	1.88	3.05	24.65
<b>Eşik Değer 2 (2/3 Medyan)</b>							
Erkek	Yüksek Ücret	85.46	6.37	0.15	1.74	3.95	2.33
	Düşük Ücret	27.79	53.16	0.36	4.46	8.92	5.30
Kadın	Yüksek Ücret	80.79	4.87	0.13	1.11	2.57	10.54
	Düşük Ücret	17.16	53.46	0.12	2.22	4.07	22.96
<b>Eşik Değer 3 (1/2 Ortalama)</b>							
Erkek	Yüksek Ücret	85.44	6.89	0.13	1.65	3.68	2.22
	Düşük Ücret	25.78	55.69	0.39	4.22	8.82	5.10
Kadın	Yüksek Ücret	81.34	5.06	0.14	1.05	2.53	9.88
	Düşük Ücret	18.17	53.39	0.10	2.16	3.90	22.28

**Kaynak:** 2013-2016 GYKA’dan yazarın kendi hesaplamalarıdır.

**Not:** KHÇ ve ÜAİ sırası ile kendi hesabına çalışanları ve ücretsiz aile işçilerini ifade etmektedir. Bu hesaplamalarda ekonometrik analizde kullanılan örneklemden farklı olarak düşük ve yüksek ücretli istihdam durumlarına ilaveten tabloda yer alan diğer işgücü durumlarını da dikkate alınmış ve örneklem 2015 yılında 15-63 yaş aralığında olan 34540 ferdi kapsamaktadır.

Tabloda yer alan geçiş olasılıklarına göre başlangıçta düşük ücretli çalışanların (erkek ve kadın) bir yıllık süre içinde düşük ücretli kesimden yüksek ücretli kesime geçiş olasılığı %17 ve %38 arasında değişirken düşük ücretli kesimde kalma olasılığı yaklaşık %40 ve %56 arasında değerler almıştır. Erkek ve kadınlar için düşük ücretli işlerden yüksek ücretli işlere geçiş olasılıkları karşılaştırıldığında, erkeklere kıyasla kadınların düşük ücretli işlerden yüksek ücretli işlere geçiş olasılığı çok daha düşük bulunmuştur (yaklaşık 1.5 kat ve 2 kat). Erkek ve kadınlar için düşük ücretli işlerde kalma olasılıkları karşılaştırıldığında ise eşik değer 1 için erkeklere göre kadınların düşük ücretli işlerde kalma olasılığı daha yüksektir. Diğer iki eşik değer için ise bu olasılıklar birbirine çok yakın değerler almış hatta eşik değer 3'e göre erkeklerde bu geçiş olasılığının biraz daha yüksek olduğu görülmüştür. Yüksek ücretli işlerde kalma olasılıkları ise erkekler için %85 ve %88 aralığında değer alırken kadınlar için %81 civarında seyretmiştir.

Düşük ücretli bireylerin işsizliğe geçiş olasılığı %3 ve %10 arasında değişirken yüksek ücretli bireyler için bu olasılık değerleri %2.5 ve %4.5 arasında değer almıştır. Buna göre yüksek ücretli bireylere (erkek ve kadın) kıyasla düşük ücretli bireylerin işsizliğe geçiş olasılığı daha yüksektir. Kadınlar ve erkekler açısından bu geçiş olasılığı ele alındığında, özellikle düşük ücretli kadınlara göre düşük ücretli erkeklerin işsizliğe geçiş olasılığı %5 ila %7 puan daha yüksektir. Bu yüksek düzeyli işsizliğe geçiş olasılıkları ücretlerin aşağı yönlü katılığının bir göstergesi olarak değerlendirilmiştir (De Coulon ve Zürcher, 2004). Bunun yanı sıra Türkiye gibi ülkelerde toplumsal cinsiyet rolleri gereği erkekler genellikle hanenin sorumlusu olarak görüldüğünden direkt işgücü piyasasından ayrılmak yerine işgücü piyasasında kalarak iş aramaya devam edebilmektedir.

Düşük ve yüksek ücretli bireylerin işgücü dışına çıkma olasılıklarının da önemli ölçüde farklılaştığı görülmektedir. Başlangıç döneminde yüksek ücretli işlerde çalışan kadınların gelecek dönemde işgücü dışına çıkma olasılıkları yaklaşık %10 ve %12 arasında değer alırken başlangıç döneminde düşük ücretli çalışan kadınlar için %22 ve %25 arasında değerler almaktadır. Buna göre yüksek ücretli işlerde çalışan kadınlara kıyasla düşük ücretli işlerde çalışan kadınların işgücü dışına çıkma olasılığının daha yüksek olduğu görülmektedir. Erkekler için yüksek ücretli bireylerin işgücü piyasası dışına çıkma olasılığı yaklaşık %2.5 gibi düşük bir değer alırken düşük ücretli bireyler için bu geçiş olasılığı %5 ve %6 arasında değişmektedir. Yine erkekler için az da olsa geçmiş dönemde yaşanan düşük ücretlilik deneyiminin işgücü piyasası dışına çıkma olasılığını artırdığı görülmektedir. Düşük ücretli işlerin daha çok geçici ve güvencesiz işlerden oluşması, düşük ücretli işlerde çalışan bireylerin işgücü piyasası dışına çıkmasının nedenleri arasında yer alabilir. Buna ilaveten geçmiş dönemde düşük ve yüksek ücretlilerin ücret rapor etmeme, işveren, kendi hesabına çalışan ve ücretsiz aile işçiliğine geçiş olasılıklarının düşük düzeylerde olduğu görülmüş ve aralarında çok büyük farklılıklar göze çarpmamıştır.

Sonuç olarak cinsiyete göre hesaplanan geçiş olasılıkları,  $t-1$ . dönemde yüksek ücretli çalışanlara kıyasla düşük ücretli çalışanların  $t$ . dönemde düşük ücretli olma olasılığının çok daha yüksek olduğunu göstermiştir. Başka bir ifade ile geçiş olasılıklarında önemli ölçüde duruma bağımlılığın olduğu görülmüştür. Bu istatistikler önceki çalışmalarla karşılaştırıldığında genel olarak benzer sonuçlara ulaşılmıştır. Örneğin Stewart ve Swaffield (1999)'da düşük ücretli kalma olasılıkları erkekler için %39 ila %56 arasında değer alırken kadınlar için yaklaşık %55 ila %69 arasında değer almıştır. De Coulon ve Zürcher (2004)'de bu olasılıkların hem erkekler hem de kadınlar için daha düşük değer aldığı (yaklaşık %20 ila %25 arasında değişen) görülmüştür. Cai ve diğerleri (2018)'de düşük ücretli kalma olasılığı erkekler için yaklaşık %44 iken kadınlar için %60 civarında bulunmuştur.

### 3.3. Değişkenler

Tablo 3'te düşük ücret kalıcılığı analizinde kullanılan değişkenler ve tanımlarına yer verilmiştir. Tablo 3'te görüleceği üzere düşük ücret kalıcılığı analizinde istihdam türü bağımlı değişken olarak

kullanılmış olup daha önce söz edilen üç eşik değer için de bağımlı değişken oluşturulmuştur. Bununla birlikte cinsiyet, eğitim seviyesi, medeni durum, tecrübe düzeyi ve karesi, sektör, vasıf, firma büyüklüğü, diğer hanehalkı geliri, çocuk sahipliği, sağlık durumu ve kuşak1999 değişkenleri bağımsız değişken olarak analizde yer almıştır.

**Tablo 3:** Düşük Ücret Kalıcılığı Analizinde Kullanılan Değişkenler ve Tanımları

Değişkenler	Tanımlar
<b>Bağımlı Değişken</b>	
<b>İstihdam Türü</b>	0: Bireyin ücret geliri düşük ücret sınırına (eşik değerler) eşit ve düşük ücret sınırından büyük 1: Bireyin ücret geliri düşük ücret sınırından (eşik değerler) küçük
<b>Bağımsız Değişkenler</b>	
<b>Cinsiyet</b>	0: Erkek 1: Kadın
<b>Eğitim Seviyesi</b>	0: Lise ve altı 1: Üniversite ve üzeri
<b>Medeni Durum</b>	0: Evli değil 1: Evli
<b>Tecrübe/10</b>	Bireyin ilk çalışmaya başladığı zamandan beri gelir getirici bir işte çalışarak geçirdiği süre/10
<b>Tecrübe<sup>2</sup>/100</b>	Bireyin ilk çalışmaya başladığı zamandan beri gelir getirici bir işte çalışarak geçirdiği sürenin karesi/100
<b>Sektör</b>	1: Hizmetler 2: Sanayi 3: İnşaat 4: Tarım
<b>Vasıf</b>	1: Vasıflı 2: Yarı vasıflı 3: Vasıfsız
<b>Firma Büyüklüğü</b>	0: Bireyin esas işindeki yer, kuruluş veya işyerinde çalışan kişi sayısı 10 ve daha az, 11-19, 20-49 veya bilmiyor fakat 10'dan fazla kişi 1: Bireyin esas işindeki yer, kuruluş veya işyerinde çalışan kişi sayısı 50 veya daha fazla
<b>Diğer Hanehalkı Geliri</b>	(Toplam hanehalkı kullanılabilir geliri – Toplam fert geliri)/1000
<b>Çocuk</b>	0: Bağımlı çocuk yok 1: Bağımlı çocuk var
<b>Sağlık Durumu</b>	0: Hanehalkı sorumlusunun kronik bir hastalığı yok 1: Hanehalkı sorumlusunun kronik bir hastalığı var
<b>Kuşak1999</b>	0: Birey 1999 doğumlu değil 1: Birey 1999 doğumlu

**Not:** Vasıf değişkenin kategorileri ferdin esas işindeki meslek koduna (ISCO-08)'e göre oluşturulmuştur. Fert yöneticiler, profesyonel meslek mensupları ya da teknisyenler, teknikerler ve yardımcı profesyonel meslek mensupları grubunda ise vasıflı, büro hizmetlerinde çalışan elemanlar, hizmet satış elemanları veya nitelikli tarım, ormancılık ve su ürünlerinde çalışan grubunda ise yarı vasıflı, sanatkârlar ve ilgili işlerde çalışanlar, tesis ve makine operatörleri ve montajcıları ya da nitelik gerektirmeyen işlerde çalışanlar gruplarından birinde yer alıyorsa vasıfsız olarak sınıflandırılmıştır.

Tablo 4'te eşik değer 1 için bağımsız değişkenlere ait özet istatistiklere yer verilmiştir. Bu istatistiklerin tümü örneklem ortalamasına göre hesaplanmıştır. 2015'te düşük ücretlilerin yaklaşık

%60'ı 2016'da da düşük ücretli işlerde istihdam edilmeye devam etmektedir<sup>7</sup>. 2015'te düşük ücretliler arasından 2016'da da hala düşük ücretli olanların %46.6'ü kadınlardan oluşmaktadır. 2015'te düşük ücretli çalışan olup 2016'da düşük ücretli çalışan olmaya devam edenlerin %0.6 gibi çok düşük bir oranı üniversite ve üzeri bir derecede eğitim seviyesine sahiptir. 2015'te düşük ücretli işçiler arasından 2016'da da düşük ücretli olan işçilerin sadece %1.5'lik kısmı vasıflı bireylerden oluşurken %2.9'luk kısmı 50 ve daha fazla çalışanı olan bir firmada çalışan işçilerden oluşmaktadır<sup>8</sup>.

**Tablo 4:** Tanımlayıcı İstatistikler (Ortalama) (Eşik Değer 1)

Değişkenler	2015		2016, 2015 = Düşük Ücretli	
	Düşük Ücretli	Yüksek Ücretli	Düşük Ücretli	Yüksek Ücretli
<b>Cinsiyet</b>				
Kadın	0.372	0.242	0.466	0.232
<b>Eğitim Seviyesi</b>				
Üniversite ve üzeri	0.027	0.334	0.006	0.059
<b>Medeni Durum</b>				
Evli	0.662	0.783	0.680	0.635
<b>Tecrübe/10 (yıl)</b>	1.437	1.576	1.435	1.441
<b>Tecrübe<sup>2</sup>/100 (yıl)</b>	3.578	3.493	3.645	3.479
<b>Sektör</b>				
Hizmetler	0.663	0.648	0.732	0.560
Sanayi	0.159	0.244	0.112	0.229
İnşaat	0.077	0.090	0.048	0.121
Tarım	0.101	0.019	0.108	0.090
<b>Vasıf</b>				
Vasıflı	0.035	0.315	0.015	0.065
Yarı vasıflı	0.501	0.280	0.611	0.337
Vasıfsız	0.464	0.406	0.374	0.598
<b>Firma Büyüklüğü</b>				
≥ 50	0.073	0.428	0.029	0.139
<b>Diğer Hanehalkı Geliri (TL)</b>	17.654	20.805	17.434	17.981
<b>Çocuk</b>				
Bağımlı çocuğu var	0.762	0.723	0.771	0.749
<b>Sağlık Durumu</b>				
Kronik bir hastalığı var	0.488	0.349	0.511	0.452
<b>Kuşak1999</b>				
1999 doğumlu	0.022	0.001	0.031	0.009
<b>Gözlem Sayısı</b>	804	9115	481	323

**Kaynak:** 2013-2016 GYKA'dan yazarın kendi hesaplamalarıdır.

#### 4. MODEL ve BULGULAR

Düşük ücrette kalıcılığın konu alındığı çalışmalarda geçmiş dönemde yaşanan düşük ücretlilik deneyimlerinin gelecek dönemde düşük ücretli olma olasılığını artırıp artırmadığı araştırılmaktadır. Bu tür çalışmalarda görülen temel sorun ise başlangıç koşulları problemi olarak bilinen, başlangıç

<sup>7</sup> Belirtilen değer bölüm 3.2'de yer alan formül yardımı ile hesaplanmıştır.  $P_{ij} = \frac{481}{804} = 59.83$ .

<sup>8</sup> Sayfa kısıtı açısından eşik değer 2 ve 3 için elde edilen özet istatistiklere yer verilmemiş fakat gerekirse bu istatistikler yazarlardan istenebilir. Kısaca bahsetmek gerekirse eşik değer 2 ve 3'e için elde edilen istatistiklerin Tablo 4'teki istatistikler ile benzer bir kalıp izlediği görülmüştür. Buna ilaveten eşik değer 2 ve 3 için 2015 yılında düşük ücretli işlerde istihdam edilenlerin sırası ile yaklaşık %69 ve %70'i 2016'da düşük ücretli işlerde istihdam edilmeye devam etmektedir.

dönemindeki düşük ücretlilik durumunun dışsal kabul edilmesidir (Heckman, 1981). Bu problem gözlemlerin toplanmaya başlandığı dönem ile bireylerin ücret deneyimlerini oluşturan stokastik sürecin başlangıcının farklı olması ve bu nedenle başlangıç değerlerinin araştırmacı tarafından gözlemlenememesi nedeniyle ortaya çıkmaktadır. Örneğin 10 yıl önce ücretli bir işte çalışmaya başlayan ve hala ücretli bir işte istihdam edilmeye devam eden bir birey, 2021 yılında gerçekleştirilen bir araştırmaya katıldığında yalnızca 2021 yılındaki ücret bilgisine ulaşılmakta olup 10 yıl önceki ücret bilgisine ulaşamamaktadır. Böyle bir süreçte gecikmeli ücretlerle cari ücretleri içsel hale getiren seri korelasyonun varlığı, başlangıç döneminde gözlenemeyen ücretlerin daha sonraki dönemlerde elde edilecek ücret düzeylerini etkilemesine neden olmaktadır (Vieira, 2005: 3). Bu bağlamda düşük ücret kalıcılığı analizi daha önceki çalışmalarla aynı doğrultuda başlangıç koşulları problemini dikkate alan ÖSİİDPM ile gerçekleştirilmiştir.

#### 4.1. Örnek Seçiminin Olduğu İçsel İki Değişkenli Probit Modeli (ÖSİİDPM)

ÖSİİDPM iki ayrı probit modelinden oluşan, bu modellerin hata terimleri arasında ilişki olduğu varsayılan ve başlangıç koşulları problemini çözmeye izin veren bir model türüdür. Düşük ücretli kalma olasılıklarını modellemek için Stewart ve Swaffield (1999) tarafından önerilen bu model aşağıda tanıtılmıştır.

$y_{it-1}^*$  bireyin  $t-1$ . dönemde yüksek veya düşük ücretli olma eğilimini ölçen gözlenemeyen bir değişkendir ve 1 nolu denklemdeki gibi tanımlanmıştır.

$$y_{it-1}^* = \beta' x_{it-1} + u_{it-1} \quad (1)$$

$\lambda_{t-1}$ ,  $t-1$ . dönem için saatlik ücret kullanılarak tanımlanan eşik değerleri ifade etmektedir. Eğer  $t-1$ . dönemde  $i$ . bireyin saatlik ücreti bu eşik değerlerden küçük ise  $y_{it-1} = 1$ , değilse  $y_{it-1} = 0$  değerini almaktadır.

$$y_{it-1} = \begin{cases} 1 & \text{eğer } y_{it-1}^* < \lambda_{t-1} \\ 0 & \text{eğer } y_{it-1}^* \geq \lambda_{t-1} \end{cases}$$

Bu durumda  $t-1$ . dönemde  $i$ . bireyin düşük ücretli olma olasılığı aşağıdaki probit denklemi ile gösterilir.

$$\Pr(y_{it-1} = 1) = \Phi(\beta' x_{it-1}) \quad (2)$$

Burada  $\Phi(\cdot)$  standart normal kümülatif dağılım fonksiyonu,  $x_{it-1}$   $i$ . bireyin ücreti düzeyini açıklayan değişkenler vektörü ve  $\beta$  eğim katsayıları vektörüdür.  $u_{it-1} \sim N(0, 1)$  özelliklerine sahip hata terimidir.

Bir bireyin  $t$ . dönemdeki ücretinin  $t-1$ . dönemde düşük ücretli olup olmadığına bağlı olduğu varsayalım. Farz edelim ki  $y_{it-1} = 1$  olan bireyler için  $t$ . dönemde bireyin yüksek veya düşük ücretli olma eğilimi 3 nolu denklemde tanımlanan  $y_{it}^*$  ye göre belirlensin.

$$y_{it}^* = \gamma' z_{it} + \varepsilon_{it} \quad (3)$$

Burada dikkat edilmesi gereken durum 3 nolu denklemdeki ilişkinin  $y_{it-1} = 1$  olan bireyler için tanımlanmasına rağmen  $\varepsilon_{it}$ 'nin dağılımının tüm bireyler üzerine tanımlandığının varsayılmasıdır. Bu doğrultuda 1 ve 3 nolu denklemde yer alan  $u_{it-1}$  ve  $\varepsilon_{it}$ 'nin dağılımı, hata terimleri arasındaki korelasyonun  $\rho$  olduğu iki değişkenli standart normal dağılım sergilemektedir.  $\rho$ , -1 ile 1 aralığında değer alan ve hata terimleri arasındaki ilişkinin yönünü ve şiddetini gösteren bir parametredir.

$$\begin{bmatrix} u_{it-1} \\ \varepsilon_{it} \end{bmatrix} \sim N \left[ \begin{pmatrix} 0 \\ 0 \end{pmatrix}, \begin{pmatrix} 1 & \rho \\ \rho & 1 \end{pmatrix} \right]$$

Örneğin bu bilgiler altında  $i$ . bireyin her iki dönemde de düşük ücretli olma olasılığı 4 nolu denklemdeki gibidir. Burada  $\Phi_2(\cdot)$  iki değişkenli standart normal kümülatif dağılım fonksiyonudur.

$$\Pr(y_{it-1} = 1, y_{it} = 1) = \Phi_2(\beta' x_{it-1}, \gamma' z_{it}; \rho) \quad (4)$$

4 nolu denklemde gösterilen bileşik olasılık dağılımı, 5 nolu denklemde olduğu gibi koşullu olasılık ve marjinal olasılığı çarpımı olarak yazılabilir.

$$\Pr(y_{it-1} = 1, y_{it} = 1) = \Pr(y_{it} = 1 | y_{it-1} = 1) \times \Pr(y_{it-1} = 1) \quad (5)$$

5 nolu denkleme göre düşük ücretli olma koşullu olasılığı (düşük ücretli kalma olasılığı) 6 nolu denklemdeki gibidir.

$$\Pr(y_{it} = 1 | y_{it-1} = 1) = \frac{\Phi_2(\beta' x_{it-1}, \gamma' z_{it}; \rho)}{\Phi(\beta' x_{it-1})} \quad (6)$$

$\rho = 0$  ise 6 nolu denklemdeki düşük ücretli olma koşullu olasılığı 7 nolu denklemdeki standart probit denklemine dönüşür.

$$\Pr(y_{it} = 1 | y_{it-1} = 1) = \Phi(\gamma' z_{it}) \quad (7)$$

Böyle bir durumda düşük ücretli olma koşullu olasılığı probit modeli ile modellenenbilir. Örneğin  $t-1$ . dönemde düşük ücretli bireylerden oluşan bir örneklem ( $y_{it-1} = 1$ ) için bağımlı değişkenin  $y_{it}$  olduğu bir probit modeli kullanılarak  $\gamma$  parametreleri tahmin edilebilir. Probit modeli ile gerçekleştirilen tahminlerdeki temel sorun başlangıç döneminde ( $t-1$ . dönemdeki) düşük ücretli olma durumunun dışsal ( $\rho = 0$ ) kabul edilmesidir. Böyle bir durumda düşük ücrette kalıcılığın tamamen gözlenen heterojenlikten kaynaklanması gerekir. Burada göz önünde bulundurulması gereken en önemli nokta ise hata terimleri arasındaki korelasyon  $\rho \neq 0$  olduğunda  $t-1$ . dönemde düşük ücretli olma koşulunun bir sonucu olarak örnek seçim yanlılığının ortaya çıkmasıdır. Aynı zamanda bu sorun başlangıç koşulları problemi olarak da bilinmektedir.

ÖSİİDPM gibi modellerin tanımlanması için genellikle “araç değişken” olarak söz edilen bir dışlama kısıtı gerektiği belirtilmiştir (Cook, Lee, ve Newberger, 2020: 1). Bu dışlama kısıtı 1 nolu denklemdeki açıklayıcı değişken vektöründe ( $x_{it-1}$ ) yer alan fakat 3 nolu denklemdeki açıklayıcı değişken vektöründe ( $z_{it}$ ) yer almayan ilave değişken ya da değişkenlerdir. Bu ilave değişken ya da değişkenlerin seçimine yönelik yapılan varsayıma göre bu değişkenler  $t-1$ . dönemde bireyin düşük ücretli olma durumunu etkilerken  $t$ . dönemde düşük ücretli olma koşullu olasılığını (düşük ücretli kalma olasılığını) etkilememesi gerekir. Bu doğrultuda  $x_{it-1}$ 'de yer alan ilave değişken ya da değişkenler başlangıç durumunda içsellik yaratan örnek seçimi için bir araç değişken görevi görmektedir. Bu araç değişkenlerin geçerliliği ise LR testi ile sınanmaktadır.

Literatür incelendiğinde Stewart ve Swaffield (1999) ve Cappellari (2000)'de birey 14 yaşındayken ebeveynlerinin (baba ve anne) sosyo-ekonomik durumuna ilişkin göstergelerin araç değişken olarak kullanıldığı görülmektedir. Stewart (2007)'de ebeveynlerle ilgili değişkenlere ilaveten bireyin işgücü piyasası girişine ilişkin değişkenler de (örneğin ilk işin geçici bir iş olup olmadığını gösteren bir kukla değişken) araç değişken olarak değerlendirilmiştir. Bu çalışmada kullanılan veri setinde ebeveynlerle ve ilk işle ilgili bilgiler yer almadığı için bu değişkenler araç değişken olarak kullanılamamıştır. Bu bilgilerin yer almadığı veri setleri ile gerçekleştirilen düşük ücret kalıcılığı

analizlerinde, örneğin De Coulon ve Zürcher (2004)'de bireyin ilgili ülkenin vatandaşı olup olmadığını (İsviçreli mi? değil mi?) gösteren bir kukla değişkenin yanı sıra ferdin kendi geliri dışındaki diğer hanehalkı gelirlerinin toplamı ve çocuğun varlığını gösteren bir kukla değişken araç değişken olarak kullanılmıştır. Şeker (2011)'de hanehalkı sorumlusunun sağlık durumu (kronik hastalığı var mı?) araç değişken olarak analize dahil edilmiştir. Pasaribu (2016)'da bireyin doğum yılına ve ilk işgücü piyasası deneyimine göre oluşturulan bir kukla değişken de kullanılan başka bir araç değişkendir. Literatürü takiben diğer hanehalkı gelirin toplamı, bağımlı çocuğun varlığı, hanehalkı sorumlusunun sağlık durumu (kronik bir hastalığın varlığı) ve 1999 yılında doğan ve ilk işgücü piyasası deneyimini 2015 yılında yaşayanlar için oluşturulan bir kukla değişken araç değişken olarak kullanılmıştır. Ek olarak tecrübe düzeyinin karesi araç değişken görevi görmese de  $x_{it-1}$ 'de yer alan fakat  $z_{it}$ 'de yer alamayan diğer bir değişkendir.

Bu modelde  $i$ . bireyin log olabilirlik fonksiyonuna katkısı 8 nolu denklemdeki gibidir<sup>9</sup>.

$$\begin{aligned} \ln L_i = & y_{it}y_{it-1}\ln\Phi_2(\gamma'z_{it},\beta'x_{it-1},\rho) + (1 - y_{it})y_{it-1}\ln\Phi_2(-\gamma'z_{it},\beta'x_{it-1},-\rho) \\ & + (1 - y_{it-1})\ln\Phi(-\beta'x_{it-1}) \end{aligned} \quad (8)$$

## 4.2. Bulgular

Tablo 5'te üç model için ÖSİİDPM'nden elden edilen parametre tahminleri yer almaktadır. Bu tabloda (b) sütunu bağımlı değişkenin  $t-1$ . dönemde birey düşük ücretli ise 1 değilse 0 değerini aldığı seçim denklemini ifade etmektedir. Diğer bir deyişle 2015 yılında bireylerin düşük ücretli olma olasılığını etkileyen faktörleri gösteren denklemdir. (a) sütunu ise  $t-1$ . dönemde düşük ücretli olma koşulu altında ( $y_{it-1} = 1$ ), bağımlı değişkenin  $t$ . dönemde birey düşük ücretli ise 1 değilse 0 değerini aldığı sonuç denklemdir. Başka bir ifade ile 2015 yılında düşük ücretli olan bireylerin 2016 yılında düşük ücretli kalma olasılığını etkileyen faktörleri gösteren denklemdir.

---

<sup>9</sup> Log olabilirlik fonksiyonu incelediğinde bu model için kısmi bir gözlenebilirlik olduğu görülmektedir. Kısmi gözlenebilirliğin  $t-1$ . dönemde yüksek ücretli bireylere  $t$ . dönemde mevcut değillermiş gibi davranılmasından dolayı ortaya çıktığı ifade edilmiştir (De Coulon ve Zürcher, 2004: 69).

**Tablo 5:** ÖSiİDPM Parametre Tahminleri

Değişkenler	Model (1) Eşik Değer 1		Model (2) Eşik Değer 2		Model (3) Eşik Değer 3	
	(a)	(b)	(a)	(b)	(a)	(b)
Cinsiyet (ref: Erkek)	0.291** (0.119)	0.418*** (0.053)	0.178** (0.078)	0.308*** (0.043)	0.055 (0.070)	0.362*** (0.041)
Eğitim Seviyesi (ref: Lise ve altı)	-0.592 (0.398)	-0.944*** (0.095)	-0.595*** (0.192)	-0.984*** (0.064)	-0.390** (0.156)	-0.952*** (0.057)
Medeni Durum (ref: Evli değil)	-0.036 (0.117)	-0.204*** (0.057)	-0.064 (0.082)	-0.243*** (0.046)	0.000 (0.073)	-0.249*** (0.044)
Tecrübe	0.069 (0.042)	-0.592*** (0.069)	0.050 (0.031)	-0.591*** (0.057)	0.030 (0.028)	-0.572*** (0.055)
Tecrübe2		0.150*** (0.016)		0.141*** (0.014)		0.137*** (0.013)
Sektör (ref: Hizmetler)						
Sanayi	-0.154 (0.132)	-0.186*** (0.060)	-0.117 (0.085)	-0.141*** (0.046)	-0.082 (0.075)	-0.146*** (0.044)
İnşaat	-0.041 (0.170)	-0.293*** (0.082)	-0.198* (0.104)	-0.175*** (0.062)	-0.257*** (0.093)	-0.179*** (0.059)
Tarım	-0.093 (0.167)	0.547*** (0.092)	0.240* (0.146)	0.449*** (0.086)	0.148 (0.134)	0.396*** (0.086)
Vasıf (ref: Vasıflı)						
Yarı vasıflı	0.553* (0.299)	0.704*** (0.090)	0.394** (0.155)	0.753*** (0.062)	0.258* (0.136)	0.795*** (0.057)
Vasıfsız	0.094 (0.293)	0.598*** (0.095)	0.151 (0.154)	0.672*** (0.067)	0.053 (0.135)	0.736*** (0.062)
Firma Büyüklüğü (ref: < 50)	-0.474** (0.187)	-0.872*** (0.063)	-0.354*** (0.107)	-0.844*** (0.042)	-0.366*** (0.094)	-0.791*** (0.039)
Diğer Hanehalkı Geliri		-0.003** (0.002)		-0.003*** (0.001)		-0.004*** (0.001)
Çocuk (ref: bağımlı çocuk yok)		0.159*** (0.052)		0.143*** (0.041)		0.129*** (0.039)
Sağlık Durumu (ref: Kronik bir hastalığı yok)		0.213*** (0.042)		0.169*** (0.034)		0.159*** (0.033)
Kuşak1999		1.529*** (0.331)		1.165*** (0.415)		1.027** (0.412)
Sabit Terim	0.562 (0.361)	-1.322*** (0.122)	0.548*** (0.199)	-0.593*** (0.086)	0.766*** (0.170)	-0.449*** (0.080)
$\rho$		-0.5008*** (0.1216)		-0.2463** (0.1167)		-0.3069*** (0.1065)
LR Test ( $\rho = 0$ )		chi2(1) = 11.49 Prob > chi2 = 0.0007		chi2(1) = 4.10 Prob > chi2 = 0.0430		chi2(1) = 7.28 Prob > chi2 = 0.0070
Log pseudo olabilirlik		-2596.117		-4842.744		-5524.880
Gözlem Sayısı		9919		9919		9919

**Not:** \*\*\*,\*\* ve \* sırası ile %1, %5 ve %10 seviyesinde istatistiki bakımdan anlamlılık düzeylerini, parantez içindeki değerler ise robust standart hataları ifade etmektedir.

Tahmin edilen katsayıları yorumlamaya geçmeden önce başlangıç koşullarının dikkate alınıp alınmaması gerektiğini gösteren  $\rho$  parametresinin tüm modellerde negatif değerler aldığı ve istatistiki açıdan anlamlı olduğu görülmektedir. Buna göre başlangıç dönemindeki düşük ücretli olma durumunu ve düşük ücretli kalma olasılığını etkileyen gözlenemeyen faktörler arasında negatif



yönde bir ilişkinin olduğu ve başlangıç koşulları probleminin göz ardı edilmemesi gerektiği ortaya çıkmıştır.

Seçim denkleminde yer alan diğer hanehalkı geliri, çocuk, sağlık durumu ve kuşak1999 araç değişkenlerinin geçerliliği test edildiğinde, LR test istatistiği tüm modeller için istatistiki bakımdan %1 düzeyinde anlamlı bulunmuştur<sup>10</sup>. Buna göre araç değişken görevi gören bu değişkenlerin birlikte sifıra eşit olduğu boş hipotezi reddedilmiş ve istatistiksel açıdan geçerli oldukları sonucuna ulaşılmıştır. Araç değişkenlerin ayrı ayrı istatistiki olarak anlamlılıkları incelendiğinde de diğer hanehalkı geliri, çocuk, sağlık durumu ve kuşak1999 değişkenleri tüm modellerde istatistiki bakımdan anlamlı bulunmuştur.

Tüm modellerden elde edilen bulgulara göre erkeklere kıyasla kadınların düşük ücretli olma olasılığı daha yüksek bulunmuştur. Stewart ve Swaffield (1999) ve Cappellari (2000) ile benzer şekilde (Model (3) dışında) erkeklere göre kadınların düşük ücretli kalma olasılığı da daha yüksek çıkmıştır. Bu bulgu Eraslan (2012)'de ifade edildiği üzere Türkiye işgücü piyasasında ücret düzeyinde kadınlara yönelik uygulanan ayrımcılık ile açıklanabilir. Üniversite ve üzeri bir derecede eğitim seviyesine sahip bireyler için düşük ücretli olma olasılığı lise ve altı bir derecede eğitim seviyesine sahip bireylerinkinden daha düşüktür. De Coulon ve Zürcher (2004) ile aynı doğrultuda (Model (1) hariç) eğitim seviyesi düşük bireylere göre eğitim seviyesi yüksek bireylerin düşük ücretli kalma olasılığı da daha düşük bulunmuştur. Evli olmayanlara göre evlilerin düşük ücretli olma olasılıklarının daha az olduğu görülmektedir. Bu bulgu Şeker (2011)'de evli bireylerin aile sorumluluğu daha fazla olduğu için yüksek ücretli işlere geçiş yapma çabalarındaki artışla ve evliliğin eşlerden birinin kazancı sayesinde daha uzun süre iş arama fırsatını artırması ve böylece bireyin becerilerinin işle daha iyi bir eşleşme sağlayabilmesi ile açıklanmıştır.

Cappellari (1999)'a benzer bir şekilde tecrübe düzeyi ile düşük ücretli olma olasılığı arasında U şeklinde bir ilişkiye rastlanmıştır. Buna göre tecrübe düzeyindeki artış ile birlikte başlangıçta düşük ücretli olma olasılığı azalırken belirli bir tecrübe düzeyinden sonra bu olasılık artmaya başlamaktadır. Bununla birlikte tecrübe düzeyinin düşük ücretli kalma olasılığı üzerinde istatistiki açıdan anlamlı bir etkiye sahip olmadığı görülmüştür. Düşük ücretli olma olasılığı ile ilişkili olan diğer bir faktör ise istihdam edilen sektördür. Hizmetler sektöründe istihdam edilenlere kıyasla sanayi ve inşaat sektöründe istihdam edilenlerin düşük ücretli olma olasılığı daha düşükken tarım sektöründe çalışanlar için bu olasılık daha yüksektir. Şeker (2011)'de ifade edildiği üzere tarım sektöründe verimliliğin düşük olması düşük ücretli olma olasılığını artırmaktadır. Beklendiği gibi yarı vasıflı ve vasıfsız bireylerin ücret dağılımının alt basamaklarında yer alma olasılığı vasıflı bireylerinkinden daha yüksektir. Aynı zamanda vasıflı bireylere göre yarı vasıflı bireylerin düşük ücretli kalma olasılığının da daha yüksek olduğu da görülmektedir.

Firma büyüklüğü hem düşük ücretli olma olasılığını hem de düşük ücretli kalma olasılığını negatif yönde etkilemektedir. Stewart ve Swaffield (1999) ile aynı doğrultuda çalışan sayısının yüksek olduğu bir firmada istihdam edilenlerin düşük ücretli kalma olasılığının daha düşük olduğu görülmektedir. Büyük firmalar eğitim seviyesi yüksek, görev süresi uzun ve tam zamanlı çalışanlar gibi gözlenen özelliklere sahip daha yüksek nitelikli emek talep etmektedirler (Oi ve İdson, 1999: 2166). Bu yüzden büyük firmalarda istihdam edilmek düşük ücretli olma ve kalma olasılıklarının azalmasına katkıda bulunabilmektedir. Ek olarak Cappellari (2000)'de firma büyüklüğünün düşük ücretli kalma olasılığından çok yüksek ücretlilikten düşük ücretliliğe geçişi engellemede daha etkili olduğu belirtilmiştir.

---

<sup>10</sup> Model (1), (2) ve (3) için sırası ile LR test sonuçları;  $\chi^2(4) = 57.17$  ve  $\text{Prob} > \chi^2 = 0.0000$ ,  $\chi^2(4) = 49.84$  ve  $\text{Prob} > \chi^2 = 0.0000$  ve  $\chi^2(4) = 53.82$  ve  $\text{Prob} > \chi^2 = 0.0000$ .

### 4.3. Gerçek Duruma Bağımlılık ve Gözlenen Heterojenlik Etkilerinin Ayrıştırılması

Düşük ücret kalıcılığının ne kadarının gerçek duruma bağımlılık tarafından ne kadarınınsa gözlenen heterojenlik tarafından açıklandığı model tahminlerinden faydalanılarak hesaplanabilmektedir. Bu hesaplamaların nasıl yapıldığı Tablo 6'da adım adım özetlenmiştir.

Tablo 6'da görüleceği üzere ilk olarak bireylerin hiçbir özellikleri kontrol edilmeksizin düşük ücretlilikten düşük ücretliliğe ve yüksek ücretlilikten düşük ücretliliğe geçiş olasılıkları elde edilir<sup>11</sup>. Başka bir deyişle  $t-1$ . dönemde düşük ve yüksek ücretli olma koşulu altında,  $t$ . dönemde düşük ücretli olma olasılıkları bulunur. Bu olasılıklar sırası ile 1 ve 2 nolu satırlarda yer almaktadır. Daha sonra 1 nolu satırdan 2 nolu satır çıkarılarak 3 nolu satırda yer alan fark elde edilir.

ÖSİİDPM için gerçek duruma bağımlılık etkisi birkaç adımda hesaplanmaktadır. Öncelikle 6 nolu denklem ile gösterilen  $t-1$ . dönemde düşük ücretli olma koşulu altında her bir birey için  $t$ . dönemde tahmini düşük ücretli olma koşullu olasılıkları hesaplanır. Ardından  $t-1$ . dönemde düşük ve yüksek ücretliler için bu olasılıkların ortalamaları alınır. Bu tahmini olasılıkların ortalama değerleri 4 ve 5 nolu satırlarda yer almaktadır. Son adımda ise 5 nolu satırdan 2 nolu satır çıkartılarak 6 nolu satırda yer alan gerçek duruma bağımlılık etkisine ulaşılır.

**Tablo 6:** Gerçek Duruma Bağımlılık ve Gözlenen Heterojenlik Etkisi (%)

	Model (1) Eşik Değer 1	Model (2) Eşik Değer 2	Model (3) Eşik Değer 3
<b>Toplam Geçiş Olasılıkları</b>			
1. $\Pr(y_t = 1   y_{t-1} = 1)$	59.83	68.67	70.20
2. $\Pr(y_t = 1   y_{t-1} = 0)$	3.04	6.63	7.08
3. Fark (1. satır - 2. satır)	56.79	62.04	63.12
<b>ÖSİİDPM</b>			
4. $y_{t-1} = 1$ olanlar için ortalama $\Pr(y_t = 1   y_{t-1} = 1)$	59.89	68.72	70.24
5. $y_{t-1} = 0$ olanlar için ortalama $\Pr(y_t = 1   y_{t-1} = 1)$	28.61	46.34	50.35
6. Duruma Bağımlılık Etkisi (5. satır - 2. satır)	25.57	39.71	43.27
	%45.03	%64.01	%68.55

**Not:** Bu hesaplamalar SDPM tahminlerine dayanmaktadır.

Tablo 6'da görüleceği üzere ÖSİİDPM için gerçek duruma bağımlılığın etkisi %45 ile yaklaşık %69 arasında değer almaktadır. Bu bulgu gözlenen ve gözlenemeyen heterojenlikler kontrol edildiğinde (Model 1 hariç) geçiş olasılıklarındaki farkın önemli bir kısmının gerçek duruma bağımlılıktan kaynaklandığını göstermektedir. Buna ilaveten model (1), (2) ve (3) için sırası ile düşük ücret kalıcılığının %55, %36 ve %31'lik kısmının ise gözlenen heterojenlik ile açıklanabildiği ortaya çıkmıştır. Diğer çalışmalar incelendiğinde, Stewart ve Swaffield (1999)'da İngiltere işgücü piyasası için düşük ücret kalıcılığının %58'den %76'ya kadarlık kısmının gerçek duruma bağımlılık etkisinden kaynaklandığı görülmüştür. Cappellari (2000)'de İtalya'da düşük ücret kalıcılığının %40 ile %70 arasında gerçek duruma bağımlılık etkisi tarafından açıklandığı sonucuna ulaşılmıştır. De Coulon ve Zürcher (2004)'de İsviçre işgücü piyasasında düşük ücret kalıcılığının yaklaşık %72'den %81'e kadar olan bölümün gerçek duruma bağımlılıktan kaynaklandığı ortaya çıkmıştır. Şeker (2011)'de Türkiye'de düşük ücret kalıcılığının %57.1 ile %77.1'lik kısmının gerçek duruma bağımlılık etkisi ile açıklanabildiği görülmüştür.

<sup>11</sup> Bu geçiş olasılıkları analizde kullanılan örneklem için elde edilen ham toplam geçiş olasılıklarıdır (raw aggregate transition probabilities).

## 5. SONUÇ

Bu çalışmada TÜİK tarafından derlenen 2013-2016 GYKA'dan faydalanılarak Türkiye işgücü piyasasında düşük ücret kalıcılığının varlığı ve düşük ücret kalıcılığına neden olan faktörler araştırılmıştır. Bireylerin düşük ücretli olup olmadığının belirlenmesi için saatlik ücretin ortanca değerinin 1/2'si ve 2/3'ü ile saatlik ortalama ücretin 1/2'si eşik değer olarak tanımlanmıştır. Bu eşik değerler kullanılarak hesaplanan geçiş olasılıkları incelendiğinde, Türkiye işgücü piyasasında geçmiş dönemde yüksek ücretli olan bireylere göre düşük ücretli olan bireylerin gelecek dönemde düşük ücretli olma olasılığı çok daha yüksek bulunmuştur. Bu bağlamda geçiş olasılıklarında önemli ölçüde duruma bağımlılığın olduğu ortaya çıkmıştır. Kadınlar ve erkekler arasında eşik değer 1 hariç diğer eşik değerlere göre düşük ücretli kalma olasılıklarının benzer değerler aldığı ortaya çıkmıştır. Bunun yanı sıra geçmiş dönemde yaşanan düşük ücretlilik deneyimlerinin erkekler için gelecek dönemde işsizliğe geçiş olasılığını, kadınlar içinse işgücü piyasası dışına çıkma olasılığını önemli ölçüde artırdığı görülmüştür.

Düşük ücretli kalma olasılıkları, Stewart ve Swaffield (1999)'u takiben başlangıç koşulları problemini dikkate alan ÖSİİDPM ile modellenmiştir. Düşük ücret kalıcılığı analizinden elde edilen bulgulara göre tüm modeller için başlangıç koşullarının dışsal olduğu boş hipotezi reddedilerek başlangıç döneminde düşük ücretli olma durumunun cari dönemde düşük ücretli olma olasılığını etkilediği ortaya çıkmıştır. Buna ilaveten tüm modeller için seçim denkleminde araç değişken olarak kullanılan değişkenlerin hem bir bütün hem de ayrı ayrı istatistiksel olarak geçerlilikleri sınanmış ve geçerli oldukları sonucuna ulaşılmıştır.

Seçim denkleminde elde edilen bulgulara göre düşük ücretli olma olasılığı ile cinsiyet, eğitim seviyesi, medeni durum, tecrübe düzeyi ve karesi, sektör, vasıf, firma büyüklüğü, hanehalkı sorumlusunun sağlık durumu ve kuşak1999 değişkenleri arasında istatistiksel açıdan anlamlı ilişkilere rastlanmıştır. Sonuç denklemi için elde edilen bulgular ise cinsiyet, eğitim düzeyi, vasıf ve firma büyüklüğü değişkenlerinin düşük ücretli kalma olasılığını etkilediğini göstermiştir.

Düşük ücret kalıcılığının ne kadarının gerçek duruma bağımlılık ne kadarının gözlenen heterojenlik tarafından açıklandığına odaklanıldığında, Model (1), (2) ve (3) için sırası ile düşük ücret kalıcılığının %45, %64 ve %69'unun gerçek duruma bağımlılık ile geriye kalan kısımların ise gözlenen heterojenlik ile açıklanabildiği ortaya çıkmıştır. Buna göre Model (1) hariç diğer modellerde düşük ücret kalıcılığının önemli bir kısmının gerçek duruma bağımlılıktan kaynaklandığı görülmüştür. Bu doğrultuda heterojenlikten bağımsız olarak geçmiş dönemde yaşanan düşük ücretlilik deneyimlerinin gelecek dönemde tekrar eden düşük ücretlilik döngüsüne neden olduğu ortaya çıkmıştır.

Düşük ücret kalıcılığını azaltmak isteyen politika yapımcılar öncelikle bireylerin geçmiş dönemde yaşamış olduğu düşük ücretlilik deneyiminin hem bireyler hem de işverenler üzerindeki olumsuz etkilerini ortadan kaldıracak politikalar oluşturmalıdır. Düşük ücretlilik deneyimi yaşayan bireylerin yüksek ücretli işlere geçişini kolaylaştırıcı politikalarla da düşük ücret kalıcılığının azaltılmasına katkıda bulunulabilir. Schnabel (2021)'de bu yönde bazı politika önerilerinde bulunulmuştur. Aktif işgücü piyasası politikalarına ve eğitim ve öğretimde ömür boyu yatırıma dayalı bir strateji izlenerek, işçilerin işverenlerle pazarlık etme gücü ve daha iyi işlere geçiş yapma şansının artırılacağı ifade edilmektedir. Bu stratejinin çalışanlarının eğitimine daha fazla yatırım yapan, daha verimli olan ve daha yüksek ücretli işlerde istihdam edilme şansı sağlayan firmaları teşvik eden ikinci bir strateji ile desteklenmesi gerektiği belirtilmiştir. Bu stratejilerle verimli firmaların başarılı olduğu ve ucuz işgücüne dayanan iş stratejilerinin terk edildiği iyi işleyen bir işgücü piyasası yaratılabileceği ileri sürülmüştür.

Politika yapımcılar aynı zamanda cinsiyet, eğitim seviyesi, vasıf ve firma büyüklüğü gibi gözlenen heterojenlik ile ilgili oluşturacakları politikalarla da düşük ücret kalıcılığını azaltabilir. Bu bağlamda

karar alıcılar, Türkiye işgücü piyasasında kadın çalışanlara yönelik ücret ayrımcılığının azalmasını ya da tamamen ortadan kalkmasını sağlayan önlemlerle düşük ücret kalıcılığını azalmasına katkıda bulunabilir. Çalışan sayısının az olduğu ve düşük ücretlilerin payının yüksek olduğu firma çalışanlarına daha yüksek ücretli firmalarda çalışma olanakları sağlanabilir. İşin gerektirdiği özellikler ile bireyin becerilerinin doğru bir şekilde eşleşmesinin sağlanması ve yeni iş arama stratejilerinin geliştirilmesi, düşük ücretli çalışanların işler arasında daha kolay geçiş yapmasına ve daha yüksek kazanç elde etmesine de olanak sağlayabilir. Eğitim seviyesi düşük ve vasıfsız işçilere yönelik beşeri sermaye yatırımlarını artırıcı ve işle ilgili becerileri geliştirici eğitim programları ile de yüksek ücretli işlere geçiş kolaylaştırılabilir.

---

## KAYNAKÇA

---

- Cai, L., Mavromaras, K., ve Sloane, P. (2018). Low Paid Employment in Britain: Estimating State-Dependence and Stepping Stone Effects. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 80(2), 283-326.
- Cappellari, L. (1999). Low-pay transitions and attrition bias in Italy: An analysis using simulation-based estimation. *Economic Research Papers 269253*, University of Warwick, Department of Economics.
- Cappellari, L. (2000). Low-wage mobility in the Italian labour market. *International Journal of Manpower*, 21(3-4), 264-290.
- Cappellari, L., ve Jenkins, S. P. (2008a). Transitions between unemployment and low pay. *Research in Labor Economics*, in: Solomon W. Polachek ve Konstantinos Tatsiramos (ed.), *Work, Earnings and Other Aspects of the Employment Relation içinde*, volume 28, (57-79 ss.), Emerald Publishing Ltd.
- Cappellari, L., ve Jenkins, S. P. (2008b). Estimating low pay transition probabilities accounting for endogenous selection mechanisms. *Journal of the Royal Statistical Society*, 57(2), 165-186.
- Clark, K., ve Kanellopoulos, N. C. (2013). Low pay persistence in Europe. *Labour Economics*, 23, 122-134.
- Cook, J. A., Newberger, N., ve Lee, J. S. (2020). On identification and estimation of Heckman models. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3639727>.
- De Coulon, A., Zürcher, B. A. (2004). Low-pay Mobility in the Swiss Labour Market. In *Minimum Wages, Low Pay and Unemployment içinde* (57-86 ss.). Palgrave Macmillan, London.
- Eraslan, V. (2012). Türkiye İşgücü Piyasasında Ücret Seviyesinde Cinsiyet Ayrımcılığı: Blinder-Oaxaca Ayrıştırma Yöntemi. *İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi Mecmuası*, 62(1), 231-248.
- Fok, Y. K., Scutella, R., ve Wilkins, R. (2015). The Low-Pay No-Pay Cycle: Are There Systematic Differences across Demographic Groups?. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 77(6), 872-896.
- Heckman, J. J. (1981). The incidental parameters problem and the problem of initial conditions in estimating a discrete time-discrete data stochastic process and some Monte Carlo evidence. C. F. Manski ve D. McFadden (Ed.), *Structural Analysis of Discrete Data with Econometric Applications içinde* (179–195 ss.). Cambridge, MA: MIT Press.
- Oi, W. Y., ve Idson, T. L. (1999). Firm size and wages. *Handbook of labor economics*, 3, 2165-2214.
- Pasaribu, S. H. (2016). Persistence of Individual Unemployment in Indonesia: Dynamic Probit Analysis from Panel SUSENAS 2008-2010. *International Journal of Economics and Financial Issues*, 6(3), 1239–1245.
- Schnabel, C. (2021). Low-wage employment. *IZA World of Labor 2021: 276* doi: 10.15185/izawol.276.v2.
- Stewart, M. B., ve Swaffield, J. K. (1999). Low pay dynamics and transition probabilities. *Economica*, 66(261), 23-42.
- Stewart, M. B. (2007). The interrelated dynamics of unemployment and low-wage employment. *Journal of applied econometrics*, 22(3), 511-531.

- Şeker, S. D. (2011). The Dynamics of Poverty in Turkey. (Yayınlanmamış doktora tezi), Middle East Technical University, Ankara.
- Tansel, A., Dalgıç, B., ve Güven, A. (2019). Wage inequality and wage mobility in Turkey. Social Indicators Research, 142(1), 107-129.
- TÜİK, (2020). Gelir ve Yaşam Koşulları Araştırması, [Haber Bülteni], Erişim adresi <https://tuikweb.tuik.gov.tr/PreHaberBultenleri.do?id=33820>
- TÜİK, (2021). Gelir ve Yaşam Koşulları Araştırması, Erişim adresi [https://tuikweb.tuik.gov.tr/MicroVeri/GYKA\\_Panel\\_2017/turkce/metaveri/oerneklemetasariimii/index.html](https://tuikweb.tuik.gov.tr/MicroVeri/GYKA_Panel_2017/turkce/metaveri/oerneklemetasariimii/index.html)
- Vieira, J. A. C. (2005). Low-wage mobility in the Portuguese labour market. Portuguese Economic Journal, 4(1), 1-14.



© Submitted for possible open access publication under the terms and conditions of the Creative Commons Attribution (CC BY NC) license.

(<https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/>).

---

## EXTENDED ABSTRACT

---

### *Low-Wage Persistence in the Turkish Labor Market*

#### **1. Introduction**

Low-wage employment is a type of employment that is commonly seen in the labor markets of both developed and developing countries. According to the calculations made using monthly and hourly wages, approximately 13% and 19% of those who earn wages and salary incomes in the Turkish labor market in 2015 are employed in low-wage jobs, respectively. However, in OECD countries about one-sixth of full-time workers are employed in low-wage jobs (Schnabel, 2021: 2). Compared to OECD countries, the rate of those employed in low-wage jobs in the Turkish labor market is substantial.

While low-wage employment may be temporary for some individuals, it may turn into a trap that is difficult to get rid of for some individuals, in other words, it may become permanent. One of the reasons for the emergence of low-wage employment is the low-wage persistence. Stewart and Swaffield (1999) suggest that the persistence in low-wage employment may result from heterogeneity and/or true state dependence.

This study has three main aims. The first is to investigate the existence of true state dependence in low-wage employment in the Turkish labor market, the second is to examine the factors that cause the low-wage persistence, and the last is to reveal how much of the low-wage persistence is due to true state dependence and heterogeneity.

#### **2. The Data Set and Method**

We use the 2013-2016 Survey on Income and Living Conditions (SILC) compiled by TURKSTAT to analyze the low-wage persistence. The SILC is an annual and longitudinal survey providing information about individual characteristics such as age, gender, education, marital status and employment status as well as household characteristic such as household type and size for a representative sample of households and individuals in Turkey. The analysis is restricted to aged 15 to 63 in 2013, who are either full- or part-time employees. We construct a low-wage indicator by using the real hourly wage. To construct the real hourly wage, first annual wage was deflated by the CPI, then divided by the number of months worked. Next, the real weekly wage is obtained by dividing real monthly wages by 4.3, and finally real weekly wages are divided by weekly working hours. Similar to Stewart and Swaffield (1999), we use a number of different indicators of low-wage to establish how robust our results are. We define a worker as being low-wage if he earns less than one-half and two-thirds of the median hourly wages and one-half of mean hourly wages.

As in Stewart and Swaffield (1999), we investigate the low-wage persistence using a bivariate probit model with endogenous selection to address the initial conditions problem. The initial conditions problem is that there is a correlation between the first observation of the dependent variable and the unobserved heterogeneity. In the presence of the initial conditions problem, the probit model estimates will be biased. To avoid this bias, we use a bivariate probit model with endogenous selection.

#### **3. Empirical Findings**

Estimation results show that there is a negative relationship between the unobserved factors affecting the low-wage status in the initial period and the probability of being in low-wage jobs. In this context, the problem of initial conditions should not be ignored. When the validity the instrumental variables, the other household income, children, health status and generation1999, is

tested, the LR test statistics are statistically significant at the 1% level for all models. Accordingly, the null hypothesis that these variables together equal to zero are rejected.

Findings from all models show that females are more likely to be in the low-wage status than males. Similar to Stewart and Swaffield (1999) and Cappellari (2000), females are also more likely to remain in low-wage jobs than males (except in Model (3)). Those with a college degree or higher are less likely to be low-wage workers than individuals with a high school or lower education level. In line with De Coulon and Zürcher (2004) (except for Model (1)), individuals with higher education levels are also found to be less likely to remain in low-wage jobs than individuals with a low level of education. Married people are less likely to be in low-wage status than unmarried people. Similar to Cappellari (1999), we find the relationship between the level of experience and the probability of being in low-wage jobs is U-shaped. The probability of being in low-wage jobs is affected by the employed sector. Compared to those employed in the services sector, those employed in the industry and construction sectors are less likely to be in low-wage jobs, while those employed in the agricultural sector are more likely. As expected, semi-skilled and unskilled workers are more likely to be at the bottom of the wage distribution than skilled workers. Semi-skilled workers are more likely to remain in low-wage jobs than skilled workers. Firm size negatively affects both the probability of being in low-wage jobs and the probability of remaining low-wage jobs. In line with Stewart and Swaffield (1999), those employed in a firm with a high number of employees are less likely to remain in low-wage jobs.

That how much of the low – wage persistence is explained by the true state dependence and observed heterogeneity is calculated using model estimates. Controlling for observed and unobserved heterogeneity (except for Model 1), a significant part of the difference in transition probabilities is due to true state dependence.

#### **4. Discussion and Conclusion**

The results show that the initial conditions should be taken into account, the low-wage persistence is present in the Turkish labor market and a considerable part of the persistence stems from true state dependence. In addition, the remaining part of the low-wage persistence can be explained by observed heterogeneity such as gender, education level, skill, and firm size.

Policymakers who want to reduce the low-wage persistence should create policies that will eliminate the negative effects of low-wage jobs experienced by workers in the past. Decision-makers can also reduce the low-wage persistence through policies based on the observed heterogeneities such as gender, education level, skill, and firm size.



## Döviz Kurunun Mevduat Dolarizasyonu Üzerindeki Asimetrik Etkisi

Fatma KOLCU <sup>1</sup> , Rahmi YAMAK <sup>2</sup>

### Özet

Bu çalışmanın amacı, Türkiye örneğinde döviz kurunun mevduat dolarizasyonu üzerindeki simetrik/asimetrik etkisini kısa ve uzun dönem itibarıyla araştırmaktır. Çalışmada analize tabi tutulan veriler aylık olup 2012:12-2021:01 dönemini kapsamaktadır. Ampirik analizde doğrusal Gecikmesi Dağıtılmış Otoregresif (ARDL) sınır testi yaklaşımı ile doğrusal olmayan ARDL modeli kullanılmıştır. Doğrusal olmayan ARDL sınır testi sonuçlarına dayanılarak, mevduat dolarizasyonu ile döviz kuru ve tüketici güven endeksi arasında uzun dönem ilişkinin varlığı tespit edilmiştir. Mevduat dolarizasyonu uzun dönemde hem döviz kur artışlarından hem de düşüşlerinden doğru yönlü etkilenmektedir. Döviz kurunun mevduat dolarizasyonu üzerindeki etkisi uzun dönemde asimetriktir. Mevduat dolarizasyonunun döviz kurundaki düşüslere verdiği tepki, artışlara verdiği tepkiden yaklaşık 2.5 kat daha fazladır. Ayrıca, tüketici güven endeksi mevduat dolarizasyonunu uzun dönemde ters yönde etkilemekte fakat kısa dönemde etkilememektedir.

**Anahtar kelimeler:** Mevduat dolarizasyonu, döviz kuru, doğrusal olmayan ARDL

**Jel Kodu:** C40, E41, F31

## Asymmetric Effect of Exchange Rate on Deposit Dollarization

### Abstract

The aim of this study is to investigate symmetric/asymmetric effect of exchange rate on deposit dollarization for the short and long-run in Turkey. The data employed in this study are monthly and cover the period of 2012:12-2021:01. Linear Autoregressive Distributed Lag (ARDL) bounds testing approach and non-linear ARDL model were used in the empirical analysis. The results of non-linear ARDL bound testing identify the presence of the long-run relationship between deposit dollarization, exchange rate and consumer confidence index. Deposit dollarization is positively affected by both exchange rate increases and decreases in the long-run. The effect of exchange rate on deposit dollarization is asymmetric in the long-run. The response of deposit dollarization to the decreases in the exchange rate is approximately 2.5 times more than its response to the increases. In addition, consumer confidence index affects negatively deposit dollarization in the long-run, but not in the short-run.

**Keywords:** Deposit dollarization, exchange rate, non-linear ARDL

**Jel Codes:** C40, E41, F31

---

**ATIF ÖNERİSİ (APA):** Kolcu, F., Yamak, R. (2022). Döviz Kurunun Mevduat Dolarizasyonu Üzerindeki Asimetrik Etkisi. *İzmir İktisat Dergisi*. 37(2). 481-500. Doi: 10.24988/ije.1005229

<sup>1</sup> Dr. Öğr. Üyesi, Trabzon Üniversitesi, Beşikdüzü Meslek Yüksekokulu, Yönetim ve Organizasyon Bölümü, Beşikdüzü / Trabzon, Türkiye **EMAIL:** fkolcu@trabzon.edu.tr **ORCID:** 0000-0001-7175-6794

<sup>2</sup> Prof. Dr., Karadeniz Teknik Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Ekonometri Bölümü, Ortahisar / Trabzon, Türkiye **EMAIL:** yamak@ktu.edu.tr **ORCID:** 0000-0002-2604-1797

## 1. GİRİŞ

Dolarizasyon ya da para ikamesi, bir ülkede yaşayan ekonomik birimlerin kendi ulusal paraları yerine başka ülke paralarını kullanmaları olgusudur. Bu olgu, aslında Gresham Kanunu'nun<sup>1</sup> tersine çalışması olarak da yorumlanmaktadır. Dolarizasyonun önemli boyutlara ulaştığı ekonomilerde iyi para olarak tanımlanan döviz, kötü para olarak tanımlanan ulusal paranın fonksiyonlarını yerine getirmekle kalmayıp, ulusal paranın geleneksel fonksiyonlarını kaybetmesine de neden olmaktadır (Yamak ve Yamak, 1997: 3). 1980'li yıllardan itibaren iktisat literatürüne giren para ikamesi kavramı o dönemlerden bu yana pek çok iktisadi araştırmanın konusu olmuştur. Çalışmaların çoğunda, ekonomilerde yaşanan dolarizasyon sürecinin ortaya çıkış nedenleri olarak; yüksek enflasyon, negatif reel faiz, ulusal paranın dış değerinin sürekli düşmesi gibi faktörler gösterilmektedir (Girton ve Roper, 1981; Ramirez ve Rojas, 1985; Guidotti ve Rodriguez, 1992; Feige, 2003; Bahmani-Oskooee ve Domaç, 2003). Tüm bu faktörler dikkate alındığında, dolarizasyon olgusunun altında ekonomiye ve ulusal paraya karşı güven kaybının yattığı görülmektedir.

Bilindiği üzere Türkiye, 2001 krizi öncesinde uzun yıllar yüksek enflasyon ve dolayısıyla da dolarizasyon olgusuyla birlikte yaşamış bir ekonomidir. Sonraki yıllarda, alınan önlemler neticesinde mali istikrarın sağlanması, enflasyon ve faiz oranlarının düşmesi, döviz kuru riskinin azalmasıyla birlikte Türk Lirası (TL)'na güven artmış, bunun sonucu olarak da ters dolarizasyon yaşanmıştır. Ancak bu ters dolarizasyon eğilimi yaklaşık 10 yıl kadar sürdükten sonra yerini yeniden dolarizasyona bırakmıştır. Özellikle son yıllarda Türk Lirasının yabancı ülke paraları karşısında hızla değer kaybetmesi ve artan enflasyon ile birlikte ekonomik birimler satın alma gücünü korumak amacıyla yabancı parayı ulusal paraya ikame etme yönünde eğilim göstermiş, yabancı para mevduatının toplam mevduatlar içindeki payı da büyük ölçüde artmıştır. Dolayısıyla Türk Lirası, paranın üç temel fonksiyonundan biri olan değer biriktirme fonksiyonunu kısmen yitirmeye başlamıştır.

Merkez Bankaları açısından dolarizasyonun en önemli olumsuz etkisi, ulusal para talebinde istikrarsızlığa yol açarak para politikasının etkinliğini zayıflatmasıdır. Bu nedenle Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası (TCMB), ulusal para üzerindeki gücünü kaybetmemesi ve dolayısıyla uygulayacağı para politikasının hedeflerine ulaşması için her şeyden önce dolarizasyon olgusunun hangi koşullarda ve nasıl gerçekleştiğini önsel olarak belirlemek zorundadır.

Türkiye'de dolarizasyona ilişkin ampirik literatür incelendiğinde, çalışmaların büyük bir kısmının dolarizasyonun belirleyicilerini tespit etmek, bir kısmının da dolarizasyonun etkilerini araştırmak amacıyla yapıldığı görülmektedir. Dolarizasyonu etkileyen faktörleri belirlemeye yönelik yapılan çalışmalarda; enflasyon, döviz kuru, faiz oranı gibi farklı açıklayıcı değişkenler birlikte modele dahil edilerek, bu değişkenlerin dolarizasyon üzerinde etkili olup olmadığı belirlenmeye çalışılmıştır. Yapılan ampirik çalışmalar genellikle döviz kuru ile dolarizasyon arasında pozitif yönlü bir ilişki olduğunu göstermiştir (Özkaramete, 1996; Yamak ve Yamak, 1997; Sarı, 2007). Ancak, bu çalışmalarda zımnî olarak iki değişken arasındaki ilişkinin simetrik olduğu varsayımı yapılmıştır. Halbuki döviz kuru, dolarizasyon üzerinde asimetric etkilere sahip olabileceği gibi bu etkilerin kısa ve uzun dönem itibariyle de farklılık gösterebilmesi olasıdır.

---

<sup>1</sup> Mal para sisteminde bazen altın ve gümüş gibi birden fazla mal para olarak kullanılır. İkili madeni para sistemi diye nitelendirilen böyle bir uygulamada hükümetin tespit ettiği sabit altın-gümüş paritesi ile piyasadaki altın-gümüş paritesi (altının ve gümüşün hakiki değerleri arasındaki oran) zaman içinde farklılaştığında, iki madeni paradan bir tanesi piyasada daha değerli hale gelir ve kişiler piyasada daha değerli hale gelen madeni parayı artık para olarak kullanmazlar. İki madeni para sisteminin bu özelliği, kısaca "kötü para iyi parayı kovar" şeklinde ifade edilir ve bu hususu ilk defa tespit eden İngiliz iktisatçı Thomas Gresham'a atfen Gresham Kanunu olarak nitelendirilir (Ünsal, 2009:474-475).

Bu noktadan hareketle, mevcut çalışmanın amacı 2012:12-2021:01 dönemi Türkiye örneğinde döviz kurunun mevduat dolarizasyonu üzerindeki simetrik/asimetrik etkisini kısa ve uzun dönem itibarıyla araştırmaktır. Bu amaçla çalışmanın izleyen bölümünde dolarizasyona ilişkin ampirik literatüre yer verilmiştir. Üçüncü bölümde araştırmada kullanılan veri seti ve ekonometrik yöntem hakkında bilgi verilmiş, dördüncü bölümde bulgular sunulmuş, son bölümde ise çalışmadan elde edilen sonuçlar ortaya konulmuştur.

## 2. AMPİRİK LİTERATÜR<sup>1</sup>

Uygulamalı literatürde dolarizasyon ile ilgili ilk çalışmalar 1980'li yıllarda başlamış, günümüze kadar da söz konusu olgununun gerek nedenlerini gerekse etkilerini araştıran farklı ülke ekonomileri için pek çok çalışma yapılmıştır. Bununla birlikte, bu konuda oldukça geniş bir literatür olmasına rağmen dolarizasyon ile döviz kuru arasındaki ilişkiyi doğrudan inceleyen çok fazla çalışma bulunmamaktadır. Çalışmalar genellikle dolarizasyonu etkileyen faktörlerin belirlenmesi amacıyla yapıldığından; olası belirleyiciler, dolarizasyonu etkileyebileceği düşünülen makroekonomik göstergelerin modele dahil edilmesi suretiyle tespit edilmeye çalışılmıştır. Dolayısıyla dolarizasyon ile döviz kuru arasındaki ilişkiye dair ampirik sonuçlar, döviz kurunu açıklayıcı değişken olarak modele dahil eden çalışmalardan elde edilebilmektedir.

Mısır ve Güney Afrika ülkelerinde döviz kurlarının para ikamesi süreci üzerindeki kısa ve uzun dönem etkilerini araştıran Elkhafif (2002), çalışmasında ekonometrik yöntem olarak hata düzeltme modelini kullanmıştır. Analizde kullanılan veriler aylık olup 1991-2001 dönemini kapsamaktadır. Para ikamesi olarak yabancı para mevduatlarının M2'ye oranı kullanılmıştır. Her iki ülkede de döviz kurları arttıkça para ikamesinin arttığı görülmüştür. Para ikamesinin kısa dönem döviz kur elastikiyet katsayısı Mısır örneğinde 0.14, Güney Afrika örneğinde 0.32 olarak tahmin edilmiştir. Aynı elastikiyet katsayıları uzun dönemde ise sırasıyla 7 ve 3.29 olarak belirlenmiştir.

Garcia-Escribano ve Sosa (2011), çalışmalarında 4 Latin Amerika ülkesindeki tersine dönen dolarizasyon sürecinde ön plana çıkan faktörlerin neler olduğunu standart Vektör Otoregresyon (VAR) modeli altında araştırmışlardır. Analizde kullanılan veriler aylık olup 2001-2010 dönemini kapsamaktadır. Araştırmaya konu olan ülkeler Bolivya, Paraguay, Peru ve Uruguay'dır. Çalışmada özellikle nominal döviz kurlarının kısa dönem etkileri belirlenmeye çalışılmıştır. Ekonometrik bulgulara göre Paraguay dışındaki 3 Latin Amerika ülkesinde tersine dönen dolarizasyon sürecinde nominal döviz kurlarındaki değişimin rol oynadığı belirlenmiştir. Nominal döviz kur değişimlerinin dolarizasyon sürecinin ortalama %8'ini açıkladığı görülmüştür. Analizin kısa dönem olması sebebiyle bu oranın küçümsenecek bir oran olmadığı ifade edilmiştir.

Pepic, Marinkovic, Radovic, ve Malovic (2015), 6 Güneydoğu Avrupa ülkesi (Sırbistan, Arnavutluk, Bosna Hersek, Makedonya, Romanya ve Hırvatistan) üzerinde para ikamesinin belirleyicilerini araştırdıkları çalışmalarında, enflasyon, nominal döviz kuru, ulusal ve yabancı para faiz oranı farkı, cari işlemler dengesi, doğrudan yabancı yatırımlar gibi açıklayıcı değişkenler kullanmışlardır. Söz konusu ülke ekonomileri için 2003-2014 dönemini kapsayan çalışmada çoklu regresyon panel veri analizi yapılmıştır. Elde edilen bulgular enflasyon ve cari işlemler dengesi dışındaki açıklayıcı değişkenlerin para ikamesi üzerinde istatistiksel olarak anlamlı etkisi olduğunu göstermiştir.

Dolarizasyonun belirleyicilerini araştıran bir başka çalışma da Urosevic ve Rajkovic (2017) tarafından yapılmıştır. Çalışmada Orta, Doğu ve Güney Avrupa (CESE) bölgesinde yer alan 5 ülkenin (Çek Cumhuriyeti, Macaristan, Polonya, Romanya ve Sırbistan) 2005-2013 dönemini kapsayan panel veri seti kullanılmıştır. Çalışmanın literatüre en önemli katkısı mevduat dolarizasyonunun

---

<sup>1</sup> Literatürde "dolarizasyon" ile "para ikamesi" kavramları genellikle eş anlamlı olarak kullanılmakla birlikte; bu başlık altında söz konusu kavram, bahsi geçen çalışmalardaki orijinal haliyle kullanılmıştır.

Beveridge-Nelson yaklaşımıyla sürekli ve geçici olarak iki kısma ayrılmış olmasıdır. Sonuçlar, nominal döviz kurunun sadece geçici mevduat dolarizasyonu bileşenini etkilediğini, nominal döviz kuru değişikçe mevduat dolarizasyonunun geçici kısmının doğru yönlü değiştiğini ortaya koymuştur.

Ürdün örneğinde 1994-2006 dönemi üçer aylık veriler ışığında dolarizasyon olgusu üzerinde reel döviz kurlarının etkisini araştıran Hijazeen ve Al-Assaf (2018), çalışmalarında dört farklı dolarizasyon göstergesi oluşturmuşlardır. Bunlar, mevduat, borç, varlık ve finansal dolarizasyon göstergeleridir. Gecikmesi Dağıtılmış Otoregresif (ARDL) sınır testi yaklaşımının kullanıldığı çalışmadaki ampirik bulgulara göre, reel döviz kurunun mevduat ve borç dolarizasyonu üzerinde kısa ve uzun dönem itibarıyla anlamlı bir etkisi bulunmamaktadır. Ancak döviz kurunun sadece uzun dönem itibarıyla varlık dolarizasyonu ve finansal dolarizasyon üzerinde istatistiksel olarak anlamlı bir etkisine rastlanılmıştır. Uzun dönem elastikiyet katsayıları sırasıyla 2.81 ve 2.23 olarak tahmin edilmiştir.

Gana ekonomisinde 2002-2016 dönemi verileri ile dolarizasyonun makroekonomik belirleyicilerini araştıran Tweneboah, Gatsi, ve Asamoah (2019), çalışmalarında ARDL modelini kullanmışlardır. Elde edilen bulgular hem kısa hem de uzun dönemde yabancı paraya olan talepte döviz kurlarının önemli rolü olduğunu, ulusal paraya olan güven kayb olduğunda dolarizasyonun arttığını göstermiştir. Döviz kurunun dolarizasyon üzerindeki etkisini Somali örneğinde inceleyen Yusuf ve Okur (2019), çalışmalarında 2009-2018 dönemine ait veri seti ile zaman serisi analizi yapmışlardır. Analiz sonucunda, ele alınan dönem itibarıyla döviz kurundaki dalgalanmaların dolarizasyon üzerinde düşünüldüğü kadar önemli bir etkiye sahip olmadığını belirlemişlerdir.

Döviz kur oynaklığı ile para ikamesi arasındaki ilişkiyi inceleyen Ju (2020), çalışmasını 8 ülke (Filipinler, Çek Cumhuriyeti, Endonezya, Polonya, Arjantin, Peru, Nijerya ve Macaristan) üzerinde gerçekleştirmiştir. 2000-2019 dönemini kapsayan çalışmada VAR, Vektör Hata Düzeltme Modeli (VECM), Eşik Değerli Otoregresif Koşullu Değişen Varyans (TARCH) modelleri kullanılmıştır. Çalışmanın sonucunda 4 ülkede (Filipinler, Arjantin, Nijerya ve Macaristan) para ikamesi ile döviz kur oynaklığı arasında pozitif ilişki, 2 ülkede (Çek Cumhuriyeti ve Peru) ise negatif ilişki belirlenmiştir. 5 ülkede (Polonya, Arjantin, Peru, Nijerya ve Macaristan) iki değişken arasında uzun dönemli ilişki tespit edilmiştir. 2 ülkede (Çek Cumhuriyeti ve Nijerya) para ikamesinden döviz kur oynaklığına doğru, 2 ülkede (Macaristan ve Polonya) ise tersi yönde olmak üzere tek yönlü nedensellik ilişkisi, 2 ülkede de (Arjantin ve Endonezya) çift yönlü nedensellik ilişkisi bulunmuştur.

Türkiye ekonomisi için yapılan çalışmalar incelendiğinde, bu çalışmaların da yine yabancı literatürde olduğu gibi genellikle dolarizasyonun belirleyicilerini araştırmak amacıyla yapıldığı görülmektedir. 1990-1995 dönemi verileri ile Türkiye’de dolarizasyonu etkileyen faktörleri belirlemek amacıyla yaptığı çalışmasında Özkaramete (1996), dolarizasyon göstergesi olarak döviz tevdiat hesaplarının toplam mevduata oranını kullanmıştır. Açıklayıcı değişken olarak döviz kurundaki beklenen değişimler, faiz oranı ve geniş tanımlı para arzının yer aldığı çalışmada VAR analizi yapılmıştır. Tüm değişkenlerle dolarizasyon arasında pozitif bir ilişki bulunmuştur. TL’deki değer kaybı arttıkça dolarizasyon oranının da arttığı sonucuna ulaşılmıştır.

Döviz kurlarında beklenen değişimler ile dolarizasyon arasındaki ilişkiyi inceleyen Yamak ve Yamak (1997), 1986-1995 dönemini ele almış ve En Küçük Kareler (EKK) yöntemini kullanmışlardır. Döviz kurunda beklenen değişimler ile dolarizasyon arasında pozitif ilişki bulunmuştur. Döviz kurlarında beklenen artışın yükselmesiyle geniş para arzı içinde döviz cinsinden tutulan mevduatların payının arttığı belirlenmiştir.

Türkiye’de para ikamesini açıklayan faktörleri inceleyen bir başka çalışma Serel ve Darıcı (2006)’nın çalışmasıdır. 1990-2002 dönemini analiz eden çalışmada açıklayıcı değişken olarak reel döviz kuru, tüketici fiyat endeksi ve reel faiz oranı kullanılmıştır. EKK tahmin sonuçları ele alınan dönemde para

ikamesine yol açan asıl faktörlerin reel döviz kurundaki artışlar ve yüksek enflasyon olduğunu göstermiştir. Reel faiz oranının da para ikamesi üzerinde negatif etkisi olduğu ancak bu etkinin diğer değişkenlerin etkisi kadar güçlü olmadığı tespit edilmiştir.

Sarı (2007), çalışmasında 1990-2006 dönemini ele alarak dolarizasyon ile döviz kuru ilişkisini ortaya koymayı ve dolarizasyonu etkileyebilecek makro ekonomik değişkenleri belirlemeyi amaçlamıştır. Çalışmada dolarizasyon göstergesi olarak yabancı para mevduatların toplam mevduatlara oranını, bağımsız değişken olarak da döviz kuru, risk göstergesi, ulusal ve yabancı para mevduat faiz farkını kullanmıştır. Yapılan EKK ve VAR analizinin sonucunda döviz kuru, risk değişkeni ve faiz farkının dolarizasyon sürecinde etkili olduğu tespit edilmiştir. Döviz kuru ile dolarizasyon arasında pozitif yönlü bir ilişki bulunmuştur. Döviz kurunun yükselmesi yani ulusal paranın değer kaybetmesi dolarizasyon sürecini hızlandırmaktadır.

1992-2007 döneminde Türkiye’de para ikamesinin belirleyicilerini araştıran Hekim (2008), çalışmasında açıklayıcı değişken olarak enflasyon, iç piyasalarda dolar cinsinden mevduatlara uygulanan reel faiz ile TL mevduata uygulanan reel faiz oranı arasındaki fark, reel döviz kuru endeksi ve ülke kredibilitesini kullanmıştır. EKK tahmin sonuçlarına göre para ikamesinin en önemli belirleyicilerinin enflasyon ve reel döviz kurunda meydana gelen değişimler olduğu görülmüştür. Reel döviz kuru değer kaybettiğinde para ikamesi seviyesinin arttığı belirlenmiştir.

Dumrul (2010), çalışmasında 1988-2009 dönemi verileri ile ticari dışa açıklık, beklenen döviz kuru, beklenen enflasyon oranı, yurt içi ve yurt dışı faiz oranları farkı ve merkez bankasının brüt döviz rezervleri ile para ikamesi arasındaki ilişkiyi analiz etmiştir. Doğrusal ARDL sınır testinin sonuçları değişkenler arasında uzun dönemli ilişki olduğunu göstermiştir. Para ikamesini etkileyen en önemli faktörün ise beklenen reel döviz kuru olduğu tespit edilmiştir.

Türkiye ekonomisinde para ikamesine ilişkin ampirik çalışmalardan biri de daha yakın bir geçmişte yapılan Ağaslan ve Gayaker (2019)’in çalışmasıdır. Çalışmada önce para ikamesinin belirleyicileri tespit edilmeye çalışılmış daha sonra eşik otoregresif modeller yardımıyla tahminlerde bulunulmuştur. 2003-2018 dönemini kapsayan çalışmada para ikamesi göstergesi olarak döviz tevdiat hesabının toplam para arzına oranı, açıklayıcı değişken olarak da döviz kuru ve TÜFE değişkenleri kullanılmıştır. Varyans ayrıştırması sonuçları, para ikamesindeki değişimi kendisinden başka en iyi döviz kurunun açıkladığını, enflasyonun bu açıklamadaki payının %1’i dahi geçmediğini göstermiştir. Ayrıca çalışmada para ikamesi sürecinin Türkiye ekonomisinde doğrusal olmayan bir yapı sergilediği yönünde önemli bulgular elde edilmiştir.

Türkiye özelindeki son çalışmalardan biri de Barbuta-Mişi, Güleç, Duramaz ve Virlanuta (2020) tarafından yapılmıştır. Çalışmada 2012-2018 dönemi haftalık veriler kullanılarak yabancı para mevduatlarının toplam mevduatlara oranı üzerinde dolar kuru ve faiz oranlarının kısa ve uzun dönem etkileri araştırılmıştır. Ekonometrik analizler VAR altında gerçekleştirilmiştir. Bulgularına göre, dolar kuru hem kısa hem de uzun dönemde dolarizasyonu ters yönde etkilemektedir. Diğer bir ifadeyle döviz kuru arttıkça dolarizasyon azalmaktadır. Çalışmada Türkiye’de dolarizasyonun spekülasyon olmadığı, dolarizasyon üzerinde ekonomik olaylardan ziyade siyasi olayların etkili olduğu belirtilmiştir.

### 3. VERİ SETİ VE EKONOMETRİK YÖNTEM

Mevcut çalışmada döviz kurunun yabancı para cinsinden tutulan mevduatlar üzerindeki etkisini araştırmak için (1) numaralı denklemde yer alan fonksiyonel ilişki zaman serisi analizi altında tahmin edilmiştir.

$$\text{Mevduat Dolarizasyonu Göstergesi} = f(\text{Döviz kuru, Tüketici Güven Endeksi}) \quad (1)$$

Tüketici Güven Endeksi (TGE), tüketicilerin kişisel ekonomik durum ve genel ekonomiye ilişkin değerlendirmeleri ile harcama ve tasarruf eğilimlerini yansıtan ekonomik bir göstergedir. Ayrıca, insanların gelirlerinin istikrarı konusunda ne kadar güvende hissettiklerinin de bir ölçüsüdür. Kendilerine güvenleri harcama faaliyetleri gibi ekonomik kararlarını etkiler. Dolayısıyla bu değişken mevduat dolarizasyonuna etki edebilecek tüm değişkenleri temsilen, kontrol değişkeni olarak modele dahil edilmiştir.

Ekonometrik analizde döviz kuru olarak nominal dolar kuru (DOL), mevduat dolarizasyonu göstergesi (MDG) olarak ise dört farklı tanım kullanılmıştır. Tüm tanımlarda farklı yabancı para mevduatları (YPM), M2 para stokuna oranlanmıştır. İlk göstergede dolarizasyon, bankacılık sektöründeki yabancı para mevduatlarının (YPM1) TL karşılığının M2 stokuna oranı olarak tanımlanmıştır. İkinci göstergede ise sadece mevduat bankalarındaki yabancı para mevduatları (YPM2) kullanılmıştır. İlk iki tanıma göre bankacılık sektöründeki yabancı para mevduat sahipleri sadece yerleşiklerden değildir. Yurt dışı veya yerleşik olmayanların açtırmış oldukları yabancı para mevduatları dolarizasyon olarak görülmeyip tamamen getiri amaçlı yatırım olarak görülmelidir. Üçüncü göstergede sadece yurtiçi yerleşiklerin yabancı para mevduatları (YPM3) bulunmaktadır. Sonuncu göstergede ise yurtiçi yerleşiklerden sadece gerçek kişilerin yabancı para mevduatları (YPM4) bulunmaktadır. Bu mevduatlar özellikle getiri yanında koruma amacı taşımaktadır. Dolayısıyla en sağlıklı göstergenin sonuncu gösterge olduğu düşünülmektedir. Bu düşüncenin ampirik bulgularla desteklenip desteklenmediğini görmek amacıyla çalışmada tek bir mevduat dolarizasyonu ölçütü yerine yerleşiklik bağlamında alternatif ölçütler kullanılmıştır. Her ne kadar yabancı para mevduat sahiplerinin yerleşik olup olmadıklarına bakılarak mevduatların getiri mi yoksa koruma amacı mı taşıyıp taşımadığı belirlenebileceği ileri sürülmüş olsa da bu ayrımın Türkiye açısından kritik bir ayrım olduğu bilinmelidir. Çünkü, yerleşik olmayanların döviz mevduatlarının bir kısmı yurt dışında yaşayan Türk vatandaşlarının mevduatlarıdır. Dolayısıyla bu mevduatların yerleşiklerin mevduatları gibi koruma amaçlı olması olasıdır.

Çalışmada kullanılan veri seti aylık olup 2012:12-2021:01 dönemini kapsamaktadır. Veri setinin 2012:12'den başlamasının gerekçesi yabancı para cinsinden tutulan mevduatlara ilişkin veri mevcudiyetidir. Analizde kullanılan değişkenlere ilişkin seriler TCMB Elektronik Veri Dağıtım Sisteminden elde edilmiştir. Tüm seriler Census X-12 yöntemiyle mevsimsellikten arındırılmıştır. Çalışmada kullanılan değişkenlerin kısaltma ve tanımları Tablo 1'de verilmiştir. Değişkenleri temsil eden sembollerin önündeki "L" harfi ilgili değişkenin logaritmasının alındığını göstermektedir.

**Tablo 1:** Değişkenlere İlişkin Kısaltma ve Tanımlamalar

Değişken Kısaltması	Değişken Tanımı
LMDG1	Mevduat Dolarizasyonu Göstergesi 1 (YPM1/M2) YPM1: Bankacılık sektöründe yabancı para cinsinden tutulan mevduatlar (TL)
LMDG2	Mevduat Dolarizasyonu Göstergesi 2 (YPM2/M2) YPM2: Mevduat Bankalarında yabancı para cinsinden tutulan mevduatlar (TL)
LMDG3	Mevduat Dolarizasyonu Göstergesi 3 (YPM3/M2) YPM3: Mevduat Bankalarında yerleşiklerce yabancı para cinsinden tutulan mevduatlar (TL)
LMDG4	Mevduat Dolarizasyonu Göstergesi 4 (YPM4/M2) YPM4: Mevduat Bankalarında gerçek kişi yerleşiklerce yabancı para cinsinden tutulan mevduatlar (TL)
LDOL	Dolar Döviz Kuru
LTGE	Tüketici Güven Endeksi

Çalışmada döviz kurunun mevduat dolarizasyonu üzerindeki etkisini kısa ve uzun dönem itibariyle araştırmak için iki aşamalı bir süreç izlenmiştir. Öncelikle simetrik kısa ve uzun dönem ilişkiler Pesaran ve Shin (1999) tarafından geliştirilen doğrusal Gecikmesi Dağıtılmış Otoregresif (Autoregressive Distributed Lag-ARDL) model yardımıyla analiz edilmiş, ardından döviz kurunun dolarizasyon sürecindeki etkisinin asimetrik olabileceği düşünülerek doğrusal olmayan (asimetrik) ARDL analizi yapılmıştır.<sup>1</sup>

ARDL modeline göre, serilerin düzeyde veya birinci sıra farklarında durağan olduklarına bakılmaksızın değişkenler arasında eş-bütünleşme ilişkisinin olup olmadığı araştırılabilmektedir. Ancak serilerin durağanlık seviyesinin 1'den büyük olması durumunda bu yöntem kullanılamamaktadır. Bu nedenle, çalışmada öncelikle değişkenlerin durağanlık özellikleri, Dickey ve Fuller (1979; 1981) tarafından geliştirilen Genişletilmiş Dickey-Fuller (ADF) ile Phillips ve Perron (1988) tarafından ortaya atılan Phillips-Perron (PP) birim kök testleri ile belirlenmiştir.

ARDL modelinde öncelikle değişkenler arasında eş-bütünleşme ilişkisinin olup olmadığını tespit etmek için kısıtlanmamış hata düzeltme modeli (UECM) oluşturulmaktadır. Bu model, mevduat dolarizasyonu göstergesi ile döviz kuru ve tüketici güven endeksi arasındaki uzun dönemli ilişkinin varlığını test etmek için (2) numaralı denklemdeki gibi uyarlanmıştır.

$$\Delta \text{LMDG}_t = \beta_0 + \sum_{i=1}^{n1} \delta_{0i} \Delta \text{LMDG}_{t-i} + \sum_{i=0}^{n2} \delta_{1i} \Delta \text{LDOL}_{t-i} + \sum_{i=0}^{n3} \delta_{2i} \Delta \text{LTGE}_{t-i} + \theta_1 \text{LMDG}_{t-1} + \theta_2 \text{LDOL}_{t-1} + \theta_3 \text{LTGE}_{t-1} + e_t \quad (2)$$

(2) numaralı denklemde  $\delta_{0i}$ ,  $\delta_{1i}$ ,  $\delta_{2i}$  katsayıları, kısa dönem dinamikleri;  $\theta_1$ ,  $\theta_2$ ,  $\theta_3$  katsayıları, uzun dönem ilişkileri;  $e_t$  hata terimini;  $\Delta$ , fark operatörünü;  $n1, n2, n3$ , optimal gecikme uzunluklarını göstermektedir. Çalışmada optimal gecikme uzunluğu Akaike bilgi kriteri (AIC) yardımıyla belirlenmiştir. (2) numaralı denkleme ilişkin değişkenler arasında eş-bütünleşme ilişkisinin olup olmadığını test etmek için aşağıdaki hipotez kurulmaktadır.

$$H_0: \theta_1 = \theta_2 = \theta_3 = 0$$

$$H_1: \theta_1 \neq \theta_2 \neq \theta_3 \neq 0 \quad (3)$$

(3) numaralı hipoteze ilişkin hesaplanan F-istatistiği, Pesaran, Shin ve Smith (2001)'in tablo alt ve üst kritik değerleriyle karşılaştırılmaktadır. Eğer  $H_0$  hipotezi reddedilirse değişkenler arasında eş-bütünleşme ilişkisinin olduğuna karar verilmektedir. Eş-bütünleşme ilişkisinin varlığı tespit edildikten sonra, değişkenler arasındaki kısa ve uzun dönem ilişkileri belirlemek amacıyla ARDL modeli oluşturulmaktadır. Mevduat dolarizasyonu göstergesi ile döviz kuru ve tüketici güven endeksi arasındaki uzun dönem ilişkinin incelenmesi amacıyla ARDL modeli (4) numaralı denklemdeki gibi oluşturulmuştur.

$$\text{LMDG}_t = \beta_0 + \sum_{i=1}^{n1} \delta_{0i} \text{LMDG}_{t-i} + \sum_{i=0}^{n2} \delta_{1i} \text{LDOL}_{t-i} + \sum_{i=0}^{n3} \delta_{2i} \text{LTGE}_{t-i} + e_t \quad (4)$$

Uzun dönem katsayıları tahmin edildikten sonra değişkenler arasındaki kısa dönem ilişkiyi incelemek amacıyla hata düzeltme modeli (ECM) tahmin edilmektedir. Döviz kuru ve tüketici güven endeksinin mevduat dolarizasyonu göstergesi üzerindeki kısa dönem etkisinin araştırılması amacıyla, ECM modeli (5) numaralı denklemdeki gibi tahmin edilmiştir.

$$\Delta \text{LMDG}_t = \beta_0 + \tau \text{EC}_{t-1} + \sum_{i=1}^{n1} \delta_{0i} \Delta \text{LMDG}_{t-i} + \sum_{i=0}^{n2} \delta_{1i} \Delta \text{LDOL}_{t-i} + \sum_{i=0}^{n3} \delta_{2i} \Delta \text{LTGE}_{t-i} + e_t \quad (5)$$

---

<sup>1</sup> Bu çalışmada "asimetri" kavramıyla, bağımsız değişkenin bağımlı değişken üzerindeki etkisinin ve aynı zamanda bu etki süresinin bağımsız değişkendeki artış ve azalışlar itibariyle farklılık gösterebileceği kastedilmektedir. Diğer bir ifadeyle, bağımsız değişken ile bağımlı değişken arasındaki fonksiyonel ilişkinin doğrusal olmadığı düşünülmektedir

(5) numaralı denklemde yer alan  $EC_{t-1}$  değişkeni (hata düzeltme terimi) katsayısının negatif ve istatistiksel olarak anlamlı olması beklenmektedir.

Shin, Yu ve Greenwood-Nimmo (2014) tarafından geliştirilen doğrusal olmayan ARDL modeli ise, değişkenlerin kısa ve uzun dönem asimetrik ilişkilerini test etmek için bağımsız değişkenlerin pozitif ve negatif kısmi ayrıştırmaları toplamlarını kullanmaktadır. Çalışmada döviz kurunun mevduat dolarizasyonu üzerindeki asimetrik etkisini test edebilmek için LDOL değişkeni pozitif ve negatif olarak ayrıştırılmıştır. Denklemde yer alan  $LDOL_t^+$  ve  $LDOL_t^-$ , sırasıyla döviz kurundaki pozitif ve negatif değişimlerin kümülatif toplamları olup (6) numaralı eşitlik kullanılarak hesaplanmıştır.

$$LDOL_t^+ = \sum_{j=1}^t \Delta LDOL_j^+ = \sum_{j=1}^t \max(\Delta LDOL_j, 0)$$

$$LDOL_t^- = \sum_{j=1}^t \Delta LDOL_j^- = \sum_{j=1}^t \min(\Delta LDOL_j, 0) \quad (6)$$

LDOL değişkeni pozitif ve negatif olmak üzere iki kısma ayrıldıktan sonra (2) numaralı denklemdeki doğrusal UECM modeli (7) numaralı denklemdeki gibi yeniden düzenlenmiştir.

$$\Delta LMDG_t = \beta_0 + \sum_{i=1}^{n1} \delta_{0i} \Delta LMDG_{t-i} + \sum_{i=0}^{n2} \delta_{1i} \Delta LDOL_{t-i}^+ + \sum_{i=0}^{n3} \delta_{2i} \Delta LDOL_{t-i}^- + \sum_{i=0}^{n4} \delta_{3i} \Delta LTGE_{t-i} + \theta_1 LMDG_{t-1} + \theta_2 LDOL_{t-1}^+ + \theta_3 LDOL_{t-1}^- + \theta_4 LTGE_{t-1} + e_t \quad (7)$$

(7) numaralı denklemde değişkenler arasında eş-bütünleşme ilişkisinin olup olmadığı, doğrusal ARDL modelinde olduğu gibi değişkenlerin gecikmeli düzey katsayılarının topluca sifıra eşit olduğu şeklinde kurulan  $H_0$  hipotezinin test edilmesiyle belirlenmektedir. Pesaran ve diğerleri (2001)'nin tablo kritik değerleri söz konusu denklem için de geçerlidir. (7) numaralı denklemdeki uzun dönem katsayıları sırasıyla;  $L_{LDOL}^+ = -\theta_2/\theta_1$ ,  $L_{LDOL}^- = -\theta_3/\theta_1$ ,  $L_{LTGE} = -\theta_4/\theta_1$  formülleri kullanılarak hesaplanmaktadır.  $L_{LDOL}^+$  ve  $L_{LDOL}^-$  sırasıyla pozitif ve negatif döviz kuru değişimlerine,  $L_{LTGE}$  ise LTGE değişkenine ait uzun dönem katsayılarını göstermektedir.

Son olarak, doğrusal olmayan ARDL modelinde simetrik ve asimetrik ilişkiler Wald istatistiği kullanılarak test edilmektedir. Döviz kurunun mevduat dolarizasyonu üzerinde asimetrik etkiye neden olup olmadığı üç farklı hipotez çerçevesinde test edilmiştir. Bu hipotezlerden ilk ikisi kısa dönemde, üçüncüsü ise uzun dönemde asimetrik ilişkiyi tespit etmektedir.

Kısa dönemde asimetrik etkiyi test eden birinci hipotez pozitif ve negatif döviz kuru değişimlerinin her birinin cari ve geçmiş dönem değerlerinin toplamının anlamlı olup olmadığını sınavan hipotezdir. (7) numaralı denklemde pozitif değişimler için  $\sum_{i=0}^{n2} \delta_{1i} = 0$ , negatif değişimler için  $\sum_{i=0}^{n3} \delta_{2i} = 0$  şeklinde oluşturulan  $H_0$  hipotezlerinden birinin ret, diğerinin kabul edilmesi durumunda döviz kuru değişimlerinin mevduat dolarizasyonu üzerinde asimetrik bir etkiye neden olduğuna karar verilmektedir. Kısa dönemde asimetrik etkinin test edilmesine ilişkin oluşturulan ikinci hipotez ise pozitif ve negatif döviz kuru değişimlerinin cari ve geçmiş dönem değerlerinin toplamının birbirine eşit olup olmadığını sınavan hipotezdir. Kısa dönem simetri olduğunu ifade eden ve  $\sum_{i=0}^{n2} \delta_{1i} = \sum_{i=0}^{n3} \delta_{2i}$  şeklinde oluşturulan  $H_0$  hipotezinin reddedilmesi durumunda döviz kuru değişimlerinin mevduat dolarizasyonu üzerindeki etkisinin asimetrik olduğuna karar verilmektedir. Son olarak da uzun dönem simetri olduğunu ifade eden  $H_0$  hipotezi  $L_{LDOL}^+ = L_{LDOL}^-$  şeklinde oluşturulmakta ve sıfır hipotezinin reddedilmesi durumunda uzun dönemde asimetrik etkinin varlığına karar verilmektedir.

#### 4. AMPİRİK BULGULAR

Çalışmada döviz kurunun mevduat dolarizasyonu üzerindeki etkisini test etmeden önce yabancı para cinsinden tutulan mevduatlar ve mevduat dolarizasyonu göstergelerine ilişkin betimsel istatistikler incelenmiş ve elde edilen bulgular sırasıyla Tablo 2 ve 3'te sunulmuştur.



**Tablo 2:** Yabancı Para Cinsinden Tutulan Mevduat Serilerine İlişkin Betimsel İstatistikler

Yabancı Para Cinsinden Tutulan Mevduatlar	Ortalama Milyar \$	Standart Sapma Milyar \$	Maksimum Milyar \$	Minimum Milyar \$
Bankacılık Sektörü	190.8	286.8	265.4	137.9
Mevduat Bankaları	175.9	244.1	235.1	126.6
Yerleşikler	149.4	220.4	208.6	107.9
Gerçek Kişi Yerleşikler	90.3	137.3	131.1	66.2

Tablo 2’de görüldüğü üzere bankacılık sektöründe yabancı para cinsinden tutulan mevduatların dönem ortalaması yaklaşık 191 milyar dolar olarak gerçekleşmiştir. 2013 yılının 1. ayında bankacılık sektöründeki toplam yabancı para mevduat miktarı 145.4 milyar dolar iken bu miktar 2021 yılında 265.4 milyar dolar olarak gerçekleşmiştir. Sürekli artan bir trende sahip olan yabancı para mevduatları 8 yıllık dönemde yaklaşık %83’lük bir artış göstermiştir. Bankacılık sektöründeki toplam yabancı para mevduatlarının yaklaşık %78’i yerleşiklere aittir. Yerleşiklerin dönem ortalaması 149.4 milyar dolardır. 2013 yılının 1. ayında 112 milyar dolar civarında olan yerleşik yabancı para mevduatı toplam mevduatlarda olduğu gibi sürekli artarak 2021 yılının 1. ayında 208.9 milyar dolara ulaşmıştır. Bu mevduattaki artış oranı %86 olarak gerçekleşmiştir. Yerleşiklerin yabancı para mevduatlarının yaklaşık %62’si gerçek kişilere aittir. 8 yıllık dönemde bu oranda herhangi bir oynaklık olmamıştır. Ancak 2013 yılının başında 70.7 milyar dolar olan bu mevduat miktarı %85’lik bir artış göstererek 130.7 milyar dolara ulaşmıştır (<https://evds2.tcmb.gov.tr/index.php?/evds/dashboard/451>).

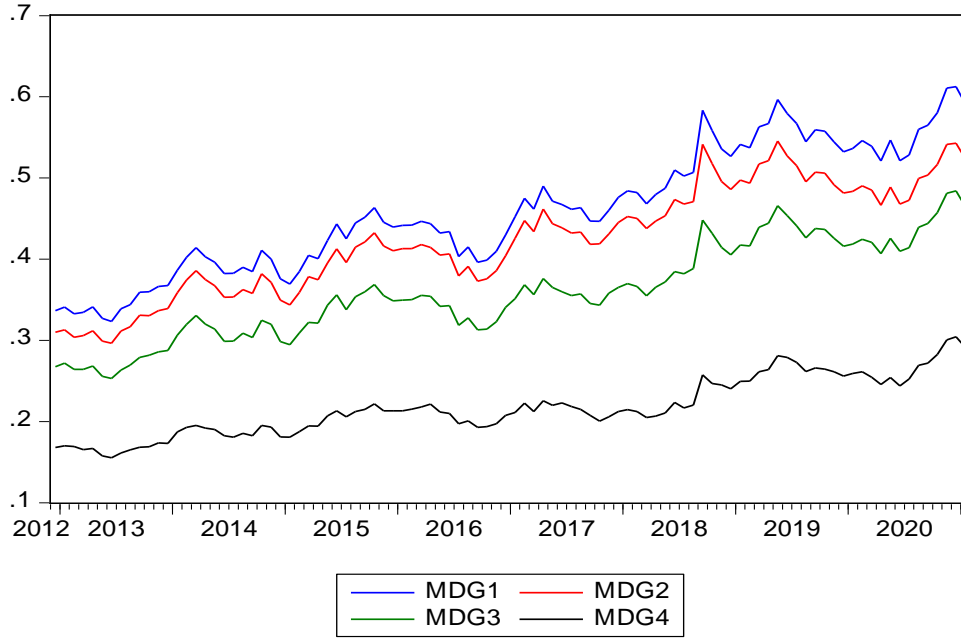
**Tablo 3:** Mevduat Dolarizasyonu Göstergesi Serilerine İlişkin Betimsel İstatistikler

Mevduat Dolarizasyonu Göstergesi	Ortalama	Standart Sapma	Maksimum	Minimum
MDG1	0.460	0.077	0.612	0.323
MDG2	0.424	0.067	0.545	0.296
MDG3	0.360	0.059	0.484	0.253
MDG4	0.217	0.035	0.304	0.155

Mevduat dolarizasyonu göstergelerine ilişkin serilerin ortalama, standart sapma, maksimum ve minimum değerlerinin rapor edildiği Tablo 3’te görüldüğü gibi, bu göstergelerin dönem ortalaması hesaplamada kullanılan YPM türüne göre 0.22 ile 0.46 arasında değişmektedir. Mevduat dolarizasyonu göstergelerinin en yüksek değeri 0.30 ile 0.61 arasında, en düşük değeri ise 0.16 ile 0.32 arasında değişmektedir. Bankacılık sektöründe yabancı para cinsinden tutulan mevduatların M2 para arzı içerisindeki payı, en yüksek değerini 0.61 ile 2020 yılının 11. ayında alırken en düşük değerini 0.32 ile 2013 yılının 6. ayında almıştır. Gerçek kişi yerleşiklerce yabancı para cinsinden tutulan mevduatların M2 para arzı içerisindeki payı ise en yüksek değere 0.30 ile 2020 yılının 12. ayında ulaşırken en düşük değeri 0.16 ile 2013 yılının 6. ayında almıştır.

Şekil 1, dört farklı mevduat dolarizasyonu göstergesinin ele alınan dönem itibariyle zaman içerisindeki seyrini göstermektedir. Şekil 1’de görüldüğü gibi, bütün göstergeler sürekli artan bir trende sahiptir. Ayrıca grafikten dört serinin de birlikte hareket ettiği anlaşılmaktadır.

Şekil 1: 2012-2021 Dönemi Mevduat Dolarizasyonu Göstergeleri



Yabancı para cinsinden tutulan mevduatlar ve mevduat dolarizasyonu göstergelerinin betimsel istatistikleri incelendikten sonra ekonometrik analizde kullanılan değişkenlerin durağanlık özellikleri ADF ve PP birim kök testleriyle belirlenmiştir. Hesaplanan ADF ve PP test istatistikleri Tablo 4'te verilmiştir.

Tablo 4: Serilerin ADF ve PP Birim-Kök Test İstatistikleri

Değişken	ADF-t istatistikleri		PP-t istatistikleri	
	Sabit	Sabit ve Trend	Sabit	Sabit ve Trend
LMDG1	-1.750	-3.367 *	-1.129	-3.479 **
LMDG2	-1.428	-3.133	-1.398	-3.187 *
LMDG3	-1.137	-3.214 *	-1.105	-3.320 *
LMDG4	-0.800	-2.971	-0.781	-3.108
LDOL	-0.211	-3.429 *	-0.213	-3.231 *
LTGE	-1.196	-2.477	-2.071	-3.659 **
$\Delta$ LMDG1	-10.163***	-10.109***	-10.179***	-10.124***
$\Delta$ LMDG2	-10.066 ***	-10.025***	-10.076***	-10.035***
$\Delta$ LMDG3	-9.689 ***	-9.635 ***	-9.698***	-9.641***
$\Delta$ LMDG4	-10.071***	-10.029***	-10.071***	-10.029***
$\Delta$ LDOL	-7.656***	-7.608 ***	-5.984***	-5.897***
$\Delta$ LTGE	-8.383***	-8.304 ***	-19.633***	-20.683***

Not: \*\*\*, \*\* ve \*, hesaplanan t-istatistiklerinin sırasıyla %1, %5 ve %10 seviyesinde anlamlı olduklarını göstermektedir. Optimal gecikme uzunlukları AIC bilgi kriterine göre belirlenmiştir. Değişkenlerin önünde kullanılan  $\Delta$  simgesi, ilgili değişkenin birinci sıra farkının alındığını göstermektedir.

Tablo 4'te görüldüğü gibi hem ADF-t hem de PP-t istatistiklerine göre LMDG1, LMDG3 ve LDOL değişkenlerinin sadece sabitli-trendli formda seviyelerinde durağan olduğu belirlenmiştir. LMDG2 ve LTGE değişkenleri ise ADF test istatistiğine göre seviyesinde durağan bulunmazken PP test

istatistiğine göre sabitli-trendli formda seviyesinde durağan bulunmuştur.<sup>1</sup> Her iki testten elde edilen istatistikler LMDG4 serisinin seviyesinde durağan olmadığını göstermiştir. Bununla birlikte hem ADF hem de PP birim kök testlerine göre bütün serilerin hem sabitli hem de sabitli-trendli formda birinci devresel farkında durağan oldukları diğer bir ifadeyle birim kök içermedikleri tespit edilmiştir.<sup>2</sup> Dolayısıyla birim kök testlerinden elde edilen bulgular, analiz yöntemi olarak ARDL modelinin seçiminin uygun olduğunu göstermektedir.

Serilerin durağanlık özellikleri belirlendikten sonra mevduat dolarizasyonu ile döviz kuru ve tüketici güven endeksi arasındaki eş-bütünleşme ilişkisinin varlığını sınamak amacıyla dört farklı mevduat dolarizasyonu göstergesinin her biri için UECM modeli (2) numaralı denkleme uygun olarak oluşturulmuş ve her bir model için (3) numaralı hipotez test edilmiştir. Söz konusu modellere ilişkin doğrusal ARDL sınır testi sonuçları Tablo 5'te verilmiştir.

**Tablo 5:** Doğrusal ARDL Sınır Test İstatistikleri

Bağımlı Değişken	Bağımsız Değişken	Model	F-istatistiği
LMDG1	LDOL	3,3,0	2.471
LMDG2	LDOL	2,2,0	1.564
LMDG3	LDOL	2,2,0	1.998
LMDG4	LDOL	3,3,0	2.450

Not: Hesaplanan sınır F-istatistiklerinin %5 anlamlılık seviyesindeki tablo alt (I0) ve üst (I1) kritik değerleri sırasıyla 3.10 ve 3.87'dir. Bu kritik değerler %10 seviyesinde sırasıyla 2.63 ve 3.35'dir.

Tablo 5'te rapor edilen doğrusal ARDL sınır test istatistiklerine göre, bütün modellerde hesaplanan F istatistiği Pesaran ve diğerleri (2001)'nin tablo alt kritik değerinden küçük çıkmış ve modelde yer alan değişkenler arasında eş-bütünleşme ilişkisinin olmadığını ifade eden  $H_0$  hipotezi reddedilememiştir. Dolayısıyla doğrusal ARDL sınır testi sonuçlarına göre dört farklı mevduat dolarizasyonu göstergesi ile döviz kuru ve tüketici güven endeksi arasında uzun dönemli ilişkinin varlığı tespit edilememiştir. Bununla birlikte, bağımsız değişkenle bağımlı değişken arasında simetrik yerine asimetrik kısa ve/veya uzun dönem ilişki gerçekleşebilir. Diğer bir ifadeyle, döviz kuru dolarizasyon üzerinde asimetrik etkilere sahip olabilir. Bu asimetrik etkiler kısa ve uzun dönem itibarıyla de farklılık gösterebilir. Nitekim Granger ve Yoon (2002)'a göre serilerin pozitif ve negatif bileşenlerinin eş-bütünleşik ilişki içinde olması bu serilerde saklı eş-bütünleşme ilişkisinin bulunduğu anlamına gelecektir. Dolayısıyla döviz kurunun dolarizasyon üzerindeki olası asimetrik etkisini belirlemek amacıyla dört farklı mevduat dolarizasyonu göstergesinin her biri için (7) numaralı denklem ayrı ayrı tahmin edilmiştir. Söz konusu modellere ilişkin doğrusal olmayan ARDL

<sup>1</sup>İlgili serilerin seviyelerinde durağanlık koşulunu sağlayıp sağlamadıklarını belirlemek amacıyla tahmin edilen trendli ADF ve PP regresyon denklemlerinin tamamında trend değişkeni katsayısı %1 seviyesinde anlamlı bulunmuştur. Bu nedenle I(0) için sadece sabit terim içeren ADF ve PP testlerine kıyasla hem sabit terim hem de trend içeren ADF ve PP test sonuçlarını dikkate almak gerekir. Ancak birinci sıra farklarında durağanlık koşulunun arandığı ADF ve PP testlerinde trend değişkeni katsayısı istatistiksel olarak anlamlı olmadığından, I(1) için trend içermeyen ADF ve PP test sonuçlarını dikkate almak gerekir. Tablo 4'te paralellik sağlamak amacıyla hem I(0) hem de I(1) için her iki form sonuçları ayrı ayrı rapor edilmiştir.

<sup>2</sup>Çalışmada, ekonometrik analize başlamadan önce sonuçları Tablo 4'te verilen kırılmaz ADF ve PP birim kök testleri yanında olası kırılmalara imkan tanıyan kırılmalı birim kök testleri de gerçekleştirilmiştir. Tek kırılmalı birim kök testlerinden Zivot-Andrews (1992) test sonuçlarına göre 6 değişkenden sadece LDOL ve LTGE değişkenleri seviyelerinde durağanlık koşulunu sağlamıştır. Bu seriler için hesaplanan ADF-t istatistikleri sırasıyla -6.015 ve -5.905'tir. Her iki istatistik de en az %1 seviyesinde anlamlıdır. LDOL ve LTGE serilerindeki kırılma tarihi sırasıyla 2018 yılının 8. ve 7. aylarına karşılık gelmektedir. Diğer 4 değişken için hesaplanan ADF-t istatistiklerinin mutlak değeri 4.893'ten küçük çıkmıştır.

tahmin sonuçları ve kısa dönemde asimetrik etkiyi sınavan Wald test istatistikleri Tablo 6'da sunulmuştur.

**Tablo 6:** Doğrusal Olmayan ARDL Tahmin Sonuçları

	$\Delta\text{LMDG1}_t$	$\Delta\text{LMDG2}_t$	$\Delta\text{LMDG3}_t$	$\Delta\text{LMDG4}_t$
Sabit	0.572	0.728 **	0.940 ***	0.629
$\Delta\text{LMDG1}_{t-1}$	-			
$\Delta\text{LMDG2}_{t-1}$		-0.152		
$\Delta\text{LMDG3}_{t-1}$			-0.023	
$\Delta\text{LMDG4}_{t-1}$				0.177 *
$\Delta\text{LDOL}_t^+$	0.197 *	0.049	0.181	0.096
$\Delta\text{LDOL}_{t-1}^+$	0.332 **	0.309 **	0.271 *	0.433 ***
$\Delta\text{LDOL}_{t-2}^+$	-0.435 ***	-0.233 *	-0.425 ***	-0.545 ***
$\Delta\text{LDOL}_t^-$		0.909 ***		
$\Delta\text{LTGE}_t$			-0.137	
$\text{LDOL}_{t-1}^+$	0.185 ***	0.209 ***	0.183 ***	0.147 ***
$\text{LDOL}_{t-1}^-$	0.397 ***	0.543 ***	0.417 ***	0.321 **
$\text{LTGE}_{t-1}$	-0.195 **	-0.213 ***	-0.294 ***	-0.241 **
$\text{LMDG1}_{t-1}$	-0.302 ***			
$\text{LMDG2}_{t-1}$		-0.216 ***		
$\text{LMDG3}_{t-1}$			-0.309 ***	
$\text{LMDG4}_{t-1}$				-0.262 ***
F – İstatistiği	10.446 ***	10.416 ***	9.237 ***	7.384 ***
Düzeltilmiş R <sup>2</sup>	0.416	0.476	0.415	0.381
$\text{ECT}_{t-1}$	-0.289 ***	-0.230 ***	-0.290 ***	-0.284 ***
Sınır F – ist.	4.738 ***	4.564 **	5.052 ***	3.564 *
$\chi^2_{\text{Otokorelasyon}}$	1.737	1.955	0.581	0.781
$\chi^2_{\text{Değişen Varyans}}$	9.831	14.890	15.154 *	13.421
Wald İstatistikleri				
$\sum_{i=0}^{n2} \delta_{1i} = 0$	0.093	0.332	0.014	0.04
$\sum_{i=0}^{n3} \delta_{2i} = 0$		12.454 ***		
$\sum_{i=0}^{n2} \delta_{1i} = \sum_{i=0}^{n3} \delta_{2i}$		4.840 **		

Not: \*\*\*, \*\* ve \* sırasıyla %1, %5 ve %10 seviyesinde anlamlılık düzeyini göstermektedir. Hesaplanan sınır F-istatistiklerinin %1, %5 ve %10 anlamlılık seviyesindeki tablo alt (10) ve üst (11) kritik değerleri sırasıyla (3.65 - 4.66), (2.79 - 3.67) ve (2.37 - 3.2)'dir.

Tablo 6'da rapor edilen doğrusal olmayan ARDL test sonuçlarına göre, mevduat dolarizasyonu tanımı itibariyle farklılık gösteren dört modelin bulguları da benzer sonuçlar vermiştir. Mevduat

dolarizasyonu göstergesinin farklı olduğu her bir modele uygulanan eş-bütünleşme testi sonucunda hesaplanan F istatistiği en az %10 anlamlılık seviyesinde (iki modelde %1, bir modelde %5, bir modelde ise %10) tablo kritik değerinden büyük çıkmıştır. Böylece değişkenler arasında eş-bütünleşme ilişkisi olmadığını ifade eden  $H_0$  hipotezi en az %10 anlamlılık seviyesinde reddedilmiştir. Dolayısıyla her bir modelde mevduat dolarizasyonu ile döviz kuru ve tüketici güven endeksi arasında uzun dönem ilişkinin varlığı kabul edilmiştir.

En geniş tanımlı mevduat dolarizasyonu olan LMDG1 ile LMDG3 ve LMDG4 değişkenleri kısa dönemde sadece döviz kurundaki artışa tepki göstermektedir. Yabancı para cinsinden tutulan mevduatların M2 para arzına oranı kısa dönemde döviz kurundaki düşüslere herhangi bir tepki göstermemektedir. Tüketici güven endeksindeki değişimler de kısa dönemde mevduat dolarizasyonunu etkilememektedir.  $\Delta LDOL_t^+$ ,  $\Delta LDOL_{t-1}^+$  ve  $\Delta LDOL_{t-2}^+$  değişkenlerine ait katsayılardan döviz kurundaki artışların mevduat dolarizasyonunu iki ay boyunca etkilediği görülmektedir. Özellikle döviz kurundaki artışın gerçekleştiği ayda ve bir sonraki ayda tepki pozitif yönde ancak iki ay sonraki tepki negatif yönde olmaktadır. Toplam etki pozitif olmasına rağmen istatistiksel olarak anlamsızdır. Mevduat dolarizasyonunun döviz kurundaki artışlara tepki verirken düşüslere hiç tepki vermemiş olması kısa dönem asimetric etkiyi ortaya koymaktadır.

LMDG2 değişkeninin bağımlı değişken olduğu, diğer bir ifadeyle mevduat dolarizasyonu göstergesi olarak sadece mevduat bankalarındaki yabancı para cinsinden tutulan mevduatların dikkate alındığı model sonuçlarına göre ise, mevduat dolarizasyonu kısa dönemde sadece döviz kurundaki artışlardan değil aynı zamanda düşüşlerden de etkilenmektedir.  $\Delta LDOL_{t-1}^+$ ,  $\Delta LDOL_{t-2}^+$ , ve  $\Delta LDOL_t^-$  değişkenlerine ait katsayılar döviz kurundaki artışların mevduat oranını iki dönem boyunca etkilerken düşüşlerin sadece içerisinde bulunulan dönemde etkilediğini göstermektedir. Döviz kurundaki artışların mevduat oranlarındaki toplam etkisinin büyüklüğü 0.332 olmasına karşın bu büyüklük istatistiksel olarak anlamsızdır. Çünkü döviz kurundaki artış, içerisinde bulunulan dönemde ve aynı zamanda bir sonraki dönemde mevduat bankalarındaki mevduat dolarizasyonunu artırırken iki dönem sonra azaltıcı etki yapmıştır. Oysa döviz kurundaki düşüşler mevduat dolarizasyonunu sadece ve sadece düşüşün yaşandığı ayda etkilemektedir. Bu bulgu, mevduat dolarizasyonunun kısa dönem itibarıyla döviz kuru değişimine verdiği tepkinin asimetric olduğunu göstermektedir. Ayrıca diğer modellerde olduğu gibi bu modelde de tüketici güven endeksindeki değişimler kısa dönemde mevduat dolarizasyonunu etkilememektedir.

Nitekim kısa dönem döviz kuru simetrisine ilişkin Wald testi sonuçlarına göre de pozitif döviz kuru değişiminin cari ve geçmiş dönem değerlerinin toplamının anlamlı olmadığını ifade eden  $H_0$  hipotezi ( $\sum_{i=0}^{n2} \delta_{1i} = 0$ ) herhangi bir anlamlılık düzeyinde reddedilemezken, negatif döviz kuru değişiminin cari ve geçmiş dönem değerlerinin toplamının anlamlı olmadığını ifade eden  $H_0$  hipotezi ( $\sum_{i=0}^{n3} \delta_{2i} = 0$ ) %1 anlamlılık düzeyinde reddedilmektedir. Bu bulgu, kısa dönemde döviz kur düşüşlerinin mevduat dolarizasyonu üzerindeki kümülatif etkisinin istatistiksel olarak anlamlı olduğunu, buna karşılık döviz kur artışlarının etkisinin anlamlı olmadığını göstermektedir. Ayrıca pozitif ve negatif döviz kur değişimlerinin cari ve geçmiş dönem değerlerinin toplamının birbirine eşit olduğunu diğer bir deyişle kısa dönem simetri olduğunu ifade eden hipotez ( $\sum_{i=0}^{n2} \delta_{1i} = \sum_{i=0}^{n3} \delta_{2i}$ ) de %5 anlamlılık düzeyinde reddedilmiştir.  $H_0$  hipotezinin alternatif asimetric hipotezine karşı reddedilmesi kısa dönemde döviz kurunun mevduat dolarizasyonu üzerinde asimetric etkiye sahip olduğunu göstermektedir.

Tüm modellerde hata düzeltme terimi ( $EC_{t-1}$ ) katsayısının işareti beklenildiği gibi negatif ve istatistiksel olarak %1 seviyesinde anlamlı çıkmıştır. Bu durum kısa dönemde meydana gelen dengeden sapmaların uzun dönemde dengeye yaklaştığını ifade etmektedir.

Tablo 6'da yer alan tanısal test sonuçlarından görüldüğü üzere, öncelikle modellerin hiçbirinde otokorelasyon sorunu tespit edilmemiştir. Otokorelasyon sorununun tespiti için yapılan Breusch-

Godfrey LM testi sonucunda tüm modellerde hata terimleri arasında otokorelasyon olmadığını ifade eden  $H_0$  hipotezi herhangi bir anlamlılık düzeyinde reddedilmemiştir. Değişen varyans sorununun tespiti için yapılan Breusch-Pagan-Godfrey testi sonucunda ise; hata terimlerinin varyansının sabit olduğunu ifade eden  $H_0$  hipotezi, LMDG1, LMDG2 ve LMDG4 değişkenlerinin kullanıldığı modellerde reddedilmezken, LMDG3 değişkeninin kullanıldığı modelde reddedilmiştir. Dolayısıyla, LMDG3 değişkeninin kullanıldığı model hariç diğer tüm modellerde değişen varyans sorunu belirlenmemiştir.

Doğrusal olmayan ARDL modellerinde tahmin edilen uzun dönem esneklik katsayıları ve uzun dönemde asimetric etkiyi sınavan Wald test istatistikleri Tablo 7'de verilmiştir.

**Tablo 7:** Doğrusal Olmayan ARDL Modeli Uzun Dönem Katsayıları ve Wald Test İstatistikleri

	LMDG1	LMDG2	LMDG3	LMDG4
Sabit	2.246 *	2.894	3.674 ***	3.172 **
$L_{LDOL}^+$	0.780 ***	0.960 ***	0.755 ***	0.694 ***
$L_{LDOL}^-$	1.811 ***	2.460 ***	1.851 ***	1.649 ***
$L_{LTGE}$	-0.723 ***	-0.881 **	-1.089 ***	-1.087 ***
$L_{LDOL}^+ = L_{LDOL}^-$	6.646 ***	15.075 **	7.480 ***	4.133 **

Not: \*\*\*, \*\* ve \* sırasıyla %1, %5 ve %10 seviyesinde anlamlılık düzeyini göstermektedir.

Gerek tahmin edilen uzun dönem esneklik katsayıları gerekse uzun dönem asimetric etkiyi sınavan Wald istatistikleri incelendiğinde, mevduat dolarizasyonu tanımı itibariyle farklılık gösteren dört modelin bulgularının da benzer sonuçlar verdiği görülmektedir. Tüm modellerde döviz kuru değişkeninin uzun dönem hem pozitif katsayısı ( $L_{LDOL}^+$ ) hem de negatif katsayısı ( $L_{LDOL}^-$ ) pozitif olarak tahmin edilmiş, her iki katsayı da istatistiksel olarak %1 seviyesinde anlamlı bulunmuştur. Bu bulgu, mevduat dolarizasyonunun uzun dönemde hem döviz kur artışından hem de düşüşünden aynı yönlü etkilendiğini göstermektedir.

Tablo 7'den görüldüğü üzere, döviz kuru %10 arttığında yabancı para mevduatlarının M2'ye oranı mevduat dolarizasyonu tanımına bağlı olarak %7.8 ile %9.6 arasında artarken, döviz kurundaki %10'luk bir düşüş aynı oranı %16 ile %24 arasında azaltmaktadır. Yabancı para mevduatlarının M2 para arzı içindeki payının döviz kurundaki düşüşe verdiği tepki döviz kurundaki artışa verdiği tepkiden yaklaşık 2.3-2.5 kat daha fazladır. Tahmin edilen katsayılar, mevduat dolarizasyonunun uzun dönem itibariyle kurdaki düşüşlere karşı daha fazla duyarlılık gösterdiğini ortaya koymaktadır. Dolayısıyla mevduat dolarizasyonunun uzun dönem itibariyle döviz kuru değişimine verdiği tepkinin asimetric olduğu görülmektedir. Ayrıca bütün modellerde LTGE değişkeninin uzun dönem katsayısı negatif ve istatistiksel olarak en az %5 seviyesinde anlamlı bulunmuştur. Bu bulgu, tüketici güven endeksinin mevduat dolarizasyonunu uzun dönemde ters yönde etkilediğini göstermektedir.

Uzun dönemde asimetric etkinin test edilmesine ilişkin Wald testi sonuçları da döviz kurunun mevduat dolarizasyonu üzerindeki etkisinin asimetric olduğunu ortaya koymaktadır. Döviz kurundaki pozitif ve negatif değişimleri ifade eden  $LDOL^+$  ve  $LDOL^-$  değişkenlerinin uzun dönem katsayılarının birbirine eşit olduğunu diğer bir deyişle uzun dönem simetric ilişkinin olduğunu ifade eden  $H_0$  hipotezi ( $L_{LDOL}^+ = L_{LDOL}^-$ ) tüm modellerde en az %5 anlamlılık düzeyinde reddedilmiştir.  $H_0$  hipotezinin alternatif asimetric hipotezine karşı reddedilmesi uzun dönemde döviz kurunun mevduat dolarizasyonu üzerinde asimetric etkiye sahip olduğunu göstermektedir.

## 5. SONUÇ

Bu çalışmada 2012:12-2021:01 dönemi Türkiye örneğinde döviz kurunun mevduat dolarizasyonu üzerindeki etkisi kısa ve uzun dönem itibariyle araştırılmıştır. Bu amaçla ekonometrik analizde iki aşamalı bir süreç izlenmiş, ilk olarak simetrik kısa ve uzun dönem ilişkiler doğrusal ARDL model yardımıyla analiz edilmiş, ardından döviz kurunun dolarizasyon sürecindeki etkisinin asimetrik olabileceği düşünülerek doğrusal olmayan ARDL analizi yapılmıştır.

Çalışmada mevduat dolarizasyonu göstergesi olarak dört farklı tanım oluşturulmuş ve analizler dört gösterge için de ayrı ayrı gerçekleştirilmiştir. Farklı yabancı para mevduatlarının M2 para arzına oranlanması suretiyle oluşturulan tanımlamaların ilkinde bankacılık sektöründeki, ikincisinde sadece mevduat bankalarındaki, üçüncüsünde mevduat bankalarındaki yerleşiklerce, dördüncüsünde ise mevduat bankalarındaki sadece gerçek kişi yerleşiklerce tutulan yabancı para mevduatları kullanılmıştır.

Doğrusal ARDL sınır testi sonuçlarına göre, hiçbir modelde mevduat dolarizasyonu ile döviz kuru ve tüketici güven endeksi arasında uzun dönemli bir ilişkinin varlığı belirlenmemiştir. Doğrusal olmayan ARDL sınır testi sonuçlarına göre ise farklı mevduat dolarizasyonu göstergelerinin kullanıldığı tüm modellerde mevduat dolarizasyonu ile döviz kuru ve tüketici güven endeksi arasında uzun dönem ilişki tespit edilmiştir.

En geniş tanımlı mevduat dolarizasyonu olan birinci gösterge ile üçüncü ve dördüncü göstergenin kullanıldığı modellerde, yabancı para mevduatlarının para arzı içindeki payının kısa dönemde döviz kurundaki artışlara tepki verirken düşüşlere herhangi bir tepki vermediği belirlenmiştir. Bu bulgu, kısa dönem asimetrik etkiyi ortaya koymaktadır. Sadece mevduat bankalarındaki yabancı para cinsinden tutulan mevduatların kullanıldığı modelde ise mevduat dolarizasyonunun kısa dönemde döviz kurundaki hem artışlardan hem de düşüşlerden etkilendiği tespit edilmiştir. Döviz kurundaki artışların mevduat oranını iki dönem boyunca etkilerken, düşüşlerin sadece içerisinde bulunan dönemde etkilediği görülmüştür. Kısa dönem simetriye ilişkin Wald testi sonuçları da kısa dönemde döviz kurunun mevduat dolarizasyonu üzerinde asimetrik etkiye sahip olduğunu göstermiştir. Ayrıca tüm modellerde, tüketici güven endeksindeki değişmelerin kısa dönemde mevduat dolarizasyonunu etkilemediği belirlenmiştir.

Mevduat dolarizasyonu tanımı itibariyle farklılık gösteren dört modelde de tahmin edilen uzun dönem katsayılar, mevduat dolarizasyonunun uzun dönemde döviz kurundaki hem artışlardan hem de düşüşlerden aynı yönlü etkilendiğini göstermiştir. Döviz kuru %10 arttığında yabancı para mevduatlarının M2'ye oranı mevduat dolarizasyon tanımına bağlı olarak %7.8 ile %9.6 arasında artarken, döviz kurundaki %10'luk bir düşüş aynı oranı %16 ile %24 arasında azaltmaktadır. Mevduat dolarizasyonunun döviz kurundaki düşüşe verdiği tepki, artışa verdiği tepkiden yaklaşık 2.5 kat daha fazladır. Dolayısıyla mevduat dolarizasyonunun uzun dönem itibariyle döviz kuru değişimine verdiği tepkinin asimetrik olduğu görülmektedir. Nitekim uzun dönem simetriye ilişkin Wald testi sonuçları da döviz kurunun mevduat dolarizasyonu üzerindeki etkisinin asimetrik olduğunu ortaya koymuştur. Ayrıca bütün modellerde, tüketici güven endeksinin mevduat dolarizasyonunu uzun dönemde ters yönde etkilediği bulunmuştur. Bu da tüketici güvenindeki iyileşmenin uzun dönemde mevduat dolarizasyonunu azalttığını göstermektedir.

Özellikle uzun dönemde döviz kurundaki düşüşlere karşı verilen tepkinin artışlara verilen tepkiden daha fazla olduğu yönünde elde edilen bulgu, döviz kurunda ulusal para lehine yaşanan değişimin mevduat dolarizasyonu üzerinde daha etkili olduğunu göstermektedir. Diğer bir ifadeyle gerek yerleşikler gerekse yabancılar TL lehine yaşanan bu değişim neticesinde yabancı para cinsinden tuttukları para miktarını azaltma yönünde daha fazla tepkisel davranış sergilemektedirler. Bu tür asimetrik davranışın ortaya çıkmasına sebep olan faktörlerin başında döviz kurlarına yönelik beklentilerdeki asimetri ile birlikte maliyet riski gelmektedir. Özellikle yerleşiklerin döviz

kurlarındaki artış ve azalışların gerek büyüklükleri gerekse de süreklilikleri ve süresi konusunda simetrik beklentiler içermedikleri düşünülmektedir. Yabancı para cinsinden tutulan mevduatlar döviz kuru arttıkça artmakta, döviz kuru azaldıkça azalmaktadır. Ancak döviz kurundaki artışın sebep olduğu etki, azalışın sebep olduğu etkiden daha az olmaktadır. Döviz kurunun arttığı dönemlerde bir yandan döviz fiyatının yüksek oluşu, diğer yandan yüksek fiyatın düşme olasılığından dolayı oluşabilecek maliyet riskinden ötürü özellikle yerleşiklerin ulusal paradan yabancı para mevduatlarına geçişlerinde temkinli oldukları düşünülmektedir. Ters durumda ise hem kur hem de maliyet avantajlarından ötürü yerleşiklerin daha az temkinli olabilecekleri aşikardır. Bu durum aslında döviz kurlarındaki düşüşlerin ters dolarizasyonun gerçekleşmesinde ne derece etkili olacağına da bir göstergesidir. Ayrıca tüketici güven endeksinin uzun dönemde mevduat dolarizasyonu üzerinde ters yönde etkili olması da ekonomiye duyulan güvenin dolarizasyon sürecindeki etkisini ortaya koymaktadır.

Bireylerin ekonomik olaylar karşısında kendilerini risklere karşı olabildiğince korumaya çalıştıkları ve kararlarını bu doğrultuda verdikleri elde edilen bulgulardan anlaşılmaktadır. Aynı zamanda kendilerini ne kadar güvende hissettikleri de ekonomik davranışlarında belirleyici rol oynamaktadır. Dolayısıyla Türkiye ekonomisinde bir dönem yaşanan ters dolarizasyonun yeniden gerçekleştirilebilmesi için döviz kurlarında istikrar sağlanarak ulusal paraya güvenin artırılması ve ekonomide güven ortamını sağlayacak adımların atılması gerekmektedir. Bu noktada öncelikle politika yapıcıların uygulayacakları para ve maliye politikaları konusunda şeffaf ve net olmaları gerektiği aşikardır. Bu durum hem güven tesisi hem de uygulanacak politikaların amacına ulaşması açısından oldukça önemlidir. Diğer taraftan ulusal paranın değer kaybı ve enflasyonun ekonomide dolarizasyonu artırdığı gerçeği karşısında, politika yapıcıların proaktif yaklaşım olarak döviz kurunun ve enflasyonun yükselmesine neden olacak uygulamalardan kaçınması gerektiği ortadadır. Bununla birlikte ekonomik birimlere, sahip oldukları TL mevduatlarında olası değer kaybına karşı korunabilecekleri alternatif tasarruf araçlarının sunulması da uygun olacaktır.



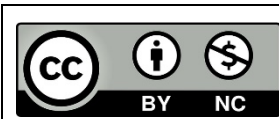
---

## KAYNAKÇA

---

- Ağaslan, E. ve Gayaker, S. (2019). Türkiye’de Para İkamemesinin Belirleyicileri Doğrusal Olmayan Bir Yaklaşım. Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 21(2), 362-387
- Bahmani-Oskooee, M. ve Domaç, İ. (2003). On The Link Between Dollarisation and Inflation: Evidence From Turkey. Comparative Economic Studies, 45(3), 306-328.
- Barbuța-Mișu, N., Güleç, T.C., Duramaz, S. ve Virlanuta, F.O. (2020). Determinants of Dollarization of Savings in the Turkish Economy. Sustainability, MDPI, Open Access Journal, 12(15), 1-16.
- Dickey, D.A. ve Fuller, W.A. (1979). Distribution of the Estimators for Autoregressive Time Series with a Unit Root. Journal of the American Statistical Association, 74(366), 427-431.
- Dickey, D.A. ve Fuller, W.A. (1981). Likelihood Ratio Statistics for Autoregressive Time Series with a Unit Root. Econometrica, 49(4), 1057-1072.
- Dumrul, C. (2010). Türk Ekonomisinde Para İkamemesinin Belirleyicilerinin Sınır Testi Yaklaşımı ile Eş-Bütünleşme Analizi. Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 35, 199-23.
- Elkhafif, M.A.T. (2002). Exchange Rate Policy and Currency Substitution: The Case of Africa’s Emerging Economies. African Development Bank Economic Research Papers, No:71.
- Feige, E.L. (2003). Dynamics of Currency Substitution, Asset Substitution and De facto Dollarisation and Euroisation in Transition Countries. Comparative Economic Studies, 45, 358-383.
- Garcia-Escribano, M. ve Sosa, S. (2011). What is Driving Financial De-dollarization in Latin America?. IMF Working Paper, WP/11/10.
- Girton, L. ve Roper, D. (1981). Theory and Implications of Currency Substitution. Journal of Money, Credit and Banking, 13(1), 12-30.
- Granger, C.W.J. ve Yoon, G. (2002). Hidden Cointegration. Working Paper, Department of Economics, University of California, WP 2002-02.
- Guidotti, P.E. ve Rodriguez, C.A. (1992). Dollarization in Latin America: Gresham’s Law in Reverse?, IMF Staff Papers, 39, 518-544.
- Hekim, D. (2008). Para İkamemesi Histerisi ve Türkiye Örneği. Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 3(1), 27-43.
- Hijazeen, I. ve Al-Assaf, A. (2018). Dollarization in Jordan. International Journal of Economics and Financial Issues, 8(2), 14-24.
- Ju, J. (2020). The Relationship Between Currency Substitution and Exchange Rate Volatility. Erişim adresi [https://www.econ.berkeley.edu/sites/default/files/ECON\\_H195B\\_Thesis%20%288%29.pdf](https://www.econ.berkeley.edu/sites/default/files/ECON_H195B_Thesis%20%288%29.pdf).
- Özkaramete, N. (1996), Türkiye’de Dolarizasyon ve Para İkamemesi:1990-1995. Ekonomik Yaklaşım, 7(20), 99-106.
- Pepic, M., Marinkovic, S., Radovic, O. ve Malovic, M. (2015). Determinants of Currency Substitution in Southeast European Countries. Economic Themes, 53(2), 162-184.
- Pesaran, M. H. ve Shin, Y. (1999). An Autoregressive Distributed Lag Modelling Approach to Cointegration Analysis. S. Strom (Ed.), Econometrics and Economic Theory in the 20th Century: the Ragnar Frisch Centennial Symposium. Cambridge: Cambridge University Press.

- Pesaran, M. H., Shin, Y. ve Smith, R. J. (2001). Bounds Testing Approaches to the Analysis of Level Relationships. *Journal of Applied Econometrics*, 16(3), 289-326.
- Phillips, P.C.B. ve Perron, P. (1988). Testing for A Unit Root in Time Series Regression. *Biometrika*, 75(2), 335-346.
- Ramirez-Rojas, C. L. (1985). Currency Substitution in Argentina, Mexico and Uruguay. *IMF Staff Papers*, 32(4), 629-667.
- Sarı, İ. (2007). Makro Ekonomik Değişkenlerin Dolarizasyon Sürecine Etkisi: Ampirik Bir Yaklaşım. (Uzmanlık Yeterlilik Tezi). Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası Piyasalar Genel Müdürlüğü, Ankara.
- Serel, A. ve Darıcı, B. (2006). Para İkamelerini Etkileyen Faktörler: Türkiye Uygulaması. *Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 11(1), 150-167.
- Shin, Y., Yu, B. ve Greenwood-Nimmo, M. (2014). Modelling Asymmetric Cointegration and Dynamic Multipliers in a Nonlinear ARDL Framework. İçinde R.C. Sickles ve W.C. Horrace (Ed.), *Festschrift in Honor of Peter Schmidt Econometric Methods and Applications*, 281-314.
- Tweneboah, G., Gatsi, J.G. ve Asamoah, M.E. (2019). Financial Development and Dollarization in Ghana: An Empirical Investigation. *Cogent Economics & Finance*, 7(1), 1-21.
- Urosevic, B. ve Rajkovic, I. (2017). Dollarization of Deposits in the Short and Long Run: Evidence from CESE Countries. *Panoeconomicus*, 64(1), 31-44.
- Ünsal, E.M. (2009). Makro İktisat. Ankara: İmaj Yayınevi.
- Yamak, N. ve Yamak, R. (1997). Para İkameleri (Dolarizasyon) ve Türkiye Örneği. Doç. Dr. Yaman Aşıkoğlu'na Armağan, SPK Yayın, 56, 1-11.
- Yusuf, A. N. ve Okur, A. (2019). The Devastating Local Currency and Unofficial Dollarization in Somalia. *Fiscaeconomia*, 3(3), 42-57.
- Zivot, E. ve Andrews, W.K. (1992). Further Evidence on the Great Crash, the Oil-Price Shock, and the Unit Root Hypothesis. *Journal of Business and Economic Statistics*, 10(3), 251-270.
- <https://evds2.tcmb.gov.tr/index.php?/evds/dashboard/451>.



© Submitted for possible open access publication under the terms and conditions of the Creative Commons Attribution (CC BY NC) license.  
(<https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/>).

---

## EXTENDED ABSTRACT

---

### *Asymmetric Effect of Exchange Rate on Deposit Dollarization*

#### **1. Introduction**

Dollarization or currency substitution is the phenomenon of economic units living in a country using the currencies of other countries instead of their own national currencies. In economies where dollarization has reached critical levels, foreign exchange not only fulfils the functions of the national currency, but also causes the national currency to lose its traditional functions. In Turkey, especially in recent years, with the rapid depreciation of the national currency against foreign currencies and increasing inflation, economic units have tended to substitute foreign currency for domestic currency to protect their purchasing power. The share of foreign currency deposits in total deposits has also increased substantially.

For Central Banks, the most important negative effect of dollarization is that it weakens the effectiveness of monetary policy by causing instability in the national currency demand. For this reason, the Central Bank of the Republic of Turkey has to determine a priori under which conditions and how the dollarization phenomenon takes place in order not to lose its power over the national currency and thus to achieve the targets of the monetary policy it will implement.

In empirical studies to determine the factors affecting dollarization, different explanatory variables such as inflation, exchange rate and interest rate were included in the model together, and it was tried to determine whether these variables were effective on dollarization. The results of empirical studies for the Turkish economy generally indicate that there is a positive relationship between exchange rate and dollarization. But, in these studies, it was implicitly assumed that the relationship between the two variables is symmetrical. However, exchange rate may have asymmetric effects on dollarization, and it is possible that these effects may differ in the short and long term. From this point of view, the aim of this study is to investigate symmetric/asymmetric effect of exchange rate on deposit dollarization for the short and long-run in Turkey.

#### **2. Data Set and Method**

The data employed in this study are monthly and cover the period of 2012:12-2021:01. Three variables were used in the econometric analysis: exchange rate, deposit dollarization indicator and consumer confidence index. The dollar rate was used as the exchange rate. Four different definitions were created as the indicator of deposit dollarization. Each deposit dollarization indicator represents the share of different foreign currency deposits in the money supply. In the first of the definitions, foreign currency deposits in the banking sector were used. In the second, foreign currency deposits in deposit banks were used. In the third, foreign currency deposits held by residents in deposit banks were used. In the fourth, foreign currency deposits held by real person residents in deposit banks were used. Analyses were carried out separately for four different deposit dollarization indicators. The stationarity properties of the variables were determined by Augmented Dickey-Fuller (1981) Phillips-Perron (1988) and Zivot-Andrews (1992) unit root tests. A two-stage process was followed to investigate the effect of exchange rate on deposit dollarization. Firstly, symmetric short and long-run relationships were analyzed using the Linear Autoregressive Distributed Lag (ARDL) bounds testing approach. Then, considering that the effect of the exchange rate on the dollarization process may be asymmetric, non-linear ARDL analysis was performed.

#### **3. Empirical Findings**

According to the results of the linear ARDL bounds test, no long-run relationship could be determined between deposit dollarization, exchange rate and consumer confidence index. But, the results of non-linear ARDL bound testing identified the presence of the long-run relationship between deposit

dollarization, exchange rate and consumer confidence index. Deposit dollarization is positively affected by both exchange rate increases and decreases in the long-run. The effect of exchange rate on deposit dollarization is asymmetric in the long-run. The response of deposit dollarization to the decreases in the exchange rate is approximately 2.5 times more than its response to the increases. In addition, consumer confidence index affects negatively deposit dollarization in the long-run, but not in the short-run.

#### **4. Discussion and Conclusion**

The findings indicate that the change in the exchange rate in favor of the national currency has a greater effect on deposit dollarization than against it. The leading factors that cause such an asymmetric effect are the asymmetry in the expectations for exchange rates and the cost risks. It is thought that especially residents do not have symmetrical expectations about both the magnitude, continuity and duration of the increases and decreases in exchange rates. This is an indication that the decreases in exchange rates will be quite effective in the realization of reverse dollarization. The negative effect of consumer confidence index on deposit dollarization in the long-run also reveals the effect of confidence in the economy on the dollarization process. In order to re-establish reverse dollarization in the Turkish economy, it is necessary to increase the confidence in the national currency by ensuring stability in exchange rates and to take steps to ensure an environment of confidence in the economy. Policy makers should be transparent and clear about the monetary and fiscal policies they will implement. It is very important in terms of both building trust and achieving the objectives of the policies to be implemented. On the other hand, as a proactive approach, policy makers should avoid implementations that will increase the exchange rate and inflation. In addition, it would be appropriate to provide economic units with alternative savings instruments that can protect them against possible loss of value in their Turkish lira deposits.

## Reklam Harcamalarının Ticari Bankaların Rekabet Gücüne Etkisi: Bootstrap Tahminli Veri Zarflama Analizi

Hande TABAK AYDIN<sup>1</sup>, Oğuz KARA<sup>2</sup>

### Özet

Rekabetin yoğun olduğu bankacılık sektöründe işletmeler, ürettikleri hizmetlerin ve kurumsal markalarının tüketicilerin zihninde yer edinebilmesi için yoğun bir reklam faaliyetinde bulunmaktadır. Etkili bir reklam stratejisi ile bankalar ürünlerine olan talebi artırmayı, finansal göstergelerini iyileştirmeyi ve pazar paylarını güçlendirmeyi hedeflerler. Bu çalışmada reklam harcamalarının ticari bankaların finansal performansı üzerindeki etkisi (2010:Q1 – 2020:Q3 dönemi) iki ayrı model ile incelenmiştir. Reklam harcamalarının finansal performans göstergeleri üzerindeki etkisini ölçmek için çıktı odaklı bootstrap tahminli veri zarflama analizi kullanılmıştır.

Analiz sonuçlarına göre reklam yapmanın yapmamaya göre bankaların finansal performanslarını birinci model (karlılık modeli) için ortalama % 3 oranında artırdığı sonucuna ulaşılmıştır. Reklamı en etkin kullanan bankalar birinci modelde Ziraat Bankası (% 6), Halk Bankası (% 4,9) ve Deniz Bank (% 3,5) olmuştur. İkinci modelde reklam yapmanın bankaların sermaye yeterlilik oranını nasıl etkilediği incelenmiştir. İkinci model (sermaye yeterlilik modeli) sonuçlarına göre ise reklam harcamaları bankaların performansını ortalama % 2,7 oranında artırmıştır. İkinci modelde reklam harcamalarının etkisi ile performansını en çok artıran üç banka sırasıyla Türk Ekonomi Bankası (TEB) (%4,9), Vakıflar Bankası (%3,7) ve Halk Bankası (% 3,7) olmuştur. Aynı dönemde reklam harcamalarının etkisinden en az yararlanan bankaların ise sırasıyla Akbank (% 1,4), Garanti Bankası (% 1,4) ve İş Bankası (% 2) olduğu belirlenmiştir.

**Anahtar Kelimeler:** Reklam Harcamaları, Bankacılık Sektörü, Veri Zarflama Analizi

**Jel Kodu:** G21, M37, L13, L22

## The Effect of Advertising Expenditures on the Competitiveness of Commercial Banks: Bootstrap Predictive Data Envelopment Analysis

### Abstract

In the highly competitive banking sector, businesses are engaged in an intensive advertising activity so that the services and corporate brands they produce can gain a place in the minds of consumers. With an effective advertising strategy, banks aim to increase the demand for their products, improve their financial indicators and strengthen their market shares. In this study, the effect of advertising expenditures on the financial performance of commercial banks was examined with two separate models (2010:Q1 – 2020:Q3 period). Output-oriented bootstrap predictive data envelopment analysis was used to measure the effect of advertising expenditures on financial performance indicators.

According to the results of the analysis, it was concluded that advertising increased the financial performance of the banks by 3% on average for the first model (profitability model) compared to not advertising. In the first model, Ziraat Bank (6%), Halk Bank (4.9%) and Deniz Bank (3.5%) were the banks that used ads the most effectively. In the second model, how advertising affects the capital adequacy ratio of banks was examined. According to the results of the second model (capital adequacy model), advertising expenditures increased the performance of banks by an average of 2.7%. In the second model, the three banks that improved their performance the most with the impact of advertising expenditures were the Turkish Economy Bank (TEB) (4.9%), Vakıflar Bank (3.7%) and Halk Bank (3.7%), respectively. Akbank (1.4%), Garanti Bank (1.4%) and İşbank (2%) were the banks that benefited least from the effect of advertising expenditures in the same period.

**Keywords:** Advertising Expenditures, Banking Sector, Data Envelopment Analysis

**Jel Codes:** G21, M37, L13, L22

**ATIF ÖNERİSİ (APA):** Tabak Aydın H., Kara O. (2022). Reklam Harcamalarının Ticari Bankaların Rekabet Gücüne Etkisi: Bootstrap Tahminli Veri Zarflama Analizi. *İzmir İktisat Dergisi*. 37(2). 501-521. Doi: 10.24988/ije.1005779

<sup>1</sup> Yüksek Lisans Öğrencisi, Düzce Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, DÜZCE **EMAIL:** handeaydin86@gmail.com **ORCID:** 000-0002-2637-6052

<sup>2</sup> Doç. Dr., Düzce Üniversitesi, İşletme Fakültesi, DÜZCE **EMAIL:** oguzkara@duzce.edu.tr **ORCID:** 000-0002-8934-5608

## 1. GİRİŞ

Reklam belirli bir ücret karşılığında bir şeyi geniş yığınlara tanıtmak, beğendirmek ve böylece o şeyin daha çok tercih edilmesini, alınmasını, satılmasını sağlamak için söz, yazı ve benzeri araçlarla yapılan her türlü tanıtmaya çabasıdır (Gülsoy, 1999: 9). Reklamın ikna etme ve bilgi verme fonksiyonu vardır (Davut, 2002: 79). Bilgilendirme fonksiyonu ile reklamın tüketicinin harcama yaparken mantıklı seçimler yapması hedeflenir (Santilli, 1983: 27-29). İkna fonksiyonu ile rekabet ortamında marka tercihini geliştirme, diğer markalara olan tutumu etkileme ve markanın denenmesini sağlamak hedeflenir (Ağırkaya ve Güngörmez, 2017: 85). Reklam aynı zamanda yatırımcılara hedefledikleri pazarı bulmalarına aracılık eden bir araç durumundadır (Tosun, 1989: 5).

Bilgilendirici reklamlar ürünün fiyat esnekliğini ve çapraz fiyat esnekliğini etkilemek suretiyle talebi etkilemektedir. Tüketicilerin ürün hakkında spesifik bilgilere sahip olması talep eğrisinin esnekliğini artırmaktadır. Diğer yandan reklamın ikna etme fonksiyonuna bağlı olarak tüketici tercihleri reklamı yapılan ürüne kaymakta ve bu sayede tüketicilerin fiyat değişimlerine karşı daha az duyarlı hale gelmelerine neden olmaktadır (Şengök, 2006: 2-3). Reklam stratejisi, kitle iletişim araçlarında kullanılmak üzere hazırlanan ve tanıtılacak ürün ya da hizmetin yararlarını ileten satış mesajının biçimlendirilmesidir. İyi bir reklam stratejisi doğru şeyi, doğru kişiye iletebilmelidir (Güz, 2001: 21).

Reklamın tüketici tercihlerini etkileyebilmesi için bilgi asimetrisi olması gerekir. Tam rekabet piyasalarında karar alıcılar tam bilgiye sahip olduğundan reklam yapmanın firmalara hiçbir yararı olmayacaktır. Eksik rekabet piyasalarında firmaların yapacağı reklam faaliyetleri piyasadaki talebi daha çok kar elde edebilecek şekilde değiştirmesine imkân sağlayabilir (Bal ve Şengök, 2002: 4-5). Reklamı yapılan ürünün homojen olup olmaması ve reklama karşılık rakip firmaların karşı reklamlar ile tepki verip vermeyecekleri reklamın etkisini ve başarısını belirler. Kimi zaman firmaların piyasa paylarını kaybetmemek ve rekabetten geri kalmamak amacıyla reklam yaptıkları da gözlemlenmektedir.

Friedman (1983), homojen bir ürünler için yapılan reklamın endüstrideki bütün firmaların satışlarını etkilediğini belirtmiştir. Friedman bu görüşünü şu örnekle açıklamıştır “tüketiciler büyük ölçüde hangi marka sütü içtiklerinden habersizdir, bu durumda A firmasının yaptığı reklamdan tüm firmalar kolayca yararlanır”. (Friedman, 1983: 464). Reklam konusunda diğer önemli bir çalışma Forbes'in (1986) çalışmasıdır. Forbes çalışmasında pazar yapısı ve kolektif<sup>3</sup> reklamcılık düzeyini ele almıştır. Oligopolistik etkileşim varsayımları altında homojen ürün satan bir endüstrinin reklam-satış oranını ve pazar yapısının kolektif reklam harcamaları üzerindeki etkisini incelemiştir. Çalışmada reklam harcamalarının talep fonksiyonunu dikey olarak kaydırabileceğini ortaya koymuştur (Forbes, 1986: 77-79).

Forbes'in çalışmasında piyasa fiyatının ( $P$ ) ve reklam harcamalarının düzeyinin ( $A$ ), sürekli talep fonksiyon miktarının ( $Q$ ) olduğu homojen bir ürün dikkate alınmıştır;

$$Q = f(P, A) \quad \partial Q / \partial P < 0 \quad \partial Q / \partial A > 0 \quad (1)$$

İlişkili ters talep fonksiyonu şu şekilde gösterilebilir:

$$P = h(Q, A) \quad \partial P / \partial Q < 0 \quad \partial P / \partial A > 0 \quad (2)$$

Denklem (1) reklam sonucundaki artışın, endüstri talebinde yatay bir kaymaya neden olurken, denklem (2) ise reklam sonucundaki artışın dikey bir kaymaya neden olduğunu göstermektedir.

<sup>3</sup> Kolektif reklam; talebi artırma etkileri yalnızca reklam harcaması yapan firmaya ait olmayan reklamdır.

Denklem 2 bütüncül bir bakış açısıyla denklem 3'deki gibi yazılabilir:

$$dP = (\partial P/\partial Q) dQ + (\partial P/\partial A) dA \quad (3)$$

$dP = 0$  fiyat değişimi sıfır olarak kabul edilirse denklem 3'deki formül yeniden düzenlenebilir;

$$dQ / dA|_{dP=0} = \partial Q / \partial A = -(\partial Q / \partial P)(\partial P / \partial A) \quad (4)$$

Denklem 4'de reklamın talep üzerindeki etkisi ile ters talep fonksiyonu arasındaki ilişki kolayca görülmektedir. Reklamda oluşacak bir değişiklik için talepteki yatay kayma, dikey kaymanın talep eğrisinin eğimine bölünmesine eşittir. Denklem 2'deki gibi ters talep fonksiyonuna sahip homojen bir ürün satan  $N$  ( $N > 1$ ) firmaların bulunduğu endüstrisi ele alındığında, her firmanın  $q_i$ ,  $\sum q_i = Q$  miktarını ürettiği ve reklamlara  $A_i$  harcadığı ( $\sum A_i = A$ 'nin bulunduğu) varsayılır. Ürün homojen olduğundan, reklamın etkileri firmaya özgü değildir ve bu nedenle reklamın firma i'nin satışları üzerindeki etkisi, reklam harcamalarını üstlenen firmadan bağımsız olarak aynıdır.

i firmasının karları şu şekilde tanımlanır:

$$\pi_i = Pq_i - c(q_i) - A_i \quad (5)$$

Burada  $c(q_i)$ ; firma i'nin çıktısıyla ilişkili maliyet fonksiyonudur, öyle ki tüm i (firmalar) için  $c'(q_i) = c$  olur. Firma i'nin karar değişkenlerinin  $q$  ve  $A_i$  kar maksimizasyonu gerektirdiği göz önüne alındığında

$$\partial \pi_i / \partial q_i = (\partial P/\partial Q)(1 + \lambda_i^Q)q_i + P - c = 0 \quad (6)$$

$$\partial \pi_i / \partial A_i = (\partial P/\partial A)(1 + \lambda_i^A)q_i - 1 = 0 \quad (7)$$

Burada  $\lambda_i^Q$ ; i firmasının çıktıya göre varsayımsal varyasyonudur ( $\lambda_i^Q = \partial \sum_{j \neq i} q_j / \partial q_i$ ) ve  $\lambda_i^A$  firma i'nin reklam harcamalarına göre konjonktürel varyasyonunu ( $\lambda_i^A = \partial \sum_{j \neq i} A_j / \partial A_i$ ) göstermektedir. Denklem 5 oligopole uyarlandığında fiyat-maliyet marjını verir.

$$(P - c)/P = \left[ \sum s_i^2 (1 + \lambda_i) \right] / \eta \quad (8)$$

Kar maksimizasyonu probleminin reklam boyutuna bakıldığında, denklem 4'deki  $\partial P/\partial A$ , denklem 6'de yerine yazılarak yeniden düzenlenir.

$$-(\partial P/\partial Q)(\partial Q/\partial A)/(1 + \lambda_i^A)s_i Q - 1 = 0 \quad (9)$$

$s_i$ , i firmasının pazar payıdır.  $s_i$  değerinin karesi alınıp, tüm firmalardan elde edilen değerler toplanarak yeniden düzenlendiğinde;

$$A/PQ = \left[ \eta_A \sum s_i^2 (1 + \lambda_i^A) \right] / \eta \quad (10)$$

Burada  $\eta_A = (\partial Q/\partial A)(A/Q)$  ve  $\eta = -(\partial Q/\partial P)(P/Q)$ 'dir. Denklem 9; reklamın satışa oranının, reklam ve fiyat esnekliklerine, varsayımsal varyasyonlara ve Herfindahl endeksi ile ölçülen endüstri yoğunluğuna bağlı olduğunu göstermektedir. Denklem 10, firma sayısının sonsuza yaklaşmasıyla, reklam harcamalarının sifıra yaklaştığını ifade etmektedir. Daha genel olarak, reklamcılığın sektör

seviyesi, Herfindahl endeksi tarafından ölçüldüğü üzere piyasa yoğunluğu seviyesiyle doğrudan ilişkilidir (Forbes, 1986: 79).

Bankacılık sektöründe faiz hadleri ve komisyonların yasalarla belirlenmesi, bankaların sundukları hizmetlerin birbirine benzerlik göstermesine neden olmaktadır. Bu durum satışları artırma konusunda reklam çabalarını son derece önemli kılmaktadır. Bankalar, reklam kampanyalarıyla müşterileri bankanın verdiği hizmetleri denemek konusunda ikna etmeyi, hizmet kullanımını artırmayı, müşteri alışkanlıklarını değiştirmeyi ve marka imajını güçlendirmeyi hedeflemektedir (Meral, 2007: 171).

Bu çalışmada reklam harcamalarının bankaların finansal performansı (karlılık ve sermaye yeterlilik oranı) üzerindeki etkisi iki ayrı model yardımıyla incelenmiştir. Her iki model önce reklam harcaması değişkeni kullanılmadan daha sonra ise reklam harcamaları değişkeni (girdi değişkeni) eklenerek tahmin edilmiştir. Her iki modele reklam harcamaları değişkeni (girdi) eklemek suretiyle bankaların finansal performansında meydana gelecek değişim belirlenmiş ve reklam harcamalarının yer almadığı model sonuçları ile kıyaslanmıştır. Ayrıca 2010-2020 yılları arasında reklam harcamalarını en etkin kullanan bankalar tespit edilmiştir. İlgili dönemde reklam harcamalarının bankacılık sektöründeki görece rekabet etkisi ortaya koyulmuştur. Her iki modelde kullanılan girdi ve çıktı değişkenleri ve bu değişkenlere ait bilgilere üçüncü bölümde yer verilmiştir.

## 2. LİTERATÜR

Finansal sektörün en önemli aktörlerinden biri olan ticari bankalar ülkedeki finansal sürdürülmesi açısından önem arz etmektedir. Bankaların performans göstergelerindeki değişimlerin ekonomik istikrar açısından belirleyici olması nedeniyle banka performansının ölçülmesi konusu birçok araştırmacının ilgisini çekmektedir. Literatürde yer alan çok sayıda çalışmada banka performansı farklı kriterler bağlamında incelenmiştir. Banka reklamlarının performans üzerindeki etkisini belirlemeye yönelik çalışmalar ise sınırlı sayılabilecek düzeydedir. Aşağıdaki tabloda banka reklamları özelinde yapılan çalışmalar ve bu çalışmada kullanılan yöntem ve sonuçlar özetlenmiştir.

**Tablo 1:** Literatür incelemesi

Yazar	Yöntem	Örneklem	Sonuç
Singh ve diğerleri (2005)	Regresyon Analizi	ABD Firmaları	Reklam harcamalarındaki artışların, firmanın toplam sermaye maliyetini azaltarak sermaye piyasası üzerinde olumlu bir yayılma etkisi olduğu bulunmuştur. Aynı zamanda daha düşük öz sermaye maliyeti ve daha yüksek borç kullanımına yol açtığı tespit edilmiştir.
Örs (2006)	OLS Granger Nedensellik	MSA ve CMSA 2670 banka	Reklamcılığın bankacılıkta rekabeti artırıcı bir rol oynadığı ve reklam harcamalarındaki bir artışın, karlılıkta bir artışa yol açtığı sonucuna ulaşılmıştır.
Oliver ve Fumás (2007)	GMM Panel Veri	İspanyol ticari ve tasarruf bankaları	Reklama yapılan yatırımların İspanyol bankalarının çıktılarına ve kârlarına olan etkisi incelenmiştir. Reklam yatırımlarının mevduat esnekliği 0,22 ve reklam yatırımlarının kredi esnekliği 0,11 olarak hesaplanmıştır.
Abubakar (2014)	Regresyon Analizi T Testi	Nijerya Ticari Bankaları	Pazarlama iletişiminin bankaların finansal performansı üzerindeki etkisini incelemiştir. Bankanın finansal performansı Aktif Getirisi (ROA) ile ölçülmüştür. Pazarlama iletişimi yöntemleri ile varlık getirisi (ROA) tarafından ölçülen finansal performans arasında pozitif anlamlı bir ilişki olduğunu görülmüştür.
Liao ve diğerleri (2016)	Panel Data Analizi	Tayvan Ticari Bankaları	Reklam harcamalarının bankacılık firmalarının piyasa değeri, likiditesi ve sahiplik genişliği üzerindeki rolü incelenmiştir. Analiz sonucunda reklamın hisse değeri, likiditesi ve kurumsal imajına katkı sağlayarak bankacılık firmalarına fayda sağladığı belirtilmiştir.



Acar ve Temiz (2017)	Dağıtılmış Gecikmeli Model	Türkiye'deki 34 ticari banka	Reklam harcamaları ile gelir ve karlılık arasında pozitif bir ilişki olduğu ve bu ilişkinin uzun dönemde daha da kuvvetlendiği tespit edilmiştir.
Kuzucu ve Öztürk (2016)	Çoklu Doğrusal Regresyon Analizi	Türkiye Ticari Bankaları	Bankaların karlılığını etkileyen faktörleri belirlenmesi amaçlanmıştır. Yapılan analizlere göre bankaların net dönem karındaki değişimin %32'si reklam ve ilan giderleri ile açıklanabildiği sonucuna ulaşılmıştır.
Okolo ve diğerleri (2018)	Regresyon Analizi	Nijerya Bankaları	Çevrimiçi reklam harcamalarının bankanın karlılığı üzerinde olumlu ve önemli bir etkisi olduğu sonucuna ulaşılmıştır.
Uzun ve Berberoğlu (2019)	Panel Veri Analizi	Türkiye'deki 19 Ticari banka	Bankaların reklam harcamalarını artırmalarının kredi ve mevduat performansı üzerinde belirli bir seviyeye kadar olumlu, bu seviyeden sonra ise olumsuz yönde etkilediği sonucuna ulaşılmıştır.
Mulchanda ni ve diğerleri (2019)	Regresyon analizi	Hindistan'da 14 özel ve 19 kamu bankası	Özel sektör bankalarının, reklam giderlerindeki bir değişiklik bankaların faiz gelirlerinde ve aktif kârlılığında kısa zamanda etkilediği buna karşılık faaliyet gelirlerinde daha uzun dönemde etki ettiği sonucuna ulaşılmıştır.
Ergün ve Ergün (2020)	Eşbütünleşme Analizi	Türkiye'deki Katılım Bankaları	Türkiye'de katılım bankacılığı sektörünün finansal performansı ile reklam giderleri arasındaki ilişki incelenmiştir. Sonuç olarak kısa dönemde reklam giderlerinden finansal performansa doğru tek yönlü nedensellik tespit edilmiştir.
Koç (2020)	Panel Veri Analizi	Türkiye'de faaliyet gösteren 20 banka	Bankaların finansal performansları üzerinde reklamın etkisi incelenmiştir. Reklamın bankalarının mevcut dönem karlılığı üzerindeki etkisi negatif olarak hesaplanmıştır. Ayrıca reklamın bankaların karlılıkları üzerindeki etkisinin gecikmeli olduğu ve bu gecikmenin süresi çalışma kapsamındaki gözlem süresinden (iki buçuk yıl) daha uzun olduğu vurgulanmıştır.

Reklam harcamalarının bankacılık sektörü üzerindeki etkisine yönelik yapılan çalışmaların büyük kısmının müşteri memnuniyetini ölçme ve kurumsal marka imajının güçlendirilmesine yönelik olduğu görülmektedir. Reklam harcamalarının doğrudan banka karlılığı, piyasa payı ve rekabet gücü üzerindeki etkisini inceleyen çalışmaların daha az olduğu görülmektedir. Bu çalışmada literatürdeki çalışmalara ek olarak sermaye yeterlilik oranı bir başarı göstergesi (çıkıtı değişkeni) olarak kullanılmıştır. Çalışmadan elde edilen sonuçlar (reklam harcamalarının, bankalarının karlılık düzeyini ve rekabet gücünü olumlu yönde etkilediği) farklı ülke uygulamaları ile benzerlik göstermektedir. Çalışmamızda çıkıtı değişkeni olarak (ikinci modelde) sermaye yeterlilik oranının kullanılması ülkemiz özelinde yapılan çalışmalara katkı sağlayacağı düşünülmektedir. Analiz sonuçları ile literatür çalışmalarındaki benzerlik ve farklılıklar çalışmanın tartışma bölümünde belirtilmiştir.

### 3. VERİ SETİ VE YÖNTEM

Çalışmada Türkiye'de faaliyet gösteren ve toplam krediler içerisinde payı %1'in üzerinde olan 12 ticari bankaya ilişkin 2010:Q1-2020:Q3 dönemi çeyreklik veri seti kullanılmıştır. Sonuçların raporlanmasında sayfa sınırlaması nedeniyle yıl ortalamaları esas alınmıştır. Reklam harcamalarının ticari banka performansını ölçmek için iki farklı model belirlenmiştir. Birinci modelde girdi değişkenleri olarak şube sayısı, personel sayısı ve reklam harcamaları, çıkıtı değişkenleri olarak net kar/zarar ve mevduatların krediye dönüşüm oranı kullanılmıştır. İkinci modelde ise girdi değişkenleri olarak şube sayısı, personel sayısı ve reklam harcamaları, çıkıtı değişkenleri olarak sermaye yeterlilik oranı ve net kar/zarar oranı kullanılmıştır. Her iki modelde girdi değişkeni olan reklam harcamaları çalışmada kilit bir rol oynamaktadır. Birinci ve ikinci modelin teknik etkinlik skorları önce reklam harcaması değişkeni dâhil edilmeden (iki girdi: şube sayısı ve personel sayısı) tahmin edilmiştir. Daha sonra ise girdi değişkenlerine reklam harcaması dâhil edilerek birinci ve

ikinci model etkinlik skorları yeniden tahmin edilmiştir. Bu sayede modellere ilave edilen reklam harcaması girdisinin çıktı (performans) değişkenleri üzerinde meydana getireceği değişim gözlemlenmiştir. Her iki modelde kullanılan değişkenler Türkiye Bankalar Birliği istatistiklerinden elde edilmiştir. Analizlerde kullanılan değişkenlere ilişkin tanımlamalar Tablo 2’de özetlenmiştir.

**Tablo 2:** Değişken Tanımları

<b>Birinci Model: Kredi - Mevduat Modeli (Bootstrap VZA)</b>		
Çıktı Değişkenleri	Girdi Değişkenleri	Kaynak
- Net kar/zarar, - Mevduatların krediye dönüşüm oranı	- Şube sayısı - Personel sayısı - Reklam harcamaları*	- Türkiye Bankalar Birliği İstatistiki Raporlar** -Türkiye Bankalar Birliği Finansal Tablolar***
<b>İkinci Model: Sermaye Yeterlilik Modeli (Bootstrap VZA)</b>		
Çıktı Değişkenleri	Bağımsız Değişkenler	Kaynak
- Sermaye yeterlilik oranı - Net kar/zarar,	- Şube sayısı - Personel sayısı - Reklam harcamaları*	- Türkiye Bankalar Birliği İstatistiki Raporlar -Türkiye Bankalar Birliği Finansal Tablolar

\* Reklam harcamaları her iki modelde kontrol değişkeni olarak kullanılmıştır. Model önce reklamsız daha sonrada reklamli olarak tahmin edilmiştir.

\*\* <https://www.tbb.org.tr/tr/bankacilik/banka-ve-sektor-bilgileri/istatistiki-raporlar/59>

\*\*\* [https://verisistemi.tbb.org.tr/index.php?/tbb/report\\_mali](https://verisistemi.tbb.org.tr/index.php?/tbb/report_mali)

Reklam harcamalarının ticari bankaların finansal performansı üzerindeki etkisini ölçebilmek için çıktı odaklı bootstrap tahminli Veri Zarflama Analizi (VZA) kullanılmıştır. Nan-Parametrik Veri Zarflama Analizi Charnes, Cooper ve Rhodes (1978) tarafından geliştirilen ve etkinlik ölçme yaklaşımı olarak sıklıkla tercih edilen bir yöntemdir. Veri zarflama analizi, bir dizi karar verme biriminin (KVB'ler) görece etkinliklerini değerlendirmek için kullanılan bir metodolojidir. Genel olarak KVB'lerin birbirinden bağımsız olduğu varsayılır. Bir KVB'nin girdilerinin azaltılması diğer KVB'lerin girdilerini etkilememektedir.

Veri zarflama analizi (VZA), kurumların/firmaların etkinliğinin ölçülmesinde yaygın olarak kullanılan yaklaşımların başında gelmektedir. Parametrik yaklaşımların aksine, parametrik olmayan VZA yaklaşımı, üretim süreciyle ilgili herhangi bir varsayıma ihtiyaç duymadan etkinlik analizleri yapabilmektedir. Charnes, Cooper ve Rhodes'ın, ölçeğe göre sabit getiri altında ileri sürdüğü CCR modelini Banker, Charnes ve Cooper (1984)'de geliştirerek, CCR modeline ölçeğe göre değişken getiri varsayımı altında konvekslik kısıtını ekleyerek BCC modelini oluşturmuşlardır. Bu model benzer ölçekteki birimleri birbiriyle kıyaslayarak sadece teknik etkinliği ölçmektedir (Banker, Charnes, Cooper, 1984: 1084). Primal bir BCC modeli aşağıdaki şekilde ifade edilir.

$$\max h_k = \sum_{r=1}^s u_{rk} Y_{rk} - u_0 \quad (11)$$

Kısıtlar:

$$\sum_{r=1}^s u_{rk} Y_{rj} - u_0 - \sum_{i=1}^m v_{ik} X_{ij} \leq 0 ; j = 1 \dots , n \quad (12)$$

$$\sum_{i=1}^m v_{jk} X_{ik} = 1 \quad (13)$$

$$u_{rk} \geq 0 ; r = 1, \dots, s \quad v_{ik} \geq 0 ; r = 1, \dots, m \quad (14)$$

$$u_0 \text{ urs} \quad (15)$$

Modelde değişkenler, k karar biriminin i girdi ve r çıktıları için vereceği ağırlıklardır. Bu ağırlıklar sırasıyla  $v_{ik}$  ve  $u_{rk}$  olarak gösterilmektedir. Modelde amaç ağırlıklandırılmış çıktıların toplam ağırlıklandırılmış girdilere oranını maksimize etmektir (Ramanathan, 2003: 26). Etkinlik skorlarının tahmin edilmesinde, Farrell/Debreu tipi çıktı eksenli ve ölçeğe göre değişen getirili (VRS) model varsayımı kullanılmaktadır. Çıktı eksenli ve ölçeğe göre değişen getiri varsayımı altında VZA modeli yukarıdaki algoritmadan hareketle aşağıdaki gibi ifade edilebilir:

$$\hat{\theta}_i = \max_{\theta, \lambda} \left\{ \hat{\theta}_{i0} > 0 \mid \hat{\theta}_i y_i \sum_{i=1}^n y_i \lambda ; x_i \geq \sum_{i=1}^n x_i \lambda ; \sum_{i=1}^n \lambda = 1 ; \lambda \geq 0 \right\} \quad (16)$$

Burada  $y_i$  çıktı vektörünü,  $x_i$  girdi vektörünü,  $\lambda$  ise  $1 \times 1$  boyutlu sabitler vektörünü tanımlamaktadır.  $\hat{\theta}_i$  değerleri, i'inci firmanın etkinlik skorlarını vermektedir. Tahmin edilen  $\hat{\theta}_i$  değerinin 1'e eşit olması ( $\hat{\theta}_i = 1$ ), firmanın teknik etkin olduğu gösterirken,  $\hat{\theta}_i$  değerinin 1'den büyük olması ( $\hat{\theta}_i > 1$ ) etkinsizliği göstermektedir.

Simar ve Wilson (2008)'a göre yukarıdaki DEA tahmincileri başlangıç itibariyle sapmalıdır. Sapmalı etkinlik skorlarını düzeltmek ve tahmin etmek amacıyla (Efron, 1979) bootstrap tekniğine dayalı bir yaklaşım geliştirmiştir (Dolu ve Ekinci, 2020: 2011).

Orijinal DEA tahmincisinden  $\hat{\lambda}_{CRS}(x, y)$  hareketle, bootstrap sapma tahmin değerleri aşağıdaki gibi hesaplanmaktadır (Halkos ve Trezemes, 2013: 111):

$$B\hat{I}AS_B(\hat{\lambda}_{CRS}(x, y)) = B^{-1} \sum_{b=1}^B \hat{\lambda}_{CRS,b}^*(x, y) - \hat{\lambda}_{CRS}(x, y) \quad (17)$$

Eşitlikte  $\hat{\lambda}_{CRS,b}^*(x, y)$  bootstrap değerini, b ise bootstrap tekrar sayısını göstermektedir. Sapması düzeltilmiş tahminci  $\lambda(x, y)$ , aşağıdaki gibi hesaplanabilir:

$$\hat{\lambda}_{CRS}(x, y) = \hat{\lambda}_{CRS}(x, y) - B\hat{I}AS_B(\hat{\lambda}_{CRS}(x, y)) = 2\hat{\lambda}_{CRS}(x, y) - B^{-1} \sum_{b=1}^B \hat{\lambda}_{CRS,b}^*(x, y) \quad (18)$$

#### 4. ANALİZ SONUÇLARI

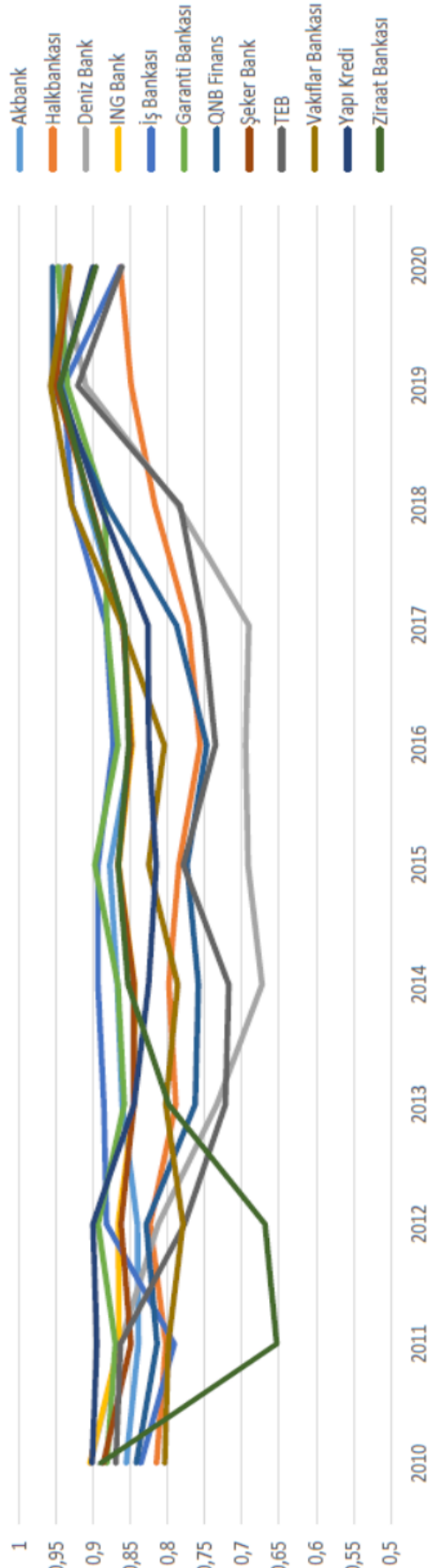
Reklam harcamalarının ticari bankaların rekabet gücüne etkisini ölçmek için iki farklı model belirlenmiştir. Birinci modelde girdi değişkenleri olarak şube sayısı, personel sayısı ve reklam harcamaları, çıktı değişkenleri olarak net kar/zarar ve mevduatların krediye dönüşüm oranı kullanılmıştır. İkinci modelde girdi değişkenleri aynı iken çıktı değişkenleri olarak sermaye yeterlilik oranı ve net kar/zarar oranı kullanılmıştır. Reklam harcamaları her iki modelde kontrol değişkeni olarak kullanılmıştır. Birinci ve ikinci model öncelikle reklam harcamaları girdi değişkenleri arasında yer almayacak şekilde tahmin edilmiş daha sonra ise reklam harcamaları girdi değişkenleri arasına

eklenerek modeller yeniden tahmin edilmiştir. Bu sayede reklam harcamalarının ticari bankaların finansal performansına etkisi belirlenmiştir.

Reklam harcamalarının dâhil edilmediği birinci modelde bankaların karlılık ve mevduatlarını krediye dönüştürebilme düzeyi analiz edilmiştir. Elde edilen teknik etkinlik skorlarına (Tablo 3) bağlı olarak 2010-2020 döneminde ortalama olarak göreceli performansı en yüksek üç banka sırasıyla Garanti Bankası, İNG Bank ve İş Bankası olmuştur. Aynı dönemde performansı en düşük olan üç banka ise sırasıyla Deniz Bank, Türk Ekonomi Bankası (TEB) ve Halk bankası olmuştur. Birinci modele reklam harcamaları üçüncü girdi değişkeni olarak eklendiğinde karlılık ve mevduatların krediye dönüşme oranı açısından etkinlik düzeylerinin değişip değişmediği analiz edilmiştir. Reklam harcamalarının dâhil edildiği birinci modelde (Tablo 4) en iyi performansa sahip üç bankanın sırasıyla Garanti Bankası, İNG Bank ve Akbank olmuştur. Aynı dönemde performansı en düşük olan üç banka ise sırasıyla Deniz Bank, Türk Ekonomi Bankası (TEB) ve Halk Bankası olmuştur. Reklam ve reklamsız model kıyaslandığında Akbank'ın reklam harcamalarını kara dönüştürme potansiyelini arttırarak ilk üç banka arasına girdiği görülmektedir. Ayrıca reklamli modelin endüstri ortalamasının reklamsız modele göre %3 oranında daha yüksek olduğu görülmektedir. Reklam harcamaları modele dâhil edildiğinde tüm bankaların göreceli performanslarında artış olduğu gözlemlenmiştir. Banka bazında reklam harcamaları sayesinde ilgili dönemde performansının en çok artıran üç banka sırası ile Ziraat Bankası (%6), Halk Bankası (%4,9) ve Deniz Bank (%3,5) olmuştur. Aynı dönemde reklam harcamalarının etkisinden en az yararlanan bankaların ise sırasıyla Vakıflar Bankası (%1,9), Yapı Kredi Bankası (%2,1) ve Garanti Bankası (%2,3) olduğu anlaşılmaktadır. Tablo 3 ve Tablo 4'e eklentili olan şekiller incelendiğinde reklam harcamalarının bankaların etkinlik skorlarını birbirine yaklaştırdığı görülmektedir. Etkinlik skorlarından ve teknik etkinlikteki zaman içinde gözlenen değişimden hareketle reklam harcamalarının bankaların performansını yükselttiği ve bankalar arasındaki etkinlik farkını azaltarak sektörü daha rekabetçi düzeye getirdiğini söylemek mümkündür. Daha detaylı incelemeler için birinci modelden elde edilen dirençli teknik etkinlik skorları yıl bazında reklamli ve reklamsız olmak üzere EK 1'de rapor edilmiştir.

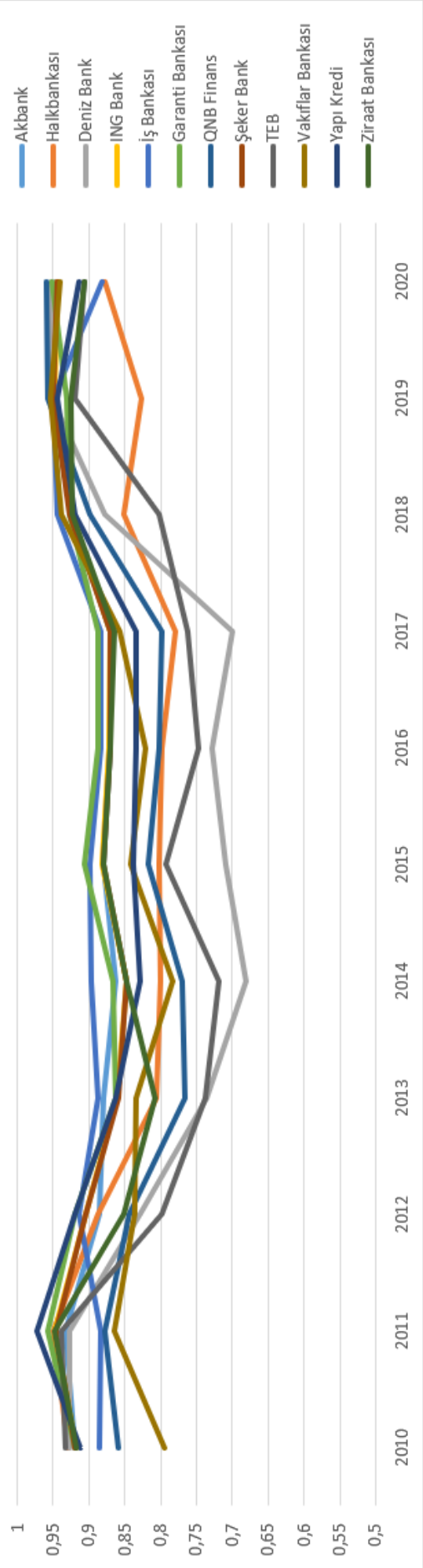
**Tablo 3:** Birinci Model Reklamsız Teknik Etkinlik Skorları

Birinci Model (Reklam Harcaması Yok)												
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	Ortalama
Akbank	0.85600	0.83972	0.84091	0.86139	0.86800	0.87807	0.84847	0.86040	0.90831	0.94109	0.93801	0.87640
Halkbankası	0.81532	0.80274	0.82392	0.78917	0.79856	0.78518	0.75646	0.77232	0.81726	0.84929	0.86432	0.80678
Deniz Bank	0.90437	0.86417	0.81301	0.73388	0.67323	0.69191	0.69522	0.69102	0.78623	0.91057	0.94534	0.79172
ING Bank	0.90504	0.86571	0.86711	0.84577	0.84486	0.86627	0.84816	0.85899	0.90327	0.95125	0.93280	0.88084
İş Bankası	0.83639	0.79130	0.88257	0.88616	0.89413	0.89406	0.87356	0.88291	0.92879	0.94031	0.86338	0.87941
Garanti Bankası	0.88208	0.87064	0.89386	0.85861	0.86725	0.89823	0.86713	0.88199	0.88455	0.93521	0.94805	0.88978
QNB Finans	0.84259	0.81444	0.82911	0.76327	0.75892	0.77411	0.74748	0.78833	0.88195	0.95542	0.95536	0.82827
Şeker Bank	0.88686	0.84979	0.86308	0.84579	0.84538	0.86709	0.84986	0.86029	0.90310	0.95111	0.93206	0.87767
TEB	0.86992	0.86391	0.77745	0.72244	0.71805	0.77910	0.73604	0.75202	0.78349	0.92119	0.86148	0.79864
Vakıflar Bankası	0.80416	0.79943	0.77960	0.80274	0.78665	0.82591	0.80472	0.86137	0.92938	0.95790	0.93330	0.84411
Yapı Kredi	0.90204	0.89553	0.90079	0.84536	0.82578	0.81564	0.82570	0.82663	0.89093	0.94552	0.90071	0.87042
Ziraat	0.89129	0.65339	0.66923	0.79886	0.85343	0.86692	0.85268	0.85942	0.90433	0.94573	0.89658	0.83553
<b>Ortalama</b>	<b>0.86634</b>	<b>0.82590</b>	<b>0.82839</b>	<b>0.81279</b>	<b>0.81119</b>	<b>0.82854</b>	<b>0.80879</b>	<b>0.82456</b>	<b>0.87680</b>	<b>0.93372</b>	<b>0.91428</b>	<b>0.84830</b>



**Tablo 4:** Birinci Model Reklamlı Teknik Etkinlik Skorları

Birinci Model (Reklam Harcaması Var)												
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	Ortalama
Akbank	0.91923	0.93240	0.88468	0.87885	0.86265	0.87955	0.86965	0.87058	0.92607	0.94922	0.94523	<b>0.90165</b>
Halk Bankası	0.92900	0.95029	0.88815	0.80609	0.80032	0.80255	0.79856	0.77841	0.85137	0.82717	0.87780	<b>0.84634</b>
Deniz Bank	0.92638	0.92785	0.82805	0.73538	0.68044	0.70989	0.72771	0.70060	0.87777	0.95075	0.95145	<b>0.81966</b>
ING Bank	0.91806	0.94756	0.90433	0.86011	0.84712	0.88199	0.87128	0.87027	0.92584	0.94867	0.94430	<b>0.90178</b>
İş Bankası	0.88467	0.88257	0.91417	0.88659	0.89691	0.89891	0.88358	0.88432	0.94380	0.95025	0.88091	<b>0.90061</b>
Garanti Bankası	0.91896	0.95677	0.91983	0.86219	0.86667	0.90535	0.88696	0.88797	0.92765	0.93013	0.95083	<b>0.91030</b>
QNB Finans	0.85839	0.87776	0.84379	0.76664	0.76953	0.81682	0.80139	0.79904	0.89874	0.95775	0.95926	<b>0.84992</b>
Şeker Bank	0.91883	0.94691	0.90497	0.85819	0.84702	0.88034	0.87092	0.86994	0.92660	0.94902	0.94407	<b>0.90153</b>
TEB	0.93365	0.93770	0.79891	0.73770	0.71923	0.79308	0.74690	0.76230	0.80254	0.91892	0.90575	<b>0.82333</b>
Vakıflar Bankası	0.79479	0.86499	0.83539	0.83503	0.78307	0.84118	0.82132	0.85781	0.93763	0.95336	0.93943	<b>0.86036</b>
Yapı Kredi	0.91246	0.97233	0.92007	0.86284	0.82914	0.83775	0.83492	0.83468	0.91992	0.94403	0.91329	<b>0.88922</b>
Ziraat	0.91785	0.94876	0.85081	0.80767	0.84755	0.88000	0.86957	0.86510	0.92372	0.92432	0.90700	<b>0.88567</b>
<b>Ortalama</b>	<b>0.90269</b>	<b>0.92882</b>	<b>0.87443</b>	<b>0.82477</b>	<b>0.81247</b>	<b>0.84395</b>	<b>0.83190</b>	<b>0.83175</b>	<b>0.90514</b>	<b>0.93363</b>	<b>0.92661</b>	<b>0.87420</b>



Reklam harcamalarının dâhil edilmediği ikinci modelde (Tablo 5) bankaların karlılık ve sermaye yeterlilik oranı analiz edilmiştir. Elde edilen teknik etkinlik skorlarına bağlı olarak 2010-2020 döneminde ortalama olarak göreceli performansı en yüksek üç banka sırasıyla Garanti Bankası, Akbank ve Ziraat Bankası olmuştur. Aynı dönemde performansı en düşük olan üç banka ise sırasıyla Halk Bankası, Türk Ekonomi Bankası (TEB) ve Vakıflar Bankası olmuştur. İkinci modele reklam harcamaları üçüncü girdi değişkeni olarak eklendiğinde karlılık ve sermaye yeterlilik oranı açısından etkinlik düzeylerinin değişip değişmediği analiz edilmiştir. Reklam harcamalarının dâhil edildiği ikinci modelde (Tablo 6) en iyi performansa sahip üç bankanın sırasıyla Garanti Bankası, Akbank ve Şeker Bank olmuştur. Aynı dönemde performansı en düşük olan üç banka ise sırasıyla Halk Bankası, Vakıflar Bankası ve Yapı ve Kredi Bankası olmuştur. Reklamlı ve reklamsız model kıyaslandığında Şeker Bank'ın reklam harcamalarını kara dönüştürme potansiyelini arttırarak ilk üç banka arasına girdiği görülmektedir. Ayrıca reklamlı modelin endüstri ortalamasının reklamsız modele göre %2,76 oranında daha yüksek olduğu görülmektedir. Reklam harcamaları modele dâhil edildiğinde tüm bankaların göreceli performanslarında artış olduğu gözlemlenmiştir. Banka bazında reklam harcamaları sayesinde ilgili dönemde performansının en çok arttıran üç banka sırası ile Türk Ekonomi Bankası (TEB) (%4,9), Vakıflar Bankası (%3,7) ve Halk Bankası (%3,7) olmuştur. Aynı dönemde reklam harcamaların etkisinden en az yararlanan bankaların ise sırasıyla Akbank (%1,4), Garanti Bankası (%1,4) ve İş Bankası (%2) olduğu anlaşılmaktadır. Tablo 5 ve Tablo 6'ya eklentili olan şekiller incelendiğinde sermaye yeterlilik oranının baz alındığı ikinci modelde banka performanslarının 2016-2019 yılları arasında azaldığı 2020 yılı itibariyle tekrar yükselme eğilimine girdiği görülmektedir. 2016-2019 arasında yaşanan konjonktürel gelişmeler (Darba teşebbüsü, yüksek kur ve faiz) bankaların karlılık ve sermaye yeterlilik oranlarını olumsuz etkilediği düşünülmektedir. İkinci modelden elde edilen dirençli teknik etkinlik skorları yıl bazında reklamlı ve reklamsız model olmak üzere EK 2'de detaylı olarak rapor edilmiştir.



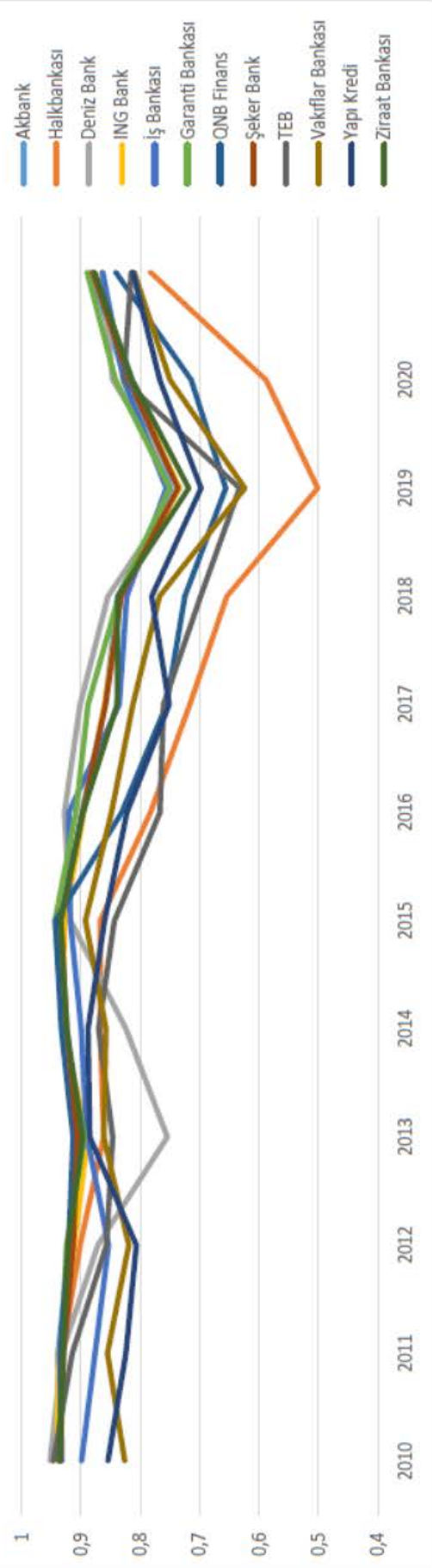
**Tablo 5:** İkinci Model Reklamsız Teknik Etkinlik Skorları

İkinci Model (Reklam Harcaması Yok)												
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	Ortalama
Akbank	0.92087	0.93180	0.91291	0.89934	0.92444	0.92335	0.89559	0.83530	0.83619	0.71420	0.78886	<b>0.87117</b>
Halk Bankası	0.82433	0.85929	0.86081	0.84593	0.86917	0.85322	0.78354	0.69578	0.63788	0.49739	0.57630	<b>0.75488</b>
Deniz Bank	0.95405	0.92008	0.87716	0.74251	0.78286	0.91348	0.94675	0.89472	0.88339	0.60173	0.69206	<b>0.83716</b>
ING Bank	0.92167	0.92639	0.90061	0.87629	0.90902	0.91721	0.89358	0.83554	0.82507	0.67810	0.76646	<b>0.85909</b>
İş Bankası	0.84419	0.84297	0.82765	0.88853	0.89685	0.90817	0.93208	0.82143	0.81547	0.72856	0.80171	<b>0.84615</b>
Garanti Bankası	0.91109	0.91069	0.91192	0.89107	0.91789	0.93316	0.91274	0.86714	0.84254	0.72714	0.81959	<b>0.87682</b>
QNB Finans	0.92799	0.91762	0.91641	0.90987	0.92870	0.92893	0.80109	0.70621	0.72309	0.57316	0.65470	<b>0.81707</b>
Şeker Bank	0.90742	0.90538	0.89916	0.89406	0.91469	0.92254	0.89520	0.83825	0.82271	0.68398	0.76768	<b>0.85919</b>
TEB	0.93890	0.86237	0.86607	0.82798	0.86725	0.83577	0.77051	0.73830	0.69248	0.52212	0.61799	<b>0.77634</b>
Vakıflar Bankası	0.78133	0.79510	0.79662	0.81083	0.84049	0.86453	0.81950	0.77789	0.77489	0.60760	0.72017	<b>0.78081</b>
Yapı Kredi	0.80025	0.78632	0.76780	0.87945	0.89237	0.83909	0.84772	0.72187	0.74637	0.65486	0.74676	<b>0.78935</b>
Ziraat	0.92230	0.87650	0.89867	0.90072	0.91996	0.92232	0.89661	0.81924	0.83797	0.68821	0.76936	<b>0.85926</b>
<b>Ortalama</b>	<b>0.88786</b>	<b>0.87788</b>	<b>0.86965</b>	<b>0.86388</b>	<b>0.88864</b>	<b>0.89681</b>	<b>0.86624</b>	<b>0.79597</b>	<b>0.78650</b>	<b>0.63975</b>	<b>0.72680</b>	<b>0.82727</b>



**Tablo 6:** İkinci Model Reklamlı Teknik Etkinlik Skorları

İkinci Model (Reklam Harcaması Var)												
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	Ortalama
Akbank	0.93655	0.93854	0.91941	0.89666	0.92810	0.93407	0.89805	0.85944	0.83742	0.74785	0.82469	0.88371
Halkbankası	0.94581	0.93154	0.90123	0.86162	0.86752	0.86749	0.78290	0.71647	0.65424	0.50105	0.58812	0.78345
Deniz Bank	0.95175	0.93227	0.87142	0.75436	0.82424	0.91735	0.92765	0.90142	0.85423	0.73307	0.84651	0.86493
ING Bank	0.94104	0.93671	0.91114	0.88841	0.93141	0.92713	0.89501	0.86018	0.83172	0.73412	0.81782	0.87952
İş Bankası	0.89891	0.87611	0.85342	0.88950	0.89946	0.91775	0.92048	0.83544	0.82274	0.75629	0.82810	0.86347
Garanti Bankası	0.93697	0.93292	0.92399	0.89379	0.92993	0.94353	0.90840	0.88787	0.83632	0.75053	0.84158	0.88962
QNB Finans	0.93231	0.93529	0.92052	0.91311	0.93295	0.94294	0.83120	0.75554	0.72478	0.65598	0.71406	0.84170
Şeker Bank	0.93507	0.92884	0.91301	0.90588	0.92370	0.93373	0.89705	0.85840	0.83257	0.73654	0.81891	0.88033
TEB	0.94648	0.91451	0.85696	0.84644	0.87009	0.84352	0.76677	0.76085	0.69820	0.63269	0.82751	0.81491
Vakıflar Bankası	0.82605	0.85530	0.81940	0.86141	0.85780	0.89238	0.84850	0.81236	0.76751	0.62369	0.74986	0.81039
Yapı Kredi	0.85447	0.82421	0.80663	0.88512	0.88792	0.86017	0.82242	0.75127	0.78084	0.69757	0.76703	0.81251
Ziraat	0.93589	0.92973	0.92173	0.89707	0.92395	0.93444	0.89649	0.83889	0.83770	0.71831	0.81323	0.87704
<b>Ortalama</b>	<b>0.92011</b>	<b>0.91133</b>	<b>0.88491</b>	<b>0.87445</b>	<b>0.89809</b>	<b>0.90954</b>	<b>0.86624</b>	<b>0.81984</b>	<b>0.78986</b>	<b>0.69064</b>	<b>0.78645</b>	<b>0.85013</b>



## 5. TARTIŞMA

Reklam, uygulandığı ürün veya hizmetin maliyetini artıran bir tutundurma yöntemi olsa da piyasa talebinde meydana getireceği değişim sayesinde firmanın hasılatına katkı yapması öngörülen harcamadır. Literatürdeki pek çok çalışma (Oliver ve Fumás (2007), Abubakar (2014), Okolo ve diğerleri (2018), Acar ve Temiz (2017), Örs (2003), Mulchandani ve diğerleri (2019), Ergün ve Ergün (2020), Kuzucu ve Öztürk (2016)) bu ilişkiyi doğrulamaktadır. Buna karşılık reklam için yapılan harcamaların genellikle maliyet oluşturuıcı gider olarak düşünüldüğü ve bunun ise karlılık üzerinde olumsuz bir etkisinin olacağı şeklindeki (Koç (2020), Uzun ve Berberoğlu (2019)) çalışmalarda bulunmaktadır. Diğer yandan reklam harcamalarının ürün ve marka imajının gelişmesine yardımcı olarak, bankaların Pazar paylarının artmasına yardımcı olduğuna yönelik (Singh ve diğerleri (2005), Liao ve diğerleri (2016), Örs (2003)), çalışmalar da bulunmaktadır.

Literatür çalışmalarından hareketle bankaların etkili bir reklam kampanyası yürüterek ürüne yönelik talebin kaydırılmasına, hasılatın artmasına, talebin fiyat esnekliğini düşürerek karlılığın yükselmesine ve endüstriye yeni firma girişini engelleyerek piyasa yoğunlaşmasına neden olabileceği görülmektedir. Diğer taraftan endüstrideki tüm bankaların eş zamanlı reklam yapmaları durumunda ise piyasa payının reklam aracılığıyla değişmesi mümkün olmayabilir. Bu durumda bankalar reklam vasıtasıyla kar elde etmekten çok piyasa paylarını koruma güdüsü ile hareket ettikleri görülmektedir. Çalışmamızdan elde edilen sonuçlardan birisi de reklam harcamalarının bankaların piyasa payları arasındaki farklılıkları azaltma eğiliminde olmasıdır.

Reklam harcamalarının ile bankaların finansal performansları üzerindeki etkisinin belirlenmeye çalışıldığı bu çalışmada yöntem olarak bootstrap tahminli veri zarflama analizi kullanılmıştır. Nanparametrik bir yöntem olan veri zarflama analizinin temel varsayımlarından birisi karar birimlerinin birbirlerinden bağımsız olmasıdır. Bu analiz yöntemi kullanıldığında modellerde kullanılan değişkenlerin örneğin banka reklamlarının diğer bankanın reklam harcamalarını etkilemediği varsayılmaktadır. Gerçekte bir bankanın yaptığı bir reklam diğer bankalara pozitif dışsallık sağlayabileceği gibi o bankanın reklam yapıp yapmama kararını da etkilemektedir. Bu nedenle karşılıklı bağımlılığı dikkate alan nanparametrik modeller ile analiz sonuçlarının değişebileceği düşünülmektedir. Bu tür yöntemlerin kullanıldığı çalışmalar ilerleyen dönemlerde planlanmaktadır.

## 6. SONUÇLAR

Bankalar arasında yaşanan rekabet, sürekli yeni ürün ve hizmetler geliştirmelerini zorunlu kılmaktadır. Reklam, bankaların müşterilerine sağladıkları yeni hizmet ve ürünlerin müşteriler tarafından benimsenmesine yardımcı olmasının yanı sıra, hizmeti veren bankacılık işletmesinin isminin akılda kalmasını ve satışlardaki devamlılığı artırmasını sağlaması bakımından da son derece önemlidir.

Reklam harcamalarının çeşitli faaliyetler üzerinden bankaların finansal performansına etki ettiği varsayımı bootstrap tahminli veri zarflama analizi yöntemiyle incelenmiştir. Analizlerde reklam harcamaları değişkeni girdi değişkeni olarak kullanılmıştır. Birinci modelde çıktı değişkenlerinin net kar/zarar ve mevduatların krediye dönüşüm oranı; girdi değişkenlerinin şube sayısı, personel sayısı ve reklam harcamaları olduğu model, reklam harcamaları değişkenine yer vermeden ve model yer vererek tahmin edilmiştir. Benzer bir şekilde ikinci modelde çıktı değişkenlerinin sermaye yeterlilik oranı ve net kar/zarar; girdi değişkenlerinin şube sayısı, personel sayısı ve reklam harcamaları şeklinde yer aldığı model reklamlı ve reklamsız olarak tahmin edilmiştir. Reklam harcamalarının kontrol değişkeni olarak kullanıldığı her iki modelde amaç reklam harcamalarının dâhil edilmesi ile bankaların finansal performansında ve sektörel rekabet güçlerinde meydana gelebilecek değişimi izlemektir.

Birinci model sonucuna göre reklam yapmanın yapmamaya göre bankaların finansal performanslarını ortalama %3 oranında arttırdığı sonucuna ulaşılmıştır. Reklamları en etkin kullanan bankalar birinci modelde Ziraat (%6), Halk Bankası (%4,9) ve Deniz Bank (%3,5) olduğu tespit edilmiştir. İkinci model (sermaye yeterlilik modeli) sonuçlarına göre reklam harcamalarının bankaların performansını ortalama %2,7 oranında arttırdığı tespit edilmiştir. İkinci modelde reklam harcamalarının etkisi ile performansını en çok arttıran üç banka sırasıyla Türk Ekonomi Bankası (TEB) (%4,9), Vakıflar Bankası (%3,7) ve Halk Bankası (%3,7) olmuştur. Her iki modelden elde edilen sonuçlar birlikte değerlendirildiğinde reklam harcamaları bankaların teknik etkinlik skorları üzerinde pozitif bir etki meydana getirmektedir. Ayrıca ele alınan zaman dilimi içinde (11 yıl) reklam harcamalarının bankacılık sektöründe ortalama %3 oranında etkinlik artışına yol açtığı görülmüştür. Reklam harcamalarının dâhil edildiği her iki model sonuçları incelendiğinde bankaların etkinlik skorlarının birbirine daha yakın olduğu görülmektedir. Buradan hareketle reklam harcamalarının bankalar arasındaki rekabeti düzeyini arttırdığı düşünülmektedir.

Reklam harcamalarının hem finansal göstergelerinin iyileştirilmesi sürecine hem de bankalar arası rekabetin geliştirilmesi sürecine katkı sağlayan bir pazarlama aracı olduğu görülmektedir. Birbirlerinin yakından takip etme eğilimi yüksek olan ve güçlü oligopolistik eğilim özellikleri gösteren bankacılık sektörünün piyasa payını korumak için de reklam stratejilerine önem verdiği anlaşılmaktadır. Reklam harcamaları ile bankaların finansal performansları arasındaki ilişki reklam faaliyetinin amacına ulaşmış ve ulaşmadığı ile yakından ilgilidir. Doğru planlanmış ve yürütülmüş bir reklam stratejisinin firmanın karlılığını artırırken yanlış bir reklam stratejisi bankalara ek maliyet yükleyecektir.

Analiz sonuçlarına göre reklam yapmanın yapmamaya göre bankaların finansal performanslarını birinci model (karlılık modeli) için ortalama %3 oranında arttırdığı sonucuna ulaşılmıştır. Reklamları en etkin kullanan bankalar birinci modelde Ziraat (%6), Halk Bankası (%4,9) ve Deniz Bank (%3,5) olmuştur. İkinci modelde reklam yapmanın bankaların sermaye yeterlilik oranını nasıl etkilediği incelenmiştir. İkinci model (sermaye yeterlilik modeli) sonuçlarına göre reklam harcamalarının bankaların performansını ortalama %2,7 oranında arttırmıştır. İkinci modelde reklam harcamalarının etkisi ile performansını en çok arttıran üç banka sırasıyla Türk Ekonomi Bankası (TEB) (%4,9), Vakıflar Bankası (%3,7) ve Halk Bankası (%3,7) olmuştur. Aynı dönemde reklam harcamalarının etkisinden en az yararlanan bankaların ise sırasıyla Akbank (%1,4), Garanti Bankası (%1,4) ve İş Bankası (%2) olduğu anlaşılmaktadır.

---

## KAYNAKÇA

---

- Abubakar, H.S. (2014). Impact of marketing communication on financial performance of banks: a study of first bank of Nigeria plc. *Research Journal Of Finance and Accounting*, 5(24), 139-147.
- Acar, M. Ve Temiz, H. (2017). Advertising effectiveness on financial performance of banking sector: Turkey case. *International Journal of Bank Marketing*, 35(4), 649-661.
- Ağırkaya, M.B. ve Güngörmez, H. (2017). Tüketicilerin reklamlara yönelik kuşkuculuğu üzerine bir araştırma; Iğdır örneği. *Ünye İİBF Dergisi*, 1(2), 84-93.
- Bal, M. N. Ve Şengök Z.N. (2002). Reklam ve piyasa yapısı. ODTÜ Uluslararası Ekonomi Kongresi VI, 11-14 Eylül, Ankara. <http://content.csbs.utah.edu/~ehrbar/erc2002/pdf/P295.pdf>
- Banker, R. D., Charnes, A. Ve Cooper. W.W. (1984). Estimation of technical and scale inefficiencies in data envelopment analysis. *Management Science*, 30, 1078-1092.
- Charnes, A., Cooper, W.W., ve Rhodes, E. (1978). Measuring the efficiency of decision-making units. *European Journal of Operational Research*, 2(6), 429-444.
- Davut, L. (2002). Sanayi iktisadı yapısı ve unsurları (2. Basım). Ankara: İmaj Yayıncılık.
- Dolu, A., ve Ekinci, R. (2020). Eğitimde etkinliğin ölçülmesi: pisa verileri ile bootstrap veri zarflama analizi tahmini, *Journal of Yasar University*, 2020, 15 (Special Issue), 207-218
- Efron, B. (1979). Bootstrap methods: another look at the jackknife. *Annals of Statistics*, 7, 1-26. Doi:10.1214/aos/ 1176344552
- Ergün, T., ve Ergün, H. O. (2020). Katılım bankacılığı sektörünün finansal performansı ile reklam gideri ilişkisinin araştırılması. *Kafkas Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 11(22), 816-839.
- Farrell M.J. (1957). The measurement of productive efficiency *Journal of the royal statistical society. Series A (General)*, 120, 253-281
- Friedman, J. W. (1983). Advertising and oligopolistic equilibrium. *The Bell Journal of Economics*, 14(2), 464-473.
- Forbes, K. F. (1986). Market structure and cooperative advertising. *Economics Letters*, 22(1), 77-80.
- Gülsoy. T. (1999). İngilizce-Türkçe reklam terimleri ve kavramları sözlüğü. İstanbul: Adam Yayınları
- Güz, H. (2001). Reklam stratejisi ve reklam stratejisini etkileyen unsurlar. *Selçuk İletişim*, 1(4), 20-28.
- Halkos, G. E., ve Tzeremes, N. G. (2013). A two-stage double bootstrap dea: the case of the top 25 european football clubs' efficiency levels. *Managerial and Decision Economics*, 34(2), 108-115.
- Koç, M. (2020). Türkiye'deki bankaların finansal performansları ile reklam faaliyetleri arasındaki ilişkinin analizi (Ampirik bir uygulama). (Yayınlanmamış doktora tezi). Sakarya Üniversitesi İşletme Enstitüsü, Sakarya.
- Kuzucu, S. C., ve Öztürk, A. (2016). Türk bankacılık sektöründe karlılığın belirleyicileri. *Ekonomi ve Yönetim Bilimleri Kapsamında Stratejik Araştırmalar Kitabı*. Lampert Academic Publishing: Moldova.
- Liao, T. L., Sung, H. C., ve Yu, M. T. (2016). Advertising and investor recognition of banking firms: evidence from Taiwan. *Emerging Markets Finance and Trade*, 52(4), 812-824.

- Meral, P.S. (2007). Bankacılık sektöründe kurumsal reklam analizi: HSBC ve Türkiye İş Bankası uygulamaları. (Yayınlanmamış Doktora Tezi) Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Mulchandani, K., Mulchandani, K., ve Attri, R. (2019). An assessment of advertising effectiveness of Indian banks using Koyck model. *Journal of Advances in Management Research*, 16(4), 498,512.
- Okolo, V. O., Mmamel,Z.U., Nmere, O.N., Nduka, C., Obikeze, C. O. Ve Oranusi, I. N. (2018). Impact of online advertising on the profitability of Ecobank Nigeria Plc. *International Journal of Research in Finance and Marketing*, 8(8), 35-50.
- Oliver, M. A. Ve Fumás, S. V. (2007). The output and profit contribution of information technology and advertising investments in banks. *Journal of Financial Intermediation*, 17(2), 229-255.
- Örs, E. (2006). The role of advertising in commercial banking. Finance and Economics Department HEC School of Management, Paris, [https://www.cerge-ei.cz/pdf/events/papers/031201\\_t.pdf](https://www.cerge-ei.cz/pdf/events/papers/031201_t.pdf)
- Ramanathan, R. (2003). An introduction to data envelopment analysis: a tool for performance measurement. New Delhi: Sage Publications
- Santilli, P.C. (1983). The informative and persuasive functions of advertising: A moral appraisal. *Journal of Business Ethics*, 2, 27-33.
- Simar L, Wilson PW. 2008. Statistical interferen parametric frontier models: recent developments and perspectives. In *The Measurement of Produ Efficiency and Productivity Change*, Fried H, Lovell CAK, Schmidt S (eds). Oxford University Press: New York
- Singh, M., Faircloth, S., ve Nejadmalayeri, A. (2005). Capital market impact of product marketing strategy: Evidence from the relationship between advertising expenses and cost of capital. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 33(4), 432-444.
- Şengök, Z. N. (2006). Reklam ve fiyat esnekliği. *Verimlilik Dergisi*, 2. Erişim Adresi <https://dergipark.org.tr/en/pub/verimlilik/issue/30687/331528>
- Tosun, N.Z. (1989). Türkiye’de reklam ve reklam ajansları. (Yayınlanmamış Doktora Tezi). Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Uzun, U. Ve Berberoğlu, M. (2019). Finansal piyasalar üzerine güncel araştırmalar. Ankara: Gazi Kitabevi.



**Ek 1: Birinci Model Reklamlı –Reklamsız Teknik Etkinlik Skorlarının Karşılaştırması**

Bankalar	Model 1 (Reklam Yok) Ortalama						Model 1 (Reklam Var) Ortalama					
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Akbank	0.856004	0.839726	0.840918	0.861396	0.868	0.878074	0.919238	0.932408	0.884688	0.878852	0.862654	0.879553
Halk Bankası	0.815327	0.802741	0.823928	0.789174	0.798566	0.785185	0.929003	0.950293	0.888157	0.80609	0.800328	0.802552
Deniz Bank	0.904371	0.864175	0.813018	0.733886	0.673231	0.691918	0.926388	0.927854	0.82805	0.735387	0.68044	0.709898
ING Bank	0.905049	0.865713	0.867118	0.845779	0.844867	0.866276	0.918063	0.947569	0.904339	0.860113	0.847123	0.881999
İs Bankası	0.836396	0.791309	0.882576	0.88616	0.894135	0.894067	0.884674	0.882573	0.914177	0.886591	0.896919	0.898916
Garanti Bankası	0.882085	0.870642	0.893863	0.858617	0.867251	0.89823	0.918961	0.956772	0.919834	0.862197	0.866677	0.905357
QNB Finans	0.842599	0.814449	0.829111	0.763279	0.758923	0.774113	0.85839	0.877761	0.843794	0.766649	0.76953	0.816823
Şeker Bank	0.886865	0.849795	0.863081	0.845792	0.845388	0.867095	0.918839	0.946919	0.904979	0.858191	0.847029	0.88034
TEB	0.869929	0.863916	0.777451	0.722445	0.718057	0.779104	0.933655	0.9377	0.798914	0.7377	0.719233	0.793084
Vakıflar Bankası	0.804163	0.799433	0.779608	0.80274	0.786655	0.825917	0.794796	0.864997	0.83539	0.835039	0.783078	0.841186
Yapı Kredi	0.90204	0.895539	0.900793	0.845368	0.825788	0.815647	0.912463	0.972334	0.920073	0.862848	0.82914	0.837756
Ziraat	0.891291	0.653396	0.669239	0.798864	0.853439	0.866925	0.917854	0.94876	0.850813	0.807676	0.847555	0.880005
<b>Ortalama</b>	<b>0.866343</b>	<b>0.825903</b>	<b>0.828392</b>	<b>0.812792</b>	<b>0.811192</b>	<b>0.828546</b>	<b>0.902694</b>	<b>0.928828</b>	<b>0.874434</b>	<b>0.824778</b>	<b>0.81247</b>	<b>0.843956</b>
Bankalar	Model 1 (Reklam Yok) Ortalama						Model 1 (Reklam Var) Ortalama					
	2016	2017	2018	2019	2020		2016	2017	2018	2019	2020	
Akbank	0.848472	0.8604	0.908316	0.941095	0.938017		0.869658	0.870582	0.926077	0.949227	0.945236	
Halk Bankası	0.756467	0.772328	0.81726	0.849295	0.864325		0.798561	0.778412	0.851371	0.827176	0.877805	
Deniz Bank	0.695229	0.691021	0.786235	0.91057	0.945347		0.727715	0.700609	0.877775	0.950753	0.951451	
ING Bank	0.848162	0.858993	0.903278	0.951258	0.932809		0.871285	0.870272	0.92584	0.948673	0.944301	
İs Bankası	0.873562	0.882915	0.928793	0.940316	0.863383		0.883584	0.884325	0.943802	0.950252	0.880917	
Garanti Bankası	0.867137	0.881997	0.884551	0.935218	0.948055		0.886961	0.887972	0.927653	0.930139	0.950837	
QNB Finans	0.747488	0.788331	0.881957	0.955422	0.955361		0.801398	0.799042	0.898743	0.957757	0.959267	
Şeker Bank	0.849861	0.860294	0.903101	0.951119	0.932068		0.87092	0.869941	0.926605	0.949026	0.94407	
TEB	0.736048	0.752025	0.783493	0.921192	0.861481		0.746903	0.762303	0.802541	0.91892	0.905752	
Vakıflar Bankası	0.804721	0.861378	0.929385	0.957905	0.933307		0.821321	0.857816	0.937639	0.953364	0.939433	
Yapı Kredi	0.825704	0.826631	0.89093	0.945527	0.900717		0.834923	0.83468	0.919922	0.944038	0.913297	
Ziraat	0.852685	0.85842	0.904334	0.945732	0.896587		0.869576	0.865103	0.923721	0.924324	0.907001	
<b>Ortalama</b>	<b>0.808795</b>	<b>0.824561</b>	<b>0.876803</b>	<b>0.933721</b>	<b>0.914288</b>		<b>0.8319</b>	<b>0.831755</b>	<b>0.905141</b>	<b>0.933637</b>	<b>0.926614</b>	



---

## EXTENDED ABSTRACT

---

### ***The Effect of Advertising Expenditures on the Competitiveness of Commercial Banks: Bootstrap Predictive Data Envelopment Analysis***

#### **1. Introduction**

Commercial banks with almost the same product and service structure as each other uses advertising and similar promotional efforts as a tool in order to introduce the services they produce to its existing and potential customers, to be preferred by the target audience, and to increase their sectoral competitiveness. Advertising increases the fixed costs of the company as a promotional method that increases the cost of the product or service it is applied to. Despite its cost-increasing effects, banks may shift right the market demand curve for the product by changing the preferences of consumers with a correct advertising strategy. An effective advertising campaign may lead to increased revenue by shifting demand to right, may lower the price elasticity of demand, leading to increased profitability, and may lead to market concentration by blocking the entry of new companies into the industry. On the other hand, in case of all banks advertise simultaneously in the industry, it may not be possible to change the request through advertising. In this case, banks act with the motive of protecting their market shares rather than earning profit through advertising.

#### **2. Data Set and Method**

The effect of advertising expenditures on the financial performance of commercial banks was examined with two separate models. In the first model, the number of branches, number of personnel and advertising expenditures were used as input variables, net profit/loss and the rate of conversion of deposits to loans were used as output variables. In the second model, the number of branches, number of personnel and advertising expenditures were used as input variables, capital adequacy ratio and net profit/loss ratio were used as output variables. Advertising expenditure, which is the input variable, plays a key role in the study. The technical efficiency scores of the first and second models were estimated without including the advertising expenditure variable and then by including it. In this way, the change in the output (performance) variables of the advertising expenditure input added to the models has been observed. In both models, output-oriented bootstrap predictive data envelopment analysis was used to measure the effect of advertising expenditures on financial performance indicators. In the study, the quarterly data set for the period 2010:Q1-2020:Q3 for 12 commercial banks operating in Turkey and whose share in total loans is over 1% was used.

#### **3. Empirical Findings**

According to the results of the analysis, it was concluded that advertising increased the financial performance of the banks by 3% on average for the first model (profitability model) compared to not advertising. In the first model, Ziraat Bank (6%), Halk Bank (4.9%) and Deniz Bank (3.5%) were the banks that used ads the most effectively. In the second model, how advertising affects the capital adequacy ratio of banks was examined. According to the results of the second model (capital adequacy model), advertising expenditures increased the performance of banks by an average of 2.7%. In the second model, the three banks that improved their performance the most with the impact of advertising expenditures were the Turkish Economy Bank (TEB) (4.9%), Vakıflar Bank (3.7%) and Halk Bank (3.7%), respectively. Akbank (1.4%), Garanti Bank (1.4%) and İşbank (2%) were the banks that benefited least from the effect of advertising expenditures in the same period.

#### **4. Discussion and Conclusion**



Advertising is a method of promotion that increases the cost of the product or service to which it is applied. Advertising expenditures make a positive contribution to the company's revenue thanks to the change in market demand. Many studies in the literature (Oliver and Fumás (2007), Abubakar (2014), Okolo et al. (2018), Acar and Temiz (2017), Örs (2003), Mulchandani et al. (2019), Ergün and Ergün (2020), Kuzucu and Öztürk (2016)) confirm this positive relationship. On the other hand, it is accepted that expenditures made for advertising are a cost-increasing process for companies. For this reason, there are studies (Koç (2020), Uzun and Berberoğlu (2019)) that advertising expenditures will have a negative effect on profitability. There are also studies (Singh et al. (2005), Liao et al. (2016), Örs (2003)) that advertising expenditures help improve product and brand image and help banks increase their market shares. Analysis results and literature studies have shown us that advertising expenditure is a marketing tool that contributes both to the improvement of financial indicators and to the process of improving interbank competition. The banking sector has a structure that has a high tendency to follow each other closely and displays strong oligopolistic tendencies. Due to the oligopolistic structure, it is understood that most banks use their advertising strategies to protect their market share.

## Türkiye' de Döviz Kurunun Enflasyon Etkisi ve Fiyat Yapışkanlıkları: NARDL Yaklaşımı

Yaşar TURNA <sup>1</sup>, Sami EŞMEN <sup>2</sup>, Başak TURNA <sup>3</sup>

### Özet

Küreselleşme akımının etkisiyle birlikte ülkeler arasındaki sınırların ortadan kalkması uluslararası mal alışverişlerini hızlandırırken uluslararası alışverişler için gerekli döviz ihtiyacını da artırmaktadır. Bu durum döviz kurunda meydana gelen değişimlerin ekonomi üzerindeki etkisini artırmaktadır. Döviz kurlarında meydana gelen dalgalanmalar ithalata dayalı üretim ya da satış yapan endüstrilerde maliyet artışıyla birlikte yurtiçi fiyatları yükselterek bir enflasyonist sürecin yaşanmasına neden olmaktadır. Dolayısıyla bu çalışmada Türkiye'de 2013Q1-2021Q1 dönemi arasındaki enflasyon ile döviz kuru, ihracat ve ithalat arasındaki asimetrik ilişki NARDL yöntemi ile test edilmektedir. Çalışma sonucunda döviz kuru, ithalat ve ihracatın enflasyon üzerinde asimetrik etkisinin olduğu ve Türkiye' de bu sürecin fiyat yapışkanlıklarına neden olduğu gözlemlenmiştir.

**Anahtar kelimeler:** Enflasyon, Döviz kuru, Fiyat yapışkanlığı, NARDL

**Jel Kodu:** F13, F31, F41, F47

## The Inflation Effect of Exchange Rate and Price Stickiness in Turkey: NARDL Approach

### Abstract

With the effect of globalization, the disappearance of borders between countries accelerates international goods exchanges and increases the need for foreign exchange required for international exchanges. This situation increases the impact of changes in exchange rates on the economy. Fluctuations in foreign exchange rates cause an inflationary process by raising domestic prices with an increase in costs in industries that produce or sell based on imports. Therefore, in this study, the asymmetric relationship between inflation and exchange rate, export and import between 2013Q1-2021Q1 in Turkey is tested with the NARDL method. As a result of the study, it has been observed that foreign exchange, import and export have an asymmetric effect on inflation and this process causes price stickiness in Turkey.

**Keywords:** Inflation, Exchange rate, Price stickiness, NARDL

**Jel Codes:** F13, F31, F41, F47

---

**ATIF ÖNERİSİ (APA):** Turna Y., Eşmen S., Turna B. (2022). Türkiye' de Döviz Kurunun Enflasyon Etkisi ve Fiyat Yapışkanlıkları: NARDL Yaklaşımı. *İzmir İktisat Dergisi*. 37(2). 522-535. Doi: 10.24988/ije.932967

<sup>1</sup> Öğr. Gör. Yaşar TURNA, Pamukkale Üniversitesi, Çivril Atasay Kamer Meslek Yüksekokulu, Çivril/DENİZLİ, **EMAIL:** yturna@pau.edu.tr **ORCID:** 0000-0002-3972-9099

<sup>2</sup> Öğr. Gör. Sami EŞMEN, Pamukkale Üniversitesi, Çivril Atasay Kamer Meslek Yüksekokulu, Çivril / DENİZLİ, **EMAIL:** sesmen@pau.edu.tr **ORCID:** 0000-0002-0156-1390

<sup>3</sup> Başak TURNA (Tezli Yüksek lisans Öğrencisi), Pamukkale Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, KINIKLI/DENİZLİ, **EMAIL:** [basak\\_ay@hotmail.com](mailto:basak_ay@hotmail.com) **ORCID:** 0000-0002-0414-420X

## 1. GİRİŞ

Küreselleşme akımının etkisiyle birlikte ülke ekonomilerinin birbirine entegre olması, ülkeler arasındaki sınırları ortadan kaldırmıştır. Ülkeler arasındaki sınırların ortadan kalkması uluslararası mal alışverişlerini hızlandırırken, uluslararası ticarete kullanılan yabancı para ihtiyacını da artırmıştır. Yabancı paraya duyulan ihtiyaç ise, döviz piyasalarının gelişmesine neden olmuştur. Gelişmekte olan ülkelerin üretim yapılarının daha çok ithal mallara bağlı olması ve sürekli dış ticaret açıkları ile karşı karşıya kalmaları nedeniyle, döviz piyasasında meydana gelen dalgalanmalar az gelişmiş ülkelerin maliyet yapılarını, dolayısıyla da fiyatlarını etkilemektedir (Uçan ve Aytekin, 2017).

Döviz kurunda meydana gelen artışlar ulusal paranın değer kaybetmesine neden olarak (enserten), yurtiçi ithal malların fiyatlarını artırmakta ve enflasyona neden olmaktadır. Döviz kurunun yurtiçi fiyatları bu şekilde etkilemesi geçiş etkisi olarak adlandırılmaktadır. Buna göre döviz kurlarında meydana gelen dalgalanmalar, ithalata dayalı üretim ya da satış yapan endüstrilerde maliyet artışıyla birlikte, yurtiçi fiyatları yükselterek bir enflasyonist sürecin yaşanmasına neden olmaktadır (Ekinci ve diğerleri, 2015:84). Geçiş etkisi daha geniş çerçevede incelendiğinde içerisinde çeşitli dinamikleri barındırmaktadır. Bu dinamikler, uluslararası ticarete kullanılan mallar ile dış ticarete yönelik üretim yapan sektörlerin yapısı, üretimde kullanılan girdi bileşenleri, döviz kuru dalgalanmalarının büyüklüğü ve yönü olarak sıralanabilir. Uluslararası ticarete konu olan mallar ve bu sektörlerin yapısı ile ilgili olarak, ihracatçı firmaların fiyatlama davranışları, ithalatçı ülkede yurtiçi fiyatların yükselmesine ve enflasyona neden olmaktadır (Akın ve Monfared, 2017: 330-331). Bu durumda tam bir geçiş etkisi söz konusu olmaktadır. Bunun aksine malların ithalatçı ülke para birimiyle değerlendirildiği, yani döviz kurundaki değişmelerin fiyatları etkilemediği durumda ise geçiş etkisi sıfır olmaktadır. Bu durumda ise döviz kurunda meydana gelen dalgalanmalar ihracatçıların kâr marjında değişkenliğe neden olmaktadır. Ayrıca ithalatçı ülkede rekabetçi yapının olmadığı durumlarda ise, ihracatçıların kar marjları kurdaki dalgalanmalara daha az tepki vermektedir. Geçiş etkisinin bir başka unsuru ise döviz kurundaki dalgalanmaların büyüklüğü ile ilgilidir. Döviz kurundaki dalgalanmalar küçük olduğunda, fiyatların değişim maliyetleri göz önünde bulundurularak, dalgalanmalardan kaynaklanan fiyat hareketleri yurtiçi fiyatlara yansıtılmamaktadır. Geçiş etkisini etkileyen bir başka unsur ise ülkede geçerli olan döviz kuru rejimi olarak dikkat çekmektedir. Enflasyon hedeflemesi rejiminin uygulandığı ekonomilerde, dalgalı kur politikasının uygulanması döviz kuru ile yurtiçi fiyatlar arasındaki ilişkiyi zayıflatmaktadır (Damar, 2010:1-6).

Türkiye 1970' li yıllardan itibaren kronik enflasyon problemi yaşamaya başlamış, yaşanan enflasyonist süreç ekonomi üzerinde olumsuzluklara ve istikrarsızlıklara neden olmuştur. 1980'li yıllarda ise, Türkiye ekonomisinde yaşanan dönüşüm neticesinde açıklanan istikrar programıyla yüksek enflasyon ve döviz darboğazının çözülmesi amaçlanmıştır. Bu istikrar programı ile birlikte dış ödemeler dengesi açıklarının giderilmesi, reel döviz kuru aracılığıyla ihracatın artırılması, enflasyonun dış rekabette yarattığı olumsuz etkilerin giderilmesi ve beklentilere cevap verilebilmesi amacıyla, döviz kurunda günlük ayarlamalara gidilmiştir. Bunun sonucu olarak, 1981 yılında kurların günlük ilan edilmesi vasıtasıyla esnek kur sistemine geçilmiş ve bu sistem küçük revizyonlarla 1999 yılına kadar uygulanmıştır. Öte yandan Türkiye, IMF ile 1998 yılında yapmış olduğu anlaşma gereği uygulamış olduğu döviz kuru politikasını değiştirme kararı almıştır. Buna göre, Türkiye 18 aylık süreci esas alan döviz kuruna dayalı kur sepetini uygulamaya başlamıştır. Bu anlaşma Türkiye' de döviz kurunun beklenen düzeye çekilmesi, orta ve uzun vadede beklentilere karşılık verilerek döviz kurundaki belirsizliklerin ortadan kaldırılması ve bu sayede fiyat istikrarının da sağlanması amacıyla uygulamaya konulmuştur (Gül ve Ekinci, 2015:165-166). Ancak bu program Şubat 2001 krizi ile birlikte geçerliliğini yitirerek döviz kuru piyasa dalgalanmalarına bırakılmıştır. Krizin etkileri devam ederken, 2001 yılı mayıs ayında uygulamaya konulan güçlü ekonomiye geçiş programı ile birlikte

enflasyon oranları düşme eğilimine girse de, istenilen düzeyde gerçekleşmemiştir. Sonrasında 2006 yılında uygulanan enflasyon hedeflemesi rejimi ise, yıl sonunda beklenen sonuca ulaşamamış ve başarısız olmuştur. Devam eden süreçte ise, 2008 yılında meydana gelen küresel finansal kriz ile birlikte, Türkiye’ de enflasyon oranı artmış, döviz kurunda meydana gelen dalgalanmalar ekonomide durgunluk sürecinin yaşanmasına neden olmuştur.

Yapılan bu açıklamalara istinaden Türkiye’ de ithal bağımlılığının yüksek olması neticesinde döviz kurunda meydana gelen dalgalanmaların enflasyonist etki yarattığı düşünülmektedir. Aynı zamanda kurdaki artışın ihracatı artırıcı etkisi ile birlikte, yurtiçi döviz miktarında artışın kurdaki dalgalanmaları azaltarak enflasyonu baskılaması beklenmektedir. Ancak döviz kurunda meydana gelen dalgalanmalar sonucunda, ithalatın enflasyonist etkisi ile ihracatın enflasyonu baskılayan etkisi aynı miktarda gerçekleşmemektedir. Bu durum neticesinde ise kurdaki dalgalanmalar ithalat ve ihracat miktarlarındaki değişimler göz önüne alındığında, sürekli fiyat artışlarını tetiklemektedir. Bu enflasyonist süreç aslında fiyat yapışkanlıklarını da beraberinde getirmektedir. Bu nedenle bu çalışmada Türkiye’de 2013Q1-2021Q1 dönemi arasındaki enflasyon ile döviz kuru, ihracat ve ithalat arasındaki asimetrik ilişki test edilmektedir. Bu asimetrik ilişki döviz kuru dalgalanmalarının ithalat ve ihracat miktarlarında meydana getirdiği değişimler neticesinde yurtiçi fiyat düzeyi üzerindeki döviz kuru etkisini ve dolayısıyla fiyat yapışkanlıklarını göstermesi bakımından önem arz etmektedir.

## 2. LİTERATÜR TARAMASI

Literatürde döviz kuru ile enflasyon arasındaki ilişkiyi inceleyen yerli ve yabancı birçok çalışma olmasına rağmen çalışmalarda farklı sonuçların ortaya çıkması dikkat çekmektedir. Bunun nedeni olarak yapılan analizlerde kullanılan veri seti, örneklem ya da yöntemlerin farklı olması gösterilebilir. Dolayısıyla literatürde farklı sonuçları içeren bazı çalışmalar değerlendirildiğinde, Döviz kuru ile enflasyon arasındaki ilişki konusunda 1984 yılında Woo’nun açıklamaları dikkat çekmektedir. Buna göre ithal edilen malların fiyatları tüketici fiyat endeksini doğrudan etkilemektedir. Ayrıca ithal mallarının fiyatlarında meydana gelecek değişimlerde yerli malların fiyatlarını doğrudan etkilemektedir. Dolayısıyla döviz kurundaki dalgalanmalar toplam talebi etkileyerek fiyatların artmasına neden olmaktadır. Bu konuda bir başka çalışma 1987 yılında Rudiger Dornbusch tarafından yapılmıştır. Dornbusch döviz kuru ile fiyatlar arasındaki ilişkiyi inleyerek enflasyonun döviz kurundan etkilendiğini vurgulamıştır. Svensson’ a (2000) göre kur atışıyla birlikte ithal malların fiyatlarındaki artış, net ihracatı etkileyerek, enflasyona neden olmaktadır. Ayrıca TÜFE sepetinde ithal malların miktarının fazla olması döviz kurundaki artışların enflasyon üzerindeki etkisinin de daha büyük olacağını göstermektedir. Durevall ve Ndung’u (2001) Kenya’ da enflasyonun nedenlerini analiz ettikleri çalışmalarında döviz kurunun enflasyon üzerindeki etkisinin uzun dönemde çok daha fazla hissedildiği bulgusuna ulaşmışlardır. Ayrıca döviz kurunun etkisiyle artan fiyatların dengeye geri dönme hızı ise yavaş olarak gözlemlenmiştir. Kara ve Nelson (2002) İngiltere’ de döviz kuru ile enflasyon arasındaki ilişkiyi inceledikleri çalışmada İngiltere ekonomisinde döviz kurunun enflasyonist etkisinin çok düşük seviyede olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Bayraktutan ve Aslan (2003) yaptıkları çalışmada Türkiye’ de döviz kuru, ithalat ve enflasyon arasındaki nedensellik ilişkisini test etmişlerdir. Buna göre döviz kuru enflasyonu ithalat hacmindeki değişimler aracılığıyla dolaylı olarak etkilemektedir. Crucini ve diğerleri (2013) yaptıkları çalışmada AB ülkeleri için zamana bağlı bir Calvo fiyatlandırma modeli kullanarak reel döviz kuru ile fiyat yapışkanlığı arasındaki ilişkiyi gösteren reel döviz kuru dalgalanma eğrisi geliştirmişlerdir. Buna göre AB ülkelerinde dalgalanma eğrisi U şeklinde olmakla birlikte, bu eğriyi minimum yapan fiyat yapışkanlığının bire yakın seviyede olduğu tespit edilmiştir. Sheefeni ve Ocran (2014) Namibya’ da döviz kuru ile enflasyon arasındaki ilişkiyi SVAR yöntemi ile test etmişlerdir. Çalışma sonucunda uzun dönemde döviz kurunun enflasyon üzerinde önemli bir etkisi vardır. Özcan (2014) gelişmekte olan 44 ülkede döviz kuru ile enflasyon arasındaki ilişkiyi dinamik panel veri

analizi yöntemiyle test etmiştir. Çalışmanın sonucunda döviz kurunda meydana gelen artışların yerli paranın değer kaybetmesiyle birlikte enflasyona neden olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Ebiringa ve Anyaogu (2014) ise döviz kuru ile enflasyon arasındaki eş bütünleşme ilişkisini ARDL yöntemi ile test etmiş ve döviz kuru ile enflasyon arasında uzun dönemli ilişkinin olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Altıntaş (2014) Türkiye’de döviz kuru ile enflasyon arasındaki ilişkiyi test ettiği çalışmasında uzun dönemde döviz kurundaki dalgalanmaların enflasyona neden olduğu sonucuna ulaşmıştır. Nchor ve Darkwah (2015) çalışmalarında Gana ekonomisinde uzun dönemde enflasyon ile döviz kuru arasında pozitif yönlü bir ilişki tespit etmişlerdir. Moroşan ve Zubaş (2015) Romanya ekonomisi için yaptıkları çalışmalarında döviz kurunda meydana gelen değişmelerin enflasyonu aynı dönemde etkilemediği farklı dönemlerde etkilediği sonucuna ulaşmışlardır. Agénor ve Montiel (2015)’ e göre döviz kurunda meydana gelen değişmeler dışa açık ve gelişmekte olan bir ekonomide ticarete konu olan malların fiyatlarını doğrudan etkileyebilmektedir. Kurda meydana gelen dalgalanmalar ithal girdilerin yerli para cinsinden değerini artırarak enflasyona neden olabilmektedir. Bu durumda ithal girdilerin fiyatlarındaki artış yurtiçi üreticileri belirsizlik ortamına sürükleyerek fiyatların artmasına neden olabilmektedir. Fetai ve diğerleri (2016) batı balkan ülkelerinde döviz kuru ile enflasyon arasındaki ilişkiyi panel veri analiz yöntemiyle test etmişlerdir. Çalışmanın sonucunda batı balkan ülkelerinde döviz kurundaki değişmelerin enflasyon üzerinde güçlü bir etkisinin olduğu gözlemlenmiştir. Osabuohien ve diğerleri (2018) yaptıkları çalışmada döviz kurunda meydana gelen değişmelerin enflasyon üzerindeki etkilerini GARCH ve VECM yöntemleriyle analiz etmişlerdir. Çalışma sonucunda döviz kuru ile enflasyon arasında kısa dönemde negatif ve zayıf bir ilişki varken, uzun dönemde pozitif ve güçlü bir ilişki tespit edilmiştir. Öner (2018) Türkiye’de döviz kuru ile enflasyon arasındaki nedensellik ilişkisini test ettiği çalışmasında enflasyon oranının döviz kurundaki değişmelerden etkilenmediği sonucuna ulaşmıştır. Carvalho ve diğerleri (2019) yaptıkları çalışmada döviz kurunun katı fiyat modellerindeki etkisini analiz etmişlerdir. Buna göre döviz kurunun fiyatlar üzerindeki etkisinin sektörlere göre farklılaştığı sonucuna ulaşılmıştır. Duman (2019) Türkiye’de döviz kuru ile enflasyon arasındaki ilişkiyi VAR analizi yöntemiyle test etmiş ve döviz kuru artışlarının enflasyona neden olduğu sonucuna ulaşmışlardır.

### 3. VERİ SETİ VE MODEL

Çalışmada Türkiye ekonomisinde 2013Q1-2021Q1 dönemi arasında enflasyon ve döviz kuru arasındaki geçiş etkisi NARDL yöntemi ile test edilmektedir. Analizde kullanılan veriler TCMB EVDS veri tabanından elde edilmiş ve aşağıdaki tabloda yer almaktadır.

**Tablo 1:** Veri seti

Değişkenler	Tanımlamalar	Kaynak
İNF	Tüketici Fiyat Endeksi (Genel)-Düzey	TCMB
DK	(USD) ABD Doları -Düzey	TCMB
LnEXP	TOPLAM (Bin ABD Doları)-Düzey	TCMB
LnİMP	TOPLAM (Bin ABD Doları)-Düzey	TCMB

Çalışmada kullanılan değişkenler basitleştirici olması bakımından INF: Enflasyonu, DK: Döviz kurunu, EXP: İhracatı ve İMP: ithalatı ifade etmektedir. Çalışmada kullanılan değişkenlerden oluşan doğrusal regresyon modeli;

$$INF = \beta_1 + \beta_2 DK + \beta_3 \ln EXP + \beta_4 \ln İMP + \varepsilon_t$$

Şeklinde gösterilmektedir. Analizde kullanılan değişkenlerin durağanlık testi ve NARDL sınır testi sonuçları aşağıda tablolar halinde yer almaktadır.

#### 4. EKONOMETRİK METODOLOJİ

Non-linear Autoregressive Distributed Lag (NARDL) yaklaşımı 2014 yılında Shin vd. tarafından bağımsız değişkenlerin bağımlı değişken üzerindeki asimetrik etkilerini test etmek amacıyla öne sürülmüştür. NARDL yaklaşımı diğer eş bütünleşme testlerine göre farklı durağanlık seviyelerine sahip değişkenlere de uygulanabilmesi açısından avantaj sağlamaktadır. Buna göre değişkenlerin düzeyde [I(0)] ya da farkta [I(1)] durağan olması NARDL testinin uygulanmasına engel değildir. Ancak bu yöntemde göre değişkenlerin ikinci farkında [I(2)] durağan olmaması gerekmektedir. Aksi takdirde NARDL yöntemi uygulanamaz. Bu yöntemin diğer eş bütünleşme testlerine göre bir başka avantajı ise küçük örneklerde de etkili sonuçlar vermesidir. NARDL yöntemi Pesaran ve Shin (2001) tarafından öne sürülen Auto-Regressive Distributed Lag (ARDL) modelinin geliştirilmiş formu niteliğindedir. ARDL metodunda uzun ve kısa dönemde değişkenler arasında bir eş bütünleşme ilişkisine rastlanmasa da aslında içerisinde gizli bir eş bütünleşme ilişkisi barındırabilir. Granger ve Yoon (2002) tarafından öne sürülen gizli eş bütünleşme ilişkisi NARDL metodundan hareketle değişkenlerin pozitif ve negatif kısmi ayrıştırılmaları toplamı yapılarak test edilebilir. Dolayısıyla bu ayrıştırılmalarla bağımlı ve bağımsız değişkenler arasındaki uzun ve kısa dönemli asimetrik ilişkiler analiz edilebilmektedir (Ceylan ve diğerleri, 2016: 2346-2347). NARDL yönteminde değişkenler arasındaki uzun ve kısa dönemli ilişkiler test edilirken hata düzeltme modelinden (ECM) faydalanılmaktadır. Modelde hata düzeltme modelinin çalışması, ekonomide kısa dönemde meydana gelen şokların ne kadarının uzun dönemde giderildiğini göstermektedir. Bu nedenle genel formda tanımlanan doğrusal hata düzeltme modeli 2'nolu eşitlikte yer almaktadır.

$$\Delta \dot{I}NF_t = \alpha + \sum_{i=1}^n \beta_{it} \Delta DK_{i,t-i} + \sum_{i=1}^n \Phi_{it} \Delta \ln EXP_{i,t-i} + \sum_{i=1}^n \gamma_{it} \Delta \ln \dot{I}MP_{i,t-i} + \delta_{1i} DK + \delta_{2i} \ln EXP_{t-i} + \delta_{3i} \ln \dot{I}MP_{t-i} + \varepsilon_{it} \quad (1)$$

$$\Delta \dot{I}NF_t = \alpha_0 + \sum_{i=1}^p b_i \Delta \dot{I}NF_{t-i} + \sum_{i=0}^p b_i \Delta DK_{t-i} + \sum_{i=0}^q c_i \Delta \ln EXP_{t-i} + \sum_{i=0}^q c_i \Delta \ln \dot{I}MP_{t-i} + \Phi_1 \ln \dot{I}NF_{t-1} + \Phi_2 DK_{t-1} + \Phi_3 \ln EXP_{t-1} + \Phi_4 \ln \dot{I}MP_{t-1} + ECT_{t-1} + \varepsilon_t \quad (2)$$

1'nolu eşitlik enflasyon ile döviz kuru, ihracat ve ithalat arasındaki simetrik ilişkiyi ifade etmekte, 2'nolu eşitlik ise doğrusal hata düzeltme modelini ifade etmektedir. Kurulan modelde hata düzeltme modelinin çalışması kısa dönemde meydana gelen şokların etkisinin uzun dönemde giderildiğini göstermektedir (Utkulu ve Ekinci, 2016:13). Değişkenler arasındaki gizli eş bütünleşme ilişkisi ise değişkenlerin pozitif ve negatif kısmi ayrıştırma toplamları kullanılarak yapılmaktadır. Bu noktadan hareketle Shin vd. (2014) tarafından değişkenler arasındaki kısa ve uzun dönemli asimetrik ilişkinin bu ayrıştırma yöntemi kullanılarak test edilebileceği öne sürülmüştür. Buna göre değişkenler arasındaki pozitif ve negatif kısmi ayrıştırma toplamları;

$$DK^+ = \sum_{j=1}^t \Delta DK_j^+ = \sum_{j=1}^t \max(\Delta DK_j, 0) \quad DK^- = \sum_{j=1}^t \Delta DK_j^- = \sum_{j=1}^t \min(\Delta DK_j, 0) \quad (3)$$

$$EXP^+ = \sum_{j=1}^t \Delta EXP_j^+ = \sum_{j=1}^t \max(\Delta EXP_j, 0) \quad ve \quad EXP^- = \sum_{j=1}^t \Delta EXP_j^- = \sum_{j=1}^t \min(\Delta EXP_j, 0) \quad (4)$$

$$\dot{I}MP^+ = \sum_{j=1}^t \Delta \dot{I}MP_j^+ = \sum_{j=1}^t \max(\Delta \dot{I}MP_j, 0) \quad ve \quad \dot{I}MP^- = \sum_{j=1}^t \Delta \dot{I}MP_j^- = \sum_{j=1}^t \min(\Delta \dot{I}MP_j, 0) \quad (5)$$

Şeklinde ifade edilmektedir. Bu noktadan hareketle 2'nolu eşitlikte yer alan hata düzeltme modeli NARDL yöntemine uygun olarak düzenlendiğinde;

$$\Delta \dot{I}NF_t = \mu + \rho_y \dot{I}NF_{t-1} + \theta^+ DK_{t-1}^+ + \theta^- DK_{t-1}^- + \theta^+ \ln EXP_{t-1}^+ + \theta^- \ln EXP_{t-1}^- + \theta^+ \ln \dot{I}MP_{t-1}^+ + \theta^- \ln \dot{I}MP_{t-1}^- + \sum_{i=1}^{p-1} \rho_y \Delta \dot{I}NF_{t-i} + \sum_{i=0}^{p-1} (w_i^+ \Delta DK_{t-1}^+ + w_i^- \Delta DK_{t-1}^-) + \sum_{i=0}^{p-1} (w_i^+ \Delta \ln EXP_{t-1}^+ + w_i^- \Delta \ln EXP_{t-1}^-) + \sum_{i=0}^{p-1} (w_i^+ \Delta \ln \dot{I}MP_{t-1}^+ + w_i^- \Delta \ln \dot{I}MP_{t-1}^-) + \varepsilon_t \quad (6)$$

Şeklinde gösterilmektedir. Bu eşitlikte değişkenler üzerinde + ve – işaretler pozitif ve negatif kısmi ayrıştırılmaları ifade etmektedir. Buna göre asimetrik ilişkinin test edilmesi için kurulan hipotez testi;

$H_0: \theta^+ = \theta^- \rightarrow$  Değişkenler arasında simetrik ilişki vardır.

$H_1: \theta^+ \neq \theta^- \rightarrow$  Değişkenler arasında asimetrik ilişki vardır.

Şeklinde ifade edilmektedir.  $H_0$  Hipotezinin reddedilmesi durumunda değişkenler arasındaki uzun dönemli asimetrik ilişkinin varlığı kabul edilmektedir. Uzun dönem pozitif ve negatif katsayılar ise  $L_{y^+} = \frac{-\theta^+}{\rho_y}$  ve  $L_{y^-} = \frac{-\theta^-}{\rho_y}$  şeklinde hesaplanmaktadır (Utkulu ve Ekinci, 2016:14). Bu eşitlik ve tanımlamalardan hareketle değişkenler arasında asimetrik ilişkinin varlığının test edilmesi durumunda uzun ve kısa dönem asimetrik katsayılar yorumlanabilmektedir. Bu katsayıların yorumlanmasında “Asimetrik Dinamik Hızlandırıcı” yaklaşımı kullanılmaktadır. Bu yaklaşıma göre katsayılar;

$$m_h^+ = \sum_{j=0}^h \frac{\partial \dot{INF}_{t+j}}{\partial DK_t^+} \text{ ve } m_h^- = \sum_{j=0}^h \frac{\partial \dot{INF}_{t+j}}{\partial DK_t^-} \quad (7)$$

$$m_h^+ = \sum_{j=0}^h \frac{\partial \dot{INF}_{t+j}}{\partial EXP_t^+} \text{ ve } m_h^- = \sum_{j=0}^h \frac{\partial \dot{INF}_{t+j}}{\partial EXP_t^-} \quad (8)$$

$$m_h^+ = \sum_{j=0}^h \frac{\partial \dot{INF}_{t+j}}{\partial \dot{IMP}_t^+} \text{ ve } m_h^- = \sum_{j=0}^h \frac{\partial \dot{INF}_{t+j}}{\partial \dot{IMP}_t^-} \quad (9)$$

Şeklinde hesaplanarak yorumlanmaktadır.

#### 4.1 Analiz Sonuçları

NARDL modelinin uygulanabilmesi için çalışmada yer alan değişkenlerin durağanlık testlerinin yapılması gerekmektedir. Bu nedenle değişkenlerin durağanlık düzeylerinin belirlenmesi amacıyla ADF ve PP birim kök testleri yapılmıştır. Birim kök testi sonuçları tablo 2’ de yer almaktadır.

**Tablo 2:** ADF ve PP birim kök testi sonuçları

Değişkenler	ADF		PP	
	I(0)	I(1)	I(0)	I(1)
$\Delta \dot{INF}$	2.64538	-3.9310***	2.6626	-3.901***
$\Delta DK$	0.5934	-5.0271***	1.5371	-4.934***
$\Delta \ln EXP$	0.3450	-6.0841***	-2.92**	-11.95***
$\Delta \ln \dot{IMP}$	-2.7446*	-7.3720***	-2.676*	-7.450***

\*\*\*, \*\*, \* işaretleri sırasıyla %1, %5 ve %10 düzeyinde anlamlılığı temsil etmektedir.

Tablo 2’de yer alan ADF ve PP birim kök testi sonuçlarına göre değişkenlerden bazılarının düzeyde [I(0)] bazılarının ise farkta [I(1)] durağan olduğu gözlemlenmektedir. Değişkenlerin farklı durağanlık seviyelerinde olmaları ve ikinci farkta [I(2)] durağanlık söz konusu olmadığı için NARDL modelinin uygulanması uygundur. Buna göre NARDL testi sonuçları aşağıdaki tabloda yer almaktadır.

**Tablo 3:** NARDL testi sonuçları

Test	F istatistiği	Kritik değer
NARDL Testi	48.23329***	2.27-3.28(%5)
<b>Kısa ve Uzun Dönem Asimetri</b>		<b>Wald Testi</b>
DK		17.65770***
LnEXP		7.555133***
LnİMP		3.295097**

\*\*\*,\*\*,\* işaretleri sırasıyla %1, %5 ve %10 düzeyinde anlamlılığı temsil etmektedir.

Tablo 3' te yer alan NARDL testi sonuçlarına göre değişkenler arasında asimetric bir ilişkinin varlığından söz edilmektedir. Tabloda yer alan F istatistiği sonucu kurulan modelin kritik değerler tablosuna göre %5 düzeyinde anlamlı olduğunu göstermektedir. Ayrıca yapılan Wald testi sonuçlarına göre değişkenler arasında asimetri ilişkisinin olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Buna göre kısa dönem asimetri sonuçları tablo 4' te yer almaktadır.

**Tablo 4:** NARDL kısa dönem test sonuçları

Değişkenler	Katsayılar	Standart Hata	T istatistiği
$DK^+$	0.13212	2.359549	5.599390***
$DK^-$	-0.27245	15.00682	-1.815517*
$lnEXP^+$	0.40379	15.29304	2.640357**
$lnEXP^-$	-0.31842	9.454190	3.368070***
$lnİMP^+$	0.29732	16.01976	-1.856012*
$lnİMP^-$	-0.19307	9.258967	-2.085248**

\*\*\*,\*\*,\* işaretleri sırasıyla %1, %5 ve %10 düzeyinde anlamlılığı temsil etmektedir.

Tablo 4'te yer alan NARDL kısa dönem test sonuçlarına göre döviz kurunda meydana gelen 1 birimlik artış enflasyonda 0.13 birimlik artışa neden olmakta, 1 birimlik azalma ise enflasyonu 0.27 birim azaltmaktadır. İhracatta meydana gelen %1'lik artış enflasyonu 0.40 birim artırmakta, %1'lik bir azalma ise 0.31 birimlik azalmaya neden olmaktadır. İthalatta meydana gelen %1'lik artış ise enflasyonu 0.29 birim artırmakta, %1'lik azalma ise enflasyonda 0.19 birimlik azalmaya neden olmaktadır. NARDL uzun dönem test sonuçları değerlendirildiğinde



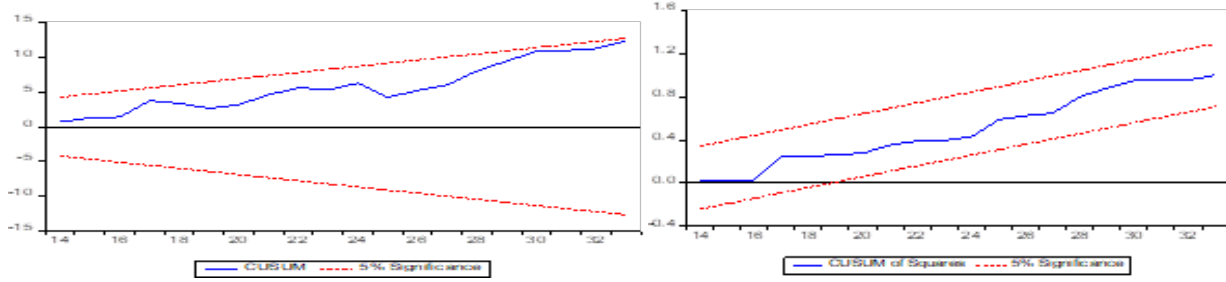
**Tablo 5:** NARDL Uzun Dönem Test Sonuçları

Değişkenler	Katsayılar	Standart Hata	T istatistiği
$DK^+$	0.28261	4.362201	6.478620***
$DK^-$	-0.58278	21.98555	-2.650759**
$\ln EXP^+$	0.86372	33.80563	2.554970**
$\ln EXP^-$	-0.68112	21.38019	3.185754***
$\ln İMP^+$	-0.12185	29.64328	-0.411087
$\ln İMP^-$	-0.41298	16.43092	-2.513489**

\*\*\*,\*\*,\* işaretleri sırasıyla %1, %5 ve %10 düzeyinde anlamlılığı temsil etmektedir.

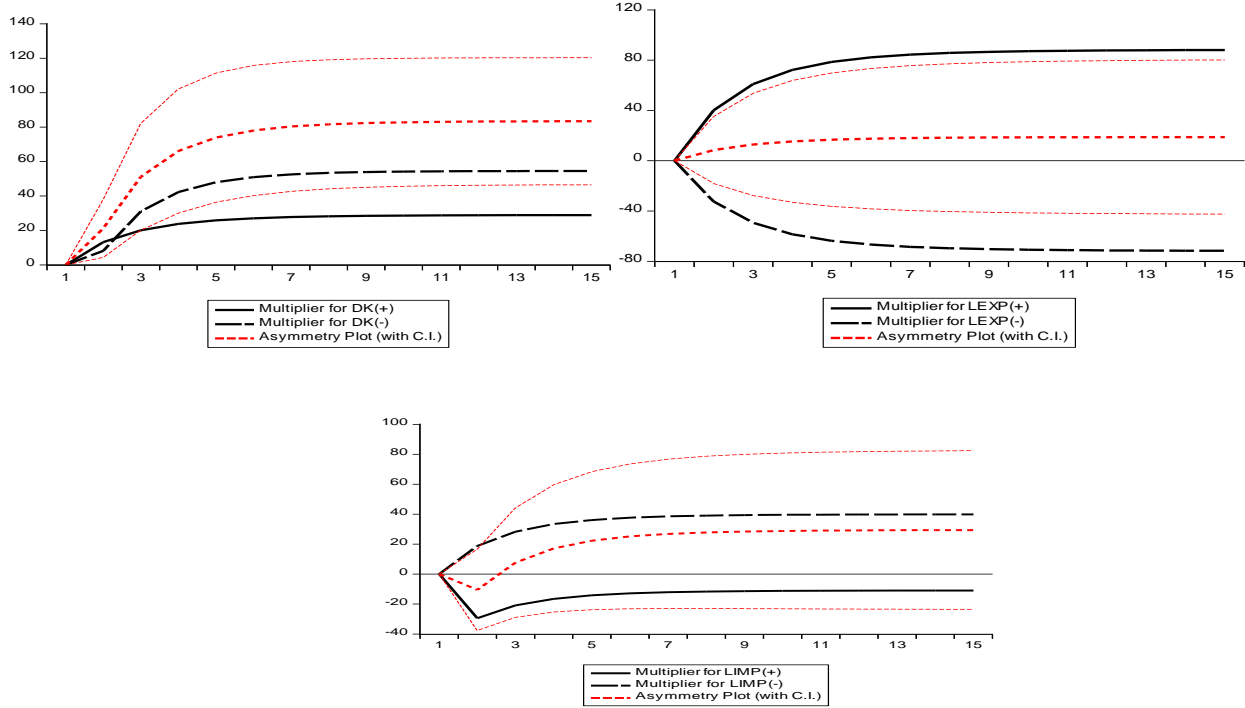
Tablo 5'te yer alan NARDL uzun dönem test sonuçlarına göre döviz kurunda meydana gelen 1 birimlik artış enflasyonda 0.28 birimlik artışa neden olmakta, 1 birimlik azalma ise enflasyonu 0.58 birim azaltmaktadır. İhracatta meydana gelen %1'lik artış enflasyonu 0.86 birim artırmakta, %1'lik bir azalma ise 0.68 birimlik azalmaya neden olmaktadır. İthalatta meydana gelen %1'lik artışın etkisi anlamlı sonuç vermemekle birlikte %1'lik azalma enflasyonda 0.41 birimlik azalmaya neden olmaktadır. Ayrıca modelin ne kadar istikrarlı olduğunu ifade eden Cusum ve Cusumq grafikleri Şekil 1' de yer almaktadır.

**Şekil 1:** Cusum Grafiği



Şekil 1' de yer alan Cusum ve Cusumq grafiklerine göre modelin istikrarlı olduğu, analize konu olan dönemde herhangi bir yapısal kırılmanın gözlemlenmediği görülmektedir. Analizde kullanılan değişkenlerin asimetri grafikleri Şekil 3'de yer almaktadır.

Şekil 2: Analizde kullanılan değişkenlerin asimetri grafikleri



## 5. SONUÇ

Türkiye ekonomisinde 2013Q1-2021Q1 dönemi arasında enflasyon ve döviz kuru arasındaki geçiş etkisinin NARDL yöntemi ile test edildiği bu çalışmada bağımlı değişken ile bağımsız değişkenler arasında kısa ve uzun dönemde asimetri ilişkisinin olduğu gözlemlenmiştir. Buna göre NARDL kısa dönem test sonuçları değerlendirildiğinde döviz kurunda meydana gelen 1 birimlik artış enflasyonda 0.13 birimlik artışa neden olmakta, 1 birimlik azalma ise enflasyonu 0.27 birim azaltmaktadır. İhracatta meydana gelen %1'lik artış enflasyonu 0.40 birim artırmakta, %1'lik bir azalma ise 0.31 birimlik azalmaya neden olmaktadır. İthalatta meydana gelen %1'lik artış ise enflasyonu 0.29 birim artırmakta, %1'lik azalma ise enflasyonda 0.19 birimlik azalmaya neden olmaktadır. NARDL uzun dönem test sonuçları incelendiğinde ise döviz kurunda meydana gelen 1 birimlik artış enflasyonda 0.28 birimlik artışa neden olmakta, 1 birimlik azalma ise enflasyonu 0.58 birim azaltmaktadır. İhracatta meydana gelen %1'lik artış enflasyonu 0.86 birim artırmakta, %1'lik bir azalma ise 0.68 birimlik azalmaya neden olmaktadır. İthalatta meydana gelen %1'lik artışın etkisi anlamlı sonuç vermemekle birlikte %1'lik azalma enflasyonda 0.41 birimlik azalmaya neden olmaktadır.

Bu sonuçlardan hareketle kısa ve uzun dönemde döviz kuru, ihracat ve ithalat miktarlarının enflasyon üzerindeki asimetric etkileri değerlendirildiğinde, döviz kurunda meydana gelen değişimler fiyat yapışkanlığına neden olmamakla birlikte, kurda meydana gelen azalmaların enflasyonu azaltıcı etkisi artırıcı etkisinden yüksek gerçekleşmektedir. Bu durum döviz kurunun fiyatlar genel seviyesi üzerindeki doğrudan etkisinin yüksek olduğu, döviz kurunun azaltılması durumunda, fiyatlar genel düzeyinin aşağı doğru çekilerek enflasyon probleminin çözümünde etkili olabileceği görüşünü desteklemektedir. Kısa ve uzun dönemde ithalat ve ihracatın fiyatlar genel seviyesi üzerindeki etkilerine bakıldığında ise, ithalat ve ihracatın enflasyonu artırıcı etkilerinin azaltıcı etkilerinden büyük olması nedeniyle, bu değişkenlerin fiyatlar genel düzeyi üzerindeki dolaylı etkilerinin yukarı doğru fiyat yapışkanlıklarına neden olduğunu göstermektedir. Ayrıca ihracat artışının enflasyona neden olması döviz kurunun arttığı dönemlerde yurtiçi piyasaya üretimin kısılmasıyla açıklanabilir. Bu sonuçlar literatürdeki diğer çalışmaların sonuçları ile karşılaştırıldığında döviz kuru ile enflasyon arasındaki ilişkinin olması bakımından diğer

çalışmalarla örtüşmektedir. Ancak döviz kurunun enflasyon üzerindeki dönemsel etkileri ile doğrudan ve dolaylı etkileri değerlendirildiğinde diğer çalışmalardan farklılaşmaktadır. Buna göre yapılan çalışmalar genellikle uzun dönemde döviz kurunun enflasyon üzerindeki etkisini desteklemekte, kısa dönemde ise döviz kurunun enflasyonu etkilemediği ya da bu etkinin zayıf olduğunu göstermektedir. Ancak bu çalışmada, döviz kurunun enflasyon üzerindeki etkisi hem kısa dönemde hem de uzun dönemde analiz edilerek, döviz kurunun kısa dönemde de enflasyona neden olduğu vurgulanmaktadır. Ayrıca yapılan çalışmalarda döviz kurunun enflasyon üzerindeki etkisinin daha çok ithal malların fiyatları üzerinden dolaylı olarak gerçekleştiği ifade edilmektedir. Bu çalışmada ise, döviz kurunun enflasyon üzerindeki etkisi ithal malları ile ihracat mallarının fiyatlarının yanı sıra, döviz kurundaki değişimleri de dikkate alarak, doğrudan ve dolaylı olarak test edilmektedir. Dolayısıyla döviz kurunun doğrudan fiyatları etkilemesi ve bu etkinin kısa dönemde anlamlı sonuçlar vermesi, ulusal piyasalarda döviz kurunun doğrudan referans alındığının göstergesi olarak değerlendirilebilir.

Bu açıklamalara istinaden döviz kurunun fiyatlara geçiş etkisi önemli derecede hissedilmekte ve etkileri bakımından Türkiye’de etkin bir döviz kuru politikasıyla fiyat istikrarı hedefine daha kolay ulaşılabileceği anlaşılmaktadır. Ayrıca döviz kurunun dolaylı olarak ithalat ve ihracat üzerindeki etkileri değerlendirildiğinde ise ortaya çıkan fiyat yapışkanlıkları politika başarısızlığının nedeni olarak gösterilebilir. Dolayısıyla Türkiye’de enflasyonla mücadelede döviz kurunun önemi açıkça gözlemlenmekte, kurun enflasyonist etkisinin ise döviz miktarı artışıyla sağlanabileceği düşünülmektedir. Ülkeye döviz girişinin artırılmasında ihracatın etkisinin yanı sıra fiyat yapışkanlıkları da dikkate alındığında sadece ihracat artışının fiyat istikrarını sağlamada yetersiz kaldığı gözlemlenmektedir. Bu noktada doğrudan yabancı yatırımların miktarının artırılması için politikaların düzenlenmesi ile döviz rezervleri artırılarak döviz kurlarında düşme gerçekleşebilir.

---

## KAYNAKÇA

---

- Agénor, P., ve Montiel, P. (2015). *Development Macroeconomics: Fourth Edition*. Princeton; Oxford: Princeton University Press. doi:10.2307/j.ctvc77j6n.
- Altıntaş, H. (2014). Türkiye de Döviz Kurunun Enflasyon Üzerine Geçiş Etkisinin Ekonometrik Analizi 1987 2011. *Uludağ Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi*, 33, 163–201.
- Bayraktutan, Y., ve Arslan, İ. (2003). Türkiye de Döviz Kuru İthalat ve Enflasyon İlişkisi Ekonometrik Analiz 1980 2000. *Afyon Kocatepe Üniversitesi İİBF Dergisi*, (2), 89–104.
- Carvalho, C., Fernanda N. ve Fang Y. (2019). *Monetary Policy and Real Exchange Rate Dynamics in Sticky-Price Models*. Federal Reserve Bank of San Francisco. Working Paper 2014-17. <http://www.frbsf.org/economicresearch/publications/working-papers/wp2014-17.pdf>
- Ceylan, F., Tüzün, O., Ekinci, R. ve Kahyaoğlu, H. (2016). Tüketici Kredileri İle Paranın Dolanım Hızı Arasındaki Asimetrik İlişki: Türkiye Üzerine Bir Uygulama. *İnsan ve Toplum Bilimleri Araştırmaları Dergisi*, 5(7), 2342–2357.
- Crucini, Mario J., Shintani, M. ve Tsuruga, T. (2013). Do sticky prices increase real exchange rate volatility at the sector level?. *European Economic Review*, Elsevier, vol. 62(C), pages 58-72.
- Damar, A. O. (2010). Türkiye’ de Döviz Kurundan Fiyatlara Geçiş Etkisinin İncelenmesi. *Uzmanlık Yeterlilik Tezi*, Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası, Piyasalar Genel Müdürlüğü, Ankara.
- Duman, Y. K. (2019). Türkiye de Döviz Kuru ve Enflasyon İlişkisi Ekonometrik Bir Analiz. *İktisat ve Toplum*, 8(99), 66–84.
- Durevall, D. ve Ndung’u, NS. (2001). A dynamic model of inflation of Kenya, 1974-96. *Journal of African Economies*. Volume 10, Issue 1, pp: 92–125, <https://doi.org/10.1093/jae/10.1.92>
- Dornbusch, R. (1987). *Exchange Rates and Prices*. *The American Economic Review*, 77(1), 93-106. Retrieved May 2, 2021, from <http://www.jstor.org/stable/1806731>.
- Ebiringa, O. T. ve Anyaogu, N. B. (2014). Exchange rate, inflation and interest rates relationships: An autoregressive distributed lag analysis, *Journal of Economics and Development Studies*, 2(2): 263-279.
- Ekinci, R., Tüzün, O., ve Kahyaoğlu, H. (2015). Dış Ticaret Hadleri Ekonomik Büyüme İlişkisi: Türkiye Üzerine Bir Uygulama. *Optimum Ekonomi ve Yönetim Bilimleri Dergisi*, 2(2), 83–100.
- Fetai, B. , Koku, P. S. , Caushi, A. ve Fetai, A. (2016). The Relationship Between Exchange Rate And Inflation: The Case of Western Balkans Countries. *Journal of Business Economics and Finance*, 5 (4), 360-364. DOI: 10.17261/Pressacademia.2017.358
- Gül, E, ve Ekinci, A. (2015). Türkiye'de Reel Döviz Kuru ile İhracat ve İthalat Arasındaki Nedensellik İlişkisi: 1990–2006. *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, (16), Retrieved from <https://dergipark.org.tr/tr/pub/dpusbe/issue/4758/65361>
- Granger, C.W.J., Yoon, G., (2002). *Hidden cointegration*. Working Paper, University of California, San Diego.
- Kara, A. ve Nelson, E. (2002). *The Exchange Rate and Inflation in the UK*. Discussion Papers 11, Monetary Policy Committee Unit, Bank of England.
- Monfared, S. S ve Akin, F. (2017). “The Relationship Between Exchange Rates and Inflation the Case Of Iran”. *European Journal of Sustainable Development*, 6(4), 329–340. Doi: 10.14207/ejsd.2017.v6n4p329.

- Moroşan, G. ve Zubaş I. M. (2015). Interest Rate, Exchange Rate and Inflation in Romania, Correlates and Interconnection. *Journal of Public Administration, Finance and Law*, 8: 146-160.
- Nchor, D. ve Darkwah, S. A. (2015). Inflation, Exchange Rates and Interest Rates in Ghana: an Autoregressive Distributed Lag Model. *Acta Universitatis Agriculturae et Silviculturae Mendelianae Brunensis* 63(3):969-977. DOI: 10.11118/actaun201563030969.
- Osabuohien, E., Obiekwe E., Urhie E. ve Osabohien R. (2018). Inflation rate, exchange rate volatility and exchange rate pass-through nexus the Nigerian experience. *Journal of Applied Economic Sciences* 13(2):574-585.
- Öner, H. (2018). Döviz Kuru ve Enflasyon Arasındaki Nedensellik İlişkisi Türkiye Uygulaması. *Hitit Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 11(1), 359–374.
- Özcan, B. (2014). Gelişmekte Olan Ekonomilerde Enflasyonun Belirleyenleri Dinamik Panel Veri Analizi. *Cumhuriyet İİBF Dergisi*, 15(1), 33–52.
- Pesaran, M.H., Shin, Y., Smith, R.J., (2001). Bounds testing approaches to the analysis of level relationships. *Journal of Applied Econometrics*, 16, 289–326.
- Sheefeni, J. ve Ocran, M. (2014). Exchange Rate Pass-Through to Domestic Prices in NAMIBIA: Svar Evidence. *Journal of Economic and Financial Sciences*, 7(1), 89-102.
- Shin, Y., Yu, B., Greenwood-Nimmo, M., (2014). Modelling asymmetric cointegration and dynamic multipliers in an ARDL framework. In: Horrace, W.C., Sickles, R.C. (Eds.), *Festschrift in Honor of Peter Schmidt*. Springer Science & Business Media, New York (NY).
- Svensson, Lars E. O. (2000). Open-economy inflation targeting. *Journal of International Economics*, vol. 50(1), pages 155-183.
- Uçan, O. ve AYTEKİN, İ. (2017). Döviz Kuru Enflasyon İlişkisi Türkiye Örneği 2004-2017. Presented at the International Conference on Multidisciplinary, Science, Engineering and Technology (IMESET'17 Bitlis).
- Utkulu, U., ve İkinci, R. (2016). Uluslararası Petrol ve Gıda Fiyatlarından İç Fiyatlara Asimetrik ve Doğrusal Olmayan Fiyat Geçişkenliği Türkiye İçin NARDL Modeli Bulguları. *Finans Politik Ekonomik Yorumlar*, 53(617), 9–22.
- Woo, Wing T. (1984). Exchange Rates and the Prices of Nonfood, Nonfuel Products. *Brookings Papers on Economic Activity, Economic Studies Program*, The Brookings Institution, vol. 15(2), pages 511-536.



© Submitted for possible open access publication under the terms and conditions of the Creative Commons Attribution (CC BY NC) license.  
(<https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/>).

---

## EXTENDED ABSTRACT

---

### *The Inflation Effect of Exchange Rate and Price Stickiness in Turkey: NARDL Approach*

#### 1. Introduction

With the effect of globalization, the disappearance of borders between countries accelerates international goods exchanges and increases the need for foreign exchange required for international exchanges. This situation increases the impact of changes in exchange rates on the economy. Fluctuations in foreign exchange rates cause an inflationary process by raising domestic prices with an increase in costs in industries that produce or sell based on imports. Therefore, in this study, the asymmetric relationship between inflation and exchange rate, export and import between 2013Q1-2021Q1 in Turkey is tested with the NARDL method. As a result of the study, it has been observed that foreign exchange, import and export have an asymmetric effect on inflation and this process causes price stickiness in Turkey.

#### 2. Data Set and Method

In the study, the pass-through effect between inflation and exchange rate in the Turkish economy between the period of 2013Q1-2021Q1 is tested with the NARDL method. The data used in the analysis were obtained from the CBRT EDDS database. In terms of simplification, the variables used in the study are INF: Inflation, DK: Exchange rate, EXP: Exports and IMP: imports.

#### 3. Empirical Findings

In this study, in which the pass-through effect between inflation and exchange rate in the Turkish economy between 2013Q1-2021Q1 was tested with the NARDL method, it was observed that there was an asymmetry relationship between the dependent variable and the independent variables in the short and long term. Accordingly, when the NARDL short-term test results are evaluated, a 1-unit increase in the exchange rate causes an increase of 0.13 units in inflation, while a 1-unit decrease reduces inflation by 0.27 units. A 1% increase in exports increases inflation by 0.40 units, while a 1% decrease causes a 0.31 unit decrease. A 1% increase in imports increases inflation by 0.29 units, while a 1% decrease causes a 0.19 unit decrease in inflation. When NARDL long-term test results are analyzed, a 1-unit increase in the exchange rate causes an increase of 0.28 units in inflation, while a 1-unit decrease reduces inflation by 0.58 units. A 1% increase in exports increases inflation by 0.86 units, while a 1% decrease causes a 0.68 unit decrease. Although the effect of a 1% increase in imports does not yield significant results, a 1% decrease causes a 0.41 unit decrease in inflation.

#### 4. Discussion and Conclusion

When the asymmetric effects of exchange rates, exports and imports on inflation are evaluated in the short and long term, the changes in the exchange rate do not cause price stickiness, but the inflation-reducing effect of the decrease in the exchange rate is higher than the increasing effect. This situation supports the view that the direct effect of the exchange rate on the general level of prices is high, and that in case of a decrease in the exchange rate, the general level of prices can be pulled down, which can be effective in solving the inflation problem. When the effects of imports and exports on the general price level in the short and long term are analyzed, it is seen that the indirect effects of these variables on the general price level cause upward price stickiness, since the inflation-increasing effects of imports and exports are greater than their reducing effects. In addition, the increase in exports causing inflation can be explained by the reduction in production in the domestic market during periods of increased exchange rate. When these results are compared with the results of other studies in the literature, they overlap with other studies in terms of the relationship between exchange rate and inflation. However, when the periodic effects of the exchange rate on inflation and

its direct and indirect effects are evaluated, it differs from other studies. Accordingly, studies generally support the effect of exchange rate on inflation in the long run, and show that the exchange rate does not affect inflation in the short run or this effect is weak. However, in this study, the effect of exchange rate on inflation is analyzed both in the short term and in the long term, and it is emphasized that the exchange rate causes inflation in the short term. In addition, studies show that the effect of exchange rate on inflation occurs indirectly through the prices of imported goods. In this study, however, the effect of the exchange rate on inflation is tested directly and indirectly, taking into account the changes in the exchange rate as well as the prices of imported and exported goods. Therefore, the fact that the exchange rate directly affects the prices and this effect gives meaningful results in the short term can be considered as an indicator that the exchange rate is taken as a direct reference in the national markets.

## Akademik Girişimcilik Motivasyonları ve Faaliyetleri Üzerine Nitel Bir Araştırma\*

Engin YÜCEL<sup>1</sup>, Oytun Boran SEZGİN<sup>2</sup>

### Özet

*Ekonomik, teknolojik ve sosyal değişimin ana itici güçlerinden biri olarak görülen akademik girişimcilik, ulusal ve bölgesel kalkınma düzeyinde ortaya konan kamusal hedeflere ulaşmanın önemli bir unsuru olarak görülmektedir. Üniversiteler ile sanayi arasındaki etkileşimin artması, akademik bilginin ticarileştirilebilmesine bir başka ifadeyle akademik girişimciliğin gelişimine olanak tanımıştır. Bu bağlamda araştırmanın amacı, akademik girişimcilik olgusunun uygulamada nasıl gerçekleştiğinin emik bir yaklaşımla incelenmesidir. Nitel olarak tasarlanan çalışma kapsamında 10 akademik girişimci ile derinlemesine görüşmeler gerçekleştirilmiş ve elde edilen veriler doğrultusunda söylem analizi yapılmıştır. Araştırma sonuçlarına göre akademik girişimcilerin çoğunlukla bilimsel bilginin ürüne dönüştürülmesi adına motivasyonları olduğu görülmektedir. Gerçekleştirilen faaliyetlerin ise genellikle bilim projeleri ve danışmanlık üzerine yoğunlaşmaktadır. Akademik girişimcilerin karşılaştığı sorunlar içinde en öne çıkan temalar ise bürokratik engeller ve yönetsel/organizasyonel sorunlardır. Söz konusu çalışmanın, Türkiye'deki akademik girişimciliğe yönelik betimleyici bir çalışma olması açısından ulusal literatürdeki boşluğun doldurulmasına katkı sağlayacağı öngörülmektedir. Elde edilen sonuçların, gelecek dönemde akademik girişimciliğin geliştirilmesine yönelik adımlar atılırken politika yapıcılara yön göstermesi umulmaktadır.*

**Anahtar Kelimeler:** Akademik Girişimcilik, Akademik Girişimcilik Motivasyonu, Akademik Girişimcilik Faaliyetleri

**Jel Kodu:** M10, M13, M19

## A Qualitative Research on Academic Entrepreneurship Motivations and Activities

### Abstract

*Academic entrepreneurship, which is seen as one of the main drivers of economic, technological and social change, is seen as an important element of achieving the public goals set at the national and regional development level. The increase in the interaction between universities and industry has allowed the commercialization of academic knowledge, in other words, the development of academic entrepreneurship. In this context, the aim of the research is to examine how the phenomenon of academic entrepreneurship is realized in practice with an emic approach. Within the scope of the qualitative study, in-depth interviews were conducted with 10 academic entrepreneurs and discourse analysis was carried out in line with the data obtained. According to the results of the research, it is seen that academic entrepreneurs mostly have motivations for the transformation of scientific knowledge into a product. The activities carried out generally focus on science projects and consultancy. The most prominent themes among the problems faced by academic entrepreneurs are bureaucratic obstacles and administrative/organizational problems. It is anticipated that the study will contribute to filling the gap in the national literature in terms of being a descriptive study on academic entrepreneurship in Turkey. It is hoped that the results obtained will guide policy makers while taking steps to develop academic entrepreneurship in the future.*

**Keywords:** Academic Entrepreneurship, Academic Entrepreneurship Motivation, Academic Entrepreneurship Activities

**Jel Codes:** M10, M13, M19

\* Bu çalışma 10-13 Haziran 2021 tarihlerinde Giresun, Türkiye'de gerçekleştirilmiş olan 20. Uluslararası İşletmecilik Kongresinde sunulmuş bildirinin gözden geçirilerek genişletilmiş halidir.

**ATIF ÖNERİSİ (APA):** Yücel, E., Sezgin, O. B. (2022). Akademik Girişimcilik Motivasyonları ve Faaliyetleri Üzerine Nitel Bir Araştırma. *İzmir İktisat Dergisi*. 37(2). 536-564. Doi: 10.24988/ije.1019417

<sup>1</sup> Araş. Gör. Dr., Dokuz Eylül Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Buca / İZMİR, **EMAIL:** engin.yucel@deu.edu.tr **ORCID:** 0000-0001-8910-5359

<sup>2</sup> Doç. Dr., Dokuz Eylül Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Buca / İZMİR, **EMAIL:** boran.sezgin@deu.edu.tr **ORCID:** 0000-0002-6671-8053



## 1. GİRİŞ

Teknolojideki hızlı değişimler, toplumları etkilediği gibi işletmeler arasındaki rekabeti ön plana çıkarmıştır. Yaşanan bu küresel rekabet, ürün yaşam döngülerini kısaltırken birçok bölgesel ekonominin mevcut rekabetin yapısını önemli ölçüde değiştirmiştir (O'Shea vd., 2004: 11). Küreselleşme ve artan rekabet ile karakterize edilen 20. ve 21. yüzyılda yeni ekonomilerde yenilik, rekabet gücünün önemli bir kaynağı olarak ortaya çıkmıştır ve yenilik yoluyla rekabet, birçok endüstrideki işletmelerin başarısı için genel bir paradigma haline gelmiştir. Yeni iş fırsatlarının ortaya çıkmasına neden olan yeteneklerin iyileştirilmesi ve buna bağlı olarak teknolojik yeniliklerden kaynaklanan rekabet yapısındaki gelişmeler, girişimciliğin ana kaynağı olmuştur (Tirupati, 2008: 103-111).

Ekonomik, teknolojik ve sosyal değişimin dünyadaki ana itici güçlerinden biri olarak kabul edilen girişimcilik; teknolojik yeniliklerin geliştirilmesi, yeni şirketlerin ve pazarların yaratılması, yeni kısa ve uzun vadeli istihdam olanaklarının yaratılması ve firmaların rekabet gücünün teşvik edilmesi yoluyla ekonomiyi olumlu yönde etkilemektedir (Volkman vd., 2010: 1; Kritikos, 2014: 7). Bu kapsamda yapılan pek çok araştırma özellikle gelişmekte olan ülkelerde girişimciliğin, önemli zorlukları çözmek ve bunlara karşı koymak, ekonomik büyümeyi artırmak, istihdam yaratmak ve yoksulluğu azaltmak için yaratıcı bir çözüm olduğunu ortaya koymuştur (Omoruyi vd., 2017: 1).

21. yüzyılın başından itibaren üniversitelerin de girişimcilik faaliyetlerine hız verdiği görülmektedir. Üniversiteler, patentleme, lisanslama, yeni işletmelerin kurulması ve üniversite-sanayi ortaklıkları yoluyla girişimciliği teşvik etmeye odaklanan teknoloji tabanlı ekonomik kalkınma girişimlerine giderek daha fazla odaklanmıştır (Karagöz vd., 2020: 715; Lockett vd., 2005: 981). Üniversitelerin ve araştırma enstitülerinin ürettiği bilgi ve teknolojinin ticarileştirilmesi, yeniliğe dayalı ekonomilerde önemli bir mekanizma oluşturmuştur. Bu nedenle akademik girişimcilik, tüm dünyada kamu kurumlarının ve üniversitelerin giderek daha fazla ilgi gösterdiği bir olguya dönüşmüştür.

Akademik bilginin ticarileştirilmesi, başta yeni işletmelerin kurulması ve ek istihdam fırsatlarının yaratılması ile bölgesel ve ulusal düzeyde kalkınmayı hızlandırmaktadır. Bu nedenle, akademik girişimcilik süreçlerinin başarıya ulaştırılması bölgesel ve ulusal düzeyde kalkınmayı doğrudan etkileyebilmektedir. Bu doğrultuda, akademisyenleri girişimciliğe yönlendiren motivasyonların ve girişimcilik sürecinde karşılaşılan zorlukların incelenmesi önem verilmesi gereken konular olarak ön plana çıkmaktadır. Dünyada akademisyenleri girişimciliğe yönlendiren motivasyonlar, akademisyenlerin girişimcilik sürecinde karşılaştığı zorluklar ve elde ettiği başarılar ile ilgili pek çok bilimsel çalışma yapılmış olmasına rağmen Türkiye'de yeterli sayıda çalışma bulunmamaktadır. Türkiye'de akademik girişimciliğin gelişebilmesi bu alanda yapılacak daha fazla bilimsel çalışmaya bağlıdır. Bu doğrultuda, akademik girişimcilik olgusunun uygulamada nasıl gerçekleştiğinin emik bir yaklaşımla incelenmesi bu çalışmanın amacını oluşturmaktadır. Çalışma kapsamında, "Akademisyenler hangi motivasyonlarla akademik girişimci olmaktadır? Akademik bir girişimci olarak hangi faaliyetleri gerçekleştirmektedir? Akademik girişimcilik sürecinde hangi zorluklar ön plana çıkmaktadır? Akademik girişimcilerin başarı düzeyleri nedir?" sorularına yanıt aranmıştır.

## 2. LİTERATÜR TARAMASI

### 2.1. Akademik Girişimcilik Kavramı

Teknolojik yeniliklerin geliştirilmesi, yeni işletme ve pazarların oluşturulması, yeni istihdam olanaklarının oluşturulması ve işletmelerin rekabet gücünün arttırılması yoluyla ülke ekonomilerinin gelişmesinde önemli bir etkiye sahip girişimcilik faaliyetleri, aynı zamanda teknolojik ve sosyal değişimin de ana itici güçlerinden biri olarak görülmektedir (Kritikos, 2014: 1; Küçük, 2014: 162). Geleneksel yaklaşımda iş kuran herkes girişimci olarak değerlendirilirken (Brockhaus, 1987: 44) modern yaklaşımda girişimciler, bağımsız olarak ya da kurumsal bir sistemin parçası olarak hareket eden, yeni organizasyonlar yaratan ya da mevcut bir organizasyon içinde

yenilenmeyi ya da yeniliği teşvik eden bireyler ya da gruplar olarak tanımlanmaktadır (Sharma ve Chrisman, 1999: 18). Risk alma yeteneği, yenilikçi bakış açısı, pazarın nasıl işlediğine dair bilgi sahibi olma, üretim bilgisi, pazarlama becerileri, işletme yönetimi becerileri, iş birliği yapma yeteneği, fırsatları görebilme ve hataları kısa süre içerisinde düzeltme becerisi bir girişimcinin tipik özellikleri arasında yer almaktadır (Marcolongo, 2017: 7). Girişimcilik ise; ekonomik denge, risk alma ve riski azaltma ile kaynak tahsisi ve hareketliliğinden kaynaklanan fırsatların tanımlanmasını gerektiren yaratıcı ve yenilikçi stratejilerin ve çözümlerin geliştirilmesi ve uygulanması yoluyla ekonomik ya da sosyal değer yaratma ve sürdürme sürecidir (Mars ve Rios-Aguilar, 2010: 445). Geleneksel yaklaşımda girişimcilik, yeni organizasyonların oluşturulması olarak ifade edilmiştir (Gartner, 1988: 26). Çağdaş yaklaşıma göre ise girişimcilik, mevcut bir organizasyonun içinde veya dışında meydana gelen yeni bir organizasyon yaratma, yenileme veya yenilik eylemlerini kapsamaktadır (Sharma ve Chrisman, 1999: 18).

Ulusal ve bölgesel düzeyde ekonomik kalkınmanın etkin bir unsuru haline gelen yenilik, bilginin önemini ön plana çıkarmıştır. Bu doğrultuda belirlenen kamusal hedefler, üniversitelerde akademik bilginin ticarileştirilmesine yönelik bir eğilimin oluşmasına neden olmuştur (Grimaldi vd., 2011: 1047). Bu durum, "girişimci üniversite" kavramının doğuşunu beraberinde getirmiştir ve ekonomik kalkınma, üniversitelerin bir diğer misyonu olarak görülmüştür. Eğitimin yanı sıra araştırma faaliyetlerinin de üniversitelerin bir misyonu olarak görülmesi birinci akademik devrim olarak değerlendirilirken, bu dönüşüm üniversitelerin ikinci akademik devrimi olarak öne sürülmektedir (Etzkowitz, 1998: 832-833; Etzkowitz ve Leydesdorff, 2000: 110; Siegel ve Wright, 2015: 584). Bilgiye dayalı ekonomilerde üniversitelerin değişen rolü ise, akademik girişimciliğin önemini arttırmıştır (Brennan vd., 2005: 307; Brennan ve McGowan, 2006: 161). En yalın haliyle akademik girişimcilik, araştırmaların ticarileştirilmesine yönelik eylemler olarak ifade edilmektedir (Zhao, 2004: 92). Urbano ve Guerrero (2013: 41) ise akademik girişimciliği; bir girişimcinin, bir araştırmacının veya akademisyenin, bilgi ve teknolojinin üretilmesini, dönüştürülmesini ve ticarileştirilmesini desteklemek için yeterli bir ortam ve kaynak sağlayan bir üniversite içinde günlük faaliyetlerini geliştirdiği bir olgu olarak açıklamıştır. Üniversiteler tarafından üretilen teknoloji ve bilginin ortaya çıkması ve kullanılması, üniversitelerde yeni işletmelerin kurulması, sanayi ile araştırma merkezlerinin kurulması ve üniversitelerde yürütülen araştırma sonuçlarının lisanslanması gibi yeni uygulamalar akademik girişimciliğin kapsamının zaman içerisinde genişlemesini de beraberinde getirmiştir (Rothaermel vd., 2007: 692; Miranda vd., 2017: 113; Wadhvani vd., 2017: 187; Wright vd., 2007: 1). Üniversitelere yönelik devlet desteğinin giderek azalmasının yanı sıra ticarileştirilen araştırmalar sayesinde üniversitelerin gelir elde etmesi akademik girişimciliği her geçen gün daha fazla ön plana çıkarmaktadır (Siegel ve Wright, 2015: 585). Bu kapsamda, akademik girişimcilik, büyük araştırma girişimlerini finanse etmek için gerekli olan gelirin elde edilmesi için önemli bir yöntem olarak görülmektedir (Wood, 2011: 160). Akademik girişimcilik kararı, öğretim üyelerinin üniversitelerinin Teknoloji Transfer Ofisi (TTO)'ne bir buluş açıklaması yapmasıyla başlamaktadır (Bercovitz ve Feldman, 2008: 70).

Literatürde yer alan pek çok araştırma akademik girişimcilik faaliyetlerini, genellikle akademik veya teknolojiye dayalı yeni bir işletmenin kurulması ve geliştirilmesi olarak değerlendirmektedir. Bu yaklaşım, akademik girişimcilik faaliyetlerinden sadece bir tanesidir (Tablo 1).

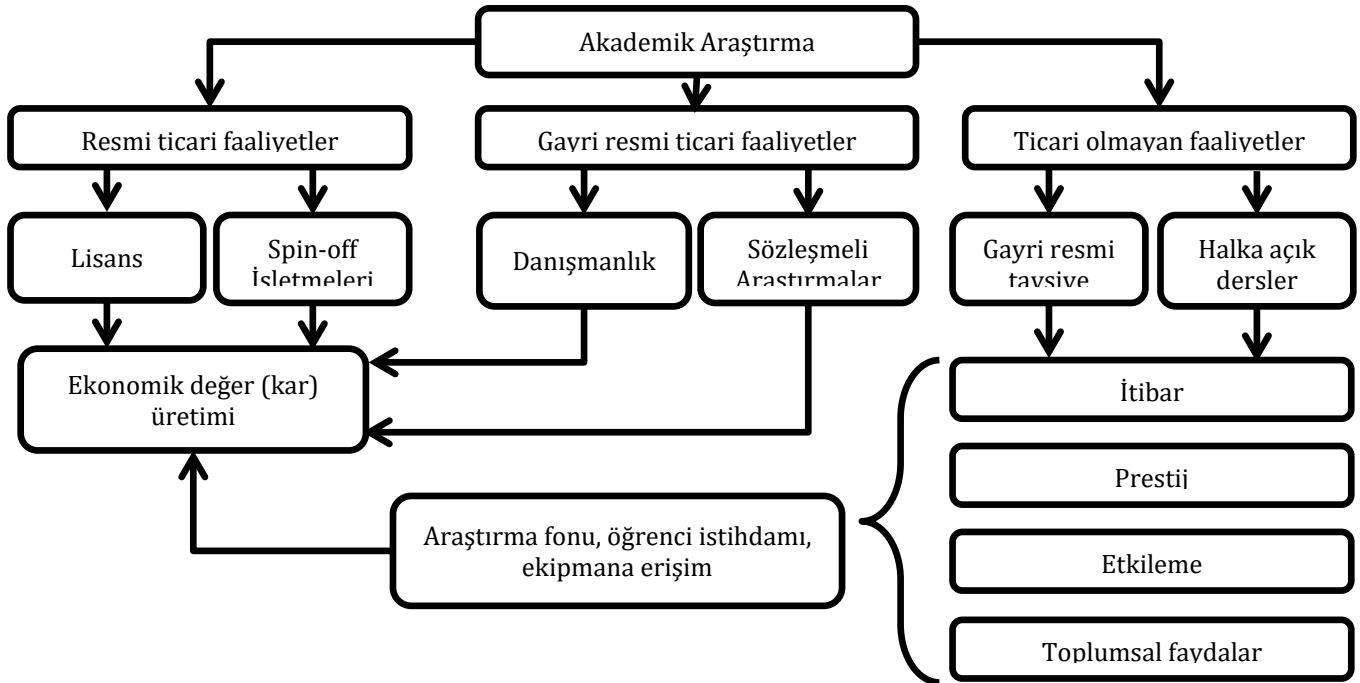
**Tablo 1: Akademik Girişimcilik Faaliyetleri**

Faaliyetler	Açıklama
Büyük Ölçekli Bilim Projeleri	Kamu hibeleri veya endüstriyel kaynaklar yoluyla, dışarıdan finanse edilen büyük araştırma projeleri elde etmek
Sözleşmeli Araştırmalar Danışmanlık	Üniversitelerin kurum dışı kuruluşlar ile özel araştırma projeleri geliştirmesi Belirli bir sorunu çözmek için bilimsel veya teknolojik uzmanlığın satışı
Patentleme/Lisanslama	Araştırma sonuçları ile elde edilen patentlerin veya lisansların endüstri tarafından kullanılması
Spin-off İşletmeleri	Üniversite araştırmasının sonuçlarından yararlanmak için yeni işletme veya kuruluşun oluşturulması
Kurum Dışı Eğitim	Üniversite dışı personele veya öğrencilere ve dış kuruluşlara kısa süreli eğitim verilmesi
Ticarileştirme	Üniversite bünyesinde geliştirilen ürünlerin ticari satışı
Test Hizmetleri	Üniversite dışı kişilere ve kuruluşlara test ve kalibrasyon tesisi hizmetlerinin sunulması

**Kaynak:** Klofsten ve Jones-Evans (2000: 300)

Bilim projeleri, sözleşmeli araştırmalar, danışmanlıklar, patentleme ya da lisanslama, kurum dışı eğitim, ticarileştirme ve test hizmetleri diğer akademik girişimcilik faaliyetlerini oluşturmaktadır. Bu kapsamda akademik girişimcilik, akademisyenlerin eğitim ve araştırma faaliyetlerinin dışında yer alan faaliyetlerini kapsamaktadır (Klofsten ve Jones-Evans, 2000: 300).

**Şekil 1: Temel Bilgi Türüne ve Farklı Fikri Mülkiyet Koruma Yöntemlerinin Kullanımına Göre Akademik Girişimcilik Faaliyetleri**



**Kaynak:** Abreu ve Grinevich (2013: 412)

Abreu ve Grinevich (2013: 411) ise akademik girişimcilik faaliyetlerinin, birbiriyle ilgili üç kategoriden oluştuğunu ifade etmektedir (Şekil 1). Resmi ticari faaliyetler olarak adlandırılan birinci kategori, geleneksel olarak akademik girişimcilik literatüründe incelenen lisanslama ve spin-off gibi faaliyetlerden oluşmaktadır. Bu faaliyetler, patentler gibi resmi fikri mülkiyet yöntemleri kullanılarak korunabilen ve sonuç olarak TTO gibi mevcut kurumsal yapılar yoluyla ticarileştirilebilen teknolojik buluşlara odaklanmaktadır. İkinci kategori, ticari işlemler yoluyla ortaya çıkan ve patentler gibi resmi yöntemler kullanılarak kolayca korunamayan bilgilere dayanan girişimcilik faaliyetlerini içeren "gayri resmi ticari faaliyetlerden oluşmaktadır. Bu kategori; sözleşmeli araştırmalar, danışmanlık çalışmaları ve akademik olmayan ortaklarla gerçekleştirilen

ortak araştırma projelerini içermektedir. Üçüncü kategori, son derece zımni olan ve kolayca fikri mülkiyet ile korunamayan ve akademisyenlerin faaliyetlerinin dayandığı bilgiyi korumak istemediği veya koruyamadığı ticari olmayan faaliyetleri kapsamaktadır. Kamuya açık bir şekilde ders vermek, sergiler düzenlemek, genel bir kitle için kitap yayınlamak gibi faaliyetler bu kategori kapsamında yer almaktadır. Her bir kategoride yer alan faaliyetler doğrudan ya da dolaylı olarak ekonomik değerin yaratılmasına katkıda bulunmaktadır.

## 2.2. Akademisyenleri Akademik Girişimciliğe Yönelten Unsurlar

Akademik bilginin ticarileştirilmesi, başta yeni işletmelerin kurulması ve ek istihdam fırsatlarının yaratılması ile bölgesel ve ulusal düzeyde kalkınmayı hızlandırmaktadır. Akademik bilginin ticarileştirilmesi sürecinin merkezinde olan akademisyenlerin, ne kadar istekli olduğu ve bu isteğin nasıl oluştuğu ön plana çıkan bir konudur. Dolayısıyla söz konusu isteğin davranışa dönüşmesi sürecini kapsayan motivasyon olgusu, akademik bilginin ticarileştirilmesinde en az çevre unsurları kadar önemli bir rol oynamaktadır. Motivasyon, yönetim literatüründe “amaca yönelik karar verme davranışının başlatıldığı, harekete geçirildiği, yönlendirildiği ve sürdürüldüğü bilişsel bir karar verme süreci” olarak tanımlanmaktadır (Huczynski ve Buchanan 2004: 244). Akademik girişimcilik faaliyetleri ile ilgili motivasyon unsurları, aynı girişimcilik faaliyetlerinde olduğu gibi pazar fırsatlarını değerlendirme, ek veya daha yüksek gelir elde etme, kendi işinin patronu olma, öğrenme ve daha büyük zorlukların üstesinden gelme istekleri olarak ön plana çıkmaktadır (Balven vd., 2018: 33-34; Barba-Sánchez ve Atienza-Sahuquillo, 2012: 132; Dawson vd., 2014: 806-807; Lynch vd., 2017: 86; Morales-Gualdrón vd., 2009: 304; Novotny, 2017: 141-144; Stephan vd., 2015: 21). Bu unsurlar, girişimcilik literatüründe “itme” ve “çekme” olmak üzere iki kategori altında incelenmektedir. İtme faktörleri, kısıtlı koşulların üstesinden gelmenin bir yolu olarak girişimci katılımı teşvik etmeye yöneliktir. Çekme faktörleri ise, bireye girişimci olma kararını verdiren olumlu nedenlerdir (Gilad ve Levine, 1986: 46). Başlangıçta itme motivasyonlarıyla hareket eden girişimciler, işlerinin gelişimini takiben çekme motivasyonlarıyla yönlendirilebilmektedir (Schjoedt ve Shaver, 2007: 747).

Akademik girişimcilik faaliyetleri ile ilgili motivasyon çalışmalarında (Dawson vd., 2014; Farsi vd., 2014; Bin vd., 2018; Lam, 2011; Morales-Gualdrón vd., 2009; Meglino ve Korsgaard, 2004) ise farklı yaklaşımlar görülmektedir. Dawson vd. (2014: 806-807) akademik girişimciliğin motivasyon unsurlarını; dış pazar fırsatları veya yerel endüstriyel yapının rolü, girişimcilerin özerk ve bağımsız olma gibi kişisel özellikleri ve finansal beklentiler olmak üzere üçe ayırmıştır. Farsi vd. (2014: 145-148) çalışmalarında akademisyenlerin girişimciliğe yönelmesinde kurumsal faktörlerin önemine vurgu yaparak resmi ve resmi olmayan faktörler olarak iki kategoride tanımlamıştır. Kamu politikaları ve kuralları, pazarlama yapısı, üniversitelerin kuralları-yapıları-yönetimleri, akademik girişimcilik yapıları, girişimcilik eğitim programları, üniversite-sanayi ilişkisi, üniversite araştırma yapısı ve fikri mülkiyet yasaları resmi faktörler altında yer almaktadır. Yasaların uygulanma prosedürü, akademisyenlerin girişimciliğe yönelik tutumları, akademik ödül sistemi, siyasi düşünceler ve eğitim sisteminin kalitesi gibi unsurlar ise resmi olmayan faktörler olarak ifade edilmiştir. Resmi faktörler arasında en fazla ön plana çıkan unsur üniversitelerin kuralları-yapıları-yönetimleri olurken, resmi olmayan faktörler arasında ön plana çıkan faktör ise girişimcilik eğitim programları olmuştur. Bin vd. (2018: 408) ise; aile geliri, eğitim seviyesi, cinsiyet ve uygulamalı bilgi alanlarının akademik girişimcilerin profillerini şekillendirdiğini ifade etmektedir. Lam (2011: 1358), akademisyenlerin bir faaliyet ile ilgili dışsal veya içsel olarak farklı derecelerde motive edilebildiklerini ileri sürmüştür ve akademik girişimcilik motivasyonlarını finansal başarı elde etme isteği, iyi bir itibar ve kariyer elde etme isteği ve içsel tatmin olmak üzere üç başlık altında toplamıştır.

Literatürde akademik girişimcilik motivasyonlarını inceleyen önemli bir diğer çalışma Morales-Gualdrón vd. (2009: 304-313)'ne aittir. Araştırmacılar akademik girişimcilik motivasyonlarını altı başlıkta toplamıştır. Bununla birlikte, İspanya'da yaşayan 152 akademisyen ile yapılan araştırmanın bulgularına göre, beklenmedik bir şekilde girişimcilik fırsatı faktörünün akademik girişimcilik motivasyonunun bir parçası olmadığı sonucuna ulaşılmıştır:

- *Kişisel Motivasyonlar*: Pek çok araştırmada ön plana çıkan başarı ihtiyacı, bağımsızlık ihtiyacı ve zenginlik arzusu kişisel motivasyon unsurlarını oluşturmaktadır. Bu unsurlar, akademisyenlerin girişimcilikle ilgili faaliyetlere yönelik beklentileri ve hedefleri ile ilgilidir.
- *Bilimsel Bilgiyle İlgili Motivasyonlar*: Bilimsel bilginin gelişimi, araştırmacıların kariyer gelişimleri sırasında ana motivasyonlarından biridir. Bilimsel bilgiyi uygulama ve aktarma arzusu bu başlık altında yer alan temel motivasyon unsurlarıdır.
- *Girişimcilik Fırsatlarıyla İlgili Motivasyonlar*: Girişimcilik fırsatı, girişimcilik sürecini etkileyen kilit bir unsurdur. Kaynakların kısıtlı olduğu ortamlarda girişimcilik fırsatlarının belirlenmesi, akademik girişimcilik sürecinin başlangıcı açısından önemli bir unsur olarak görülmektedir.
- *Kaynakların Mevcudiyetiyle İlgili Motivasyonlar*: Akademik girişimcilik faaliyetleri çeşitli kaynak türlerine gereksinim duyabilmektedir. Bu nedenle kaynakların mevcudiyeti, yeni bilimsel projelerin geliştirilebilmesi gibi akademik girişimcilik faaliyetlerinin uygulanmasında önemli bir unsurdur. Kaynak yetersizliği, girişimcilik fırsatlarının kullanılmasını da olumsuz şekilde etkileyecektir. Finansal kaynaklar, sosyal ağlar ve üretim tesisleri bu başlık altında yer alan motivasyon unsurlarıdır.
- *Kuluçkaların Organizasyonu İlgili Motivasyonlar*: Kuluçkaların organizasyonu ile ilgili düzenlemeler, akademik girişimcilik motivasyonunun önemli bir unsurudur. Bu başlık altında yer alan unsurlar; organizasyonel engeller olarak ifade edilen itme motivasyonlardan ve destekleyici altyapı olarak ifade edilen çekme motivasyon unsurlarından oluşmaktadır. Bilimsel yayınlara dayalı tanıtım politikaları, girişimcilik faaliyetlerinin gelişiminin önündeki bürokratik engeller ve istihdam istikrarsızlığı gibi organizasyonel engeller itme motivasyonları olarak ifade edilmektedir. Girişimcilik kültürünün teşvik edilmesi için yeterli organizasyon politikalarının oluşturulması, destek programlarının oluşturulması, kuluçka organizasyonunda bir yan ürün geleneğinin varlığı gibi unsurlar ise çekme motivasyonları olarak görülmektedir.
- *Sosyal Ağlarla İlgili Motivasyonlar*: Akademisyenlerin sosyal çevresinde kendisine rol model aldığı başarılı girişimcilerin olması ve toplumun yeni işlerin yaratılmasına yönelik pozitif tutumu girişimcilik faaliyetlerinde önemli bir motivasyon unsuru olarak ön plana çıkmaktadır.

Akademisyenleri girişimciliğe yönlendiren motivasyon unsurları çeşitlilik gösterse de, bu motivasyonların temeli genellikle kişisel hedef ve beklentilere dayanmaktadır. Finansal başarı, itibar ve özerklik gibi motivasyon unsurlarının akademik girişimcilik sürecinde de ön plana çıktığı görülmektedir. Topluma fayda sağlama motivasyonu ise, akademisyenlerin girişimciliğe yönelme sürecinde çok fazla ön plana çıkmamaktadır (Meglino ve Korsgaard, 2004: 951). Bununla birlikte, akademisyenlerin girişimcilik faaliyetlerine yönelmesinde kişisel özelliklerin yanı sıra çevresel faktörlerin de etkili olması sebebiyle motivasyon unsurlarının bölgelere göre farklılık göstermesi beklenmektedir (Dawson vd., 2014: 807).

### 2.3. Türkiye'de Akademik Girişimcilik

Dünya'da akademik girişimciliğe yönelik ilgi 1980'li yıllarda hız kazanmaya başlamıştır. Bilim insanların araştırmalarının geliştirilmesine ve ticarileştirilmesine yönelik artan bir ilgi olmuştur (Lacetera, 2009: 443). Dijitalleşen ve küreselleşen bir dünyada yenilikçi çözümler arayışı, bilimsel bilgiye olan talebi arttırmıştır. Girişimlerin başarısında bilimsel bilginin elde ettiği başarıyla beraber akademik girişimcilik giderek daha fazla önem kazanmıştır. Bu doğrultuda, gerekli düzenlemeler yapılarak akademisyenleri girişimciliğe teşvik edecek politikalar oluşturulmuştur. Türkiye'de bu

süreç biraz daha yavaş ilerlemiştir. Türkiye’de 2000’li yıllardan itibaren yenilik ve Ar-Ge konusunda uygulanan politikalar girişimcilik ekosisteminin oluşumuna zemin hazırlamıştır (Cansız, 2016: 25). Girişimcilik ekosisteminin gelişmesi ile bilimsel bilginin artan önemi, üniversiteler ile sanayinin yakınlaşmasını beraberinde getirmiştir. Üniversiteler ile sanayi arasındaki etkileşimin artması ise, akademik bilginin ticarileştirilebilmesine bir başka ifadeyle akademik girişimciliğin gelişimine olanak tanımıştır.

2001 yılında uygulamaya konulan 4691 sayılı Kanun kapsamında, Teknoloji Geliştirme Bölgelerinin hayata geçmesi ile üniversiteler ve sanayi arasındaki etkileşim artmıştır. Ortak Ar-Ge ve yenilik çalışmalarının hız kazanması ile akademik girişimciliğin gelişimi hız kazanmıştır. 2021 yılına gelindiğinde Teknoloji Geliştirme Bölgelerindeki işletmelerin %21,3’nün akademisyenler tarafından kurulan işletmelerden oluştuğu görülmektedir. Ocak 2021 itibarıyla 87 adet Teknoloji Geliştirme Bölgesinde yer alan 6.364 işletmenin, 1.361’i akademisyen ortaklı işletmelerdir (Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, 2021).

Sanayi çevrelerinin ve devletlerin bilimsel bilgiye daha fazla fon desteği sunması akademik girişimciliğin gelişmesini desteklemektedir (Cooke ve Leydesdorff, 2006: 10). Akademik girişimciliğin gelişim sürecinde etkili olan kurumsal unsurlardan birisi girişimci üniversite anlayışının benimsenmesidir. Girişimci üniversite kavramı kurumsal düzeyde anlaşılabilirken, akademik girişimcilik bireyler tarafından üstlenilen faaliyet ve rolleri ifade etmektedir (Baldini vd., 2014: 31). Girişimci üniversite; daha önce var olmadığı alanlarda yeni işler, girişimler ve ticarileştirme yaratmak veya üniversiteden işletmelere doğru teknoloji transferi miktarını arttırmayı amaçlamaktadır (Audretsch, 2014: 319). Girişimci üniversite patentler, lisanslar ve başlangıçlar şeklinde teknoloji transferi oluşturmaktan daha geniş bir role sahiptir. Dünyadaki pek çok üniversite, girişimci üniversite modeline doğru evrilmektedir. 2012 yılından bu yana Türkiye’de de girişimci üniversite modelinin oluşturulmasına yönelik çalışmalar yapılmaktadır. Girişimci ve Yenilikçi Üniversite Endeksi kapsamında üniversiteler değerlendirilmektedir. Girişimci ve Yenilikçi Üniversite Endeksi; Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Yetkinliği, Fikri Mülkiyet Havuzu, İş birliği ve Etkileşim ve Ekonomik Katkı ve Ticarileşme olmak üzere 4 boyut ve 22 göstergeden oluşmaktadır. Üniversitelerin girişimcilik ve yenilik başta olmak üzere pek çok parametreye göre değerlendirildiği endekste 2020 yılında birinci sırayı 81,9 puanla Orta Doğu Teknik Üniversitesi alırken 74,9 puana sahip iki üniversiteden İhsan Doğramacı Bilkent Üniversitesi ikinci ve İstanbul Teknik Üniversitesi üçüncü sırada yer almaktadır. Türkiye’de yer alan 185 üniversitenin Girişimci ve Yenilikçi Üniversite Endeksi boyutları kapsamında 0-100 aralığına çekilmiş puan ortalamaları Tablo 2’de yer almaktadır. Ayrıca, en yüksek puana sahip ilk 50 ve ilk 10 üniversitenin boyut bazında 0-100 aralığına çekilmiş puan ortalamaları da tabloda görülmektedir (TÜBİTAK, 2021).

**Tablo 2:** Boyut Bazında 0-100 Aralığına Çekilmiş Puan Ortalamaları

Girişimci ve Yenilikçi Üniversite Endeksi Boyutları	185 Üniversite Ortalama Puanı	İlk 50 Üniversite Ortalama Puanı	İlk 10 Üniversite Ortalama Puanı
Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Yetkinliği	25,8	45,8	66,5
Fikri Mülkiyet Havuzu	15,7	36,3	58,1
İşbirliği ve Etkileşim	30,7	57,9	80,2
Ekonomik Katkı ve Ticarileşme	21,1	52,3	70,9
<b>Toplam Puan</b>	<b>23,1</b>	<b>49,5</b>	<b>70,0</b>

Kaynak: TÜBİTAK (2021)

Üniversiteler arası sıralamada ve boyutlar arası puan dağılımında belirgin farklılıklar göze çarpmaktadır. Öncelikle, Fikri Mülkiyet Havuzu boyutunun bütün üniversiteler genelinde diğer boyutlara göre geride kalması dikkat çekmektedir. Ulusal patent belge sayısı, ulusal faydalı model belge sayısı, uluslararası patent başvuru sayısı ve uluslararası patent belge sayısı göstergelerinden oluşan Fikri Mülkiyet Havuzu boyutu, genel olarak hedeflenen puanın gerisinde kalmıştır. Ayrıca, listenin başında yer alan üniversitelerin gerek boyutlar bazında gerek toplam puan bazında listenin altında kalan üniversitelerden daha iyi performans gösterdiği görülmektedir. Örneğin, birinci sırada yer alan Orta Doğu Teknik Üniversitesi'nin toplam puanı 81,9 iken, 50. sırada yer alan İstanbul Kültür Üniversitesi'nin toplam puanı 33,4'tür. İki üniversite arasındaki puan farkı boyutlar bazında da devam etmektedir. Girişimci ve Yenilikçi Üniversite Endeksi kapsamında üniversitelerin yaptığı yatırımlar ve düzenlemeler akademik girişimciliğin gelişimine de zemin hazırlamaktadır. Örneğin, Girişimci ve Yenilikçi Üniversite Endeksinde birinci ve üçüncü sırada yer alan Orta Doğu Teknik Üniversitesi ve İstanbul Teknik Üniversitesi'nde akademisyen ortaklı işletme sayısı 100 iken İstanbul Kültür Üniversitesi'nde bu sayı 15'tir.

Türkiye'de bilimsel bilginin ticarileştirilmesini kolaylaştırarak akademik girişimciliğin gelişimine zemin hazırlayan önemli kurumlardan biri de Teknoloji Transfer Ofisleridir (TTO). TTO'lar "Yükseköğretim kurumlarında üretilen bilgi ve teknolojinin, uygulamaya dönüştürülerek ticarileştirilmesine ve bu süreç sonucunda ekonomik/sosyal/kültürel değer kazanmasına, üniversite ve özel sektör kuruluşları arasında iş birliği oluşturulmasına, sanayinin gereksinim duyduğu bilgi ve teknolojinin üniversitede üretilmesine, bu iş birlikleri sonucunda üniversite ve sanayi arasında bilgi ve teknoloji aktarımına ve somut çıktılarının geliştirilmesi" amacıyla kurulmuştur. TÜBİTAK tarafından 1513- Teknoloji Transfer Ofisleri Destekleme Programı çerçevesinde destek kapsamına alınmış toplam TTO sayısı 25'tir. Hazırlık süreci desteklenen TTO sayısı ise 9'dur (TÜBİTAK, 2021). TTO'lar akademik dünya ile iş dünyası arasındaki iletişimi sağlayarak üniversitelerin ve sanayinin bu etkileşimden kazanç elde edebilmesine olanak tanımaktadır. Proje tabanlı bir yaklaşım ile akademisyenlerin bilimsel bilgilerini sanayi ile buluşturması ve karşılığında maddi ve manevi tatmin sağlaması olanaklı olacaktır. Bu nedenle, artan TTO sayısı akademik girişimciliğin gelişiminde önemli bir unsur olarak görülmektedir.

### **3. ARAŞTIRMANIN METODOLOJİSİ**

#### **3.1. Araştırmanın Amacı ve Önemi**

21. yüzyılda patentleme, lisanslama, yeni işletme kurma ve üniversite-sanayi ortaklıkları yoluyla üniversitelerde teknolojik girişimciliği teşvik etmeye odaklanan teknoloji tabanlı ekonomik kalkınma girişimlerinde hızlı bir artış yaşanmıştır (Lockett vd., 2005: 981). Bu gelişmelerin kamu ve özel sektör arasındaki araştırma etkileşimini, üniversite patentini artıracak ve daha genel olarak, araştırmanın ticarileştirilmesine yönelik fırsatların farkındalığını arttırdığı görülmektedir. Bu bağlamda girişimci üniversite kavramı giderek artan bir ilgi görmüştür. Temelde akademik bilginin ticarileştirilebilmesine odaklanan bu kavram ile ilişkili olarak gelişen ve ilgi gören bir diğer kavram ise akademik girişimciliktir. Akademi dünyasında yer alan bilim insanları tarafından geliştirilen yeniliklerin ticarileştirilmesi olarak görülen akademik girişimcilik sayesinde hem girişimciler hem de üniversiteler ek gelir elde etme fırsatını yakalayabilmektedir. Akademik girişimciliğin öneminin artması beraberinde akademik girişimci sayısında da artışa neden olmuştur. Bu durum, akademik girişimci sayısının artmasındaki temel motivasyon kaynaklarının neler olduğunun incelenmesini ön plana çıkarmaktadır. Bununla birlikte, akademik girişimcilerin motivasyonlarını olumsuz yönde etkileyen zorlukların da incelenmesi gerekmektedir. Yaşanan zorluklara rağmen elde edilen başarıların incelenerek ifade edilmesi de, girişimcilik faaliyetlerine yönelme eğiliminde olan akademisyenler açısından yol gösterici olacaktır. Uluslararası literatürde bu noktaları inceleyen pek çok çalışma bulunmakla birlikte, ulusal literatürde akademisyenleri girişimciliğe yönlendiren

motivasyonlar, akademisyenlerin girişimcilik sürecinde karşılaştığı zorluklar ve elde ettiği başarılar ile ilgili yeterli sayıda çalışma bulunmamaktadır. Türkiye’de akademik girişimciliğin gelişebilmesi bu alanda yapılacak daha fazla bilimsel çalışmaya bağlıdır. Bu doğrultuda, akademik girişimcilik olgusunun uygulamada nasıl gerçekleştiğinin emik bir yaklaşımla incelenmesi bu çalışmanın amacını oluşturmaktadır.

### 3.2. Araştırmanın Yöntemi

Akademik girişimcilik olgusunun yerel bağlamdaki durumunu derinlemesine irdeleyebilmek amacıyla araştırmada nitel araştırma yaklaşımından faydalanılmıştır. Araştırmayı ön plana alan çok yönlü bir yöntem olan nitel araştırmalar, konuları bağlı buldukları doğal yapısı içerisinde incelemektedir (Denzin ve Lincoln, 1994: 2; Stake, 2010: 95). Veriler doğrultusunda araştırma sürecinin ve araştırma deseninin oluşturulmasında araştırmacıya esneklik olanağı sunan nitel araştırmalar, aynı zamanda nicel verilerin sonuçları ile ilişkilendirildiğinde araştırma konusunun daha iyi anlaşılmasına ve yorumlanmasına yardımcı olabilmektedir (Yıldırım ve Şimşek, 2000: 19; Harrell ve Bradley, 2009: 2).

Nitel araştırma yöntemlerinin bu güçlü yönlerinden faydalanabilmek ve araştırma konusu ile ilgili ayrıntılı veri toplanabilmesi için derinlemesine görüşmeler gerçekleştirilmiştir. Nitel araştırmalarda en yaygın kullanılan veri toplama yaklaşımlarından biri olan derinlemesine görüşme, katılımcı ile araştırmacı arasında tartışmaya dayalı bir teknik olması ve veri toplama sürecine önemli ölçüde esneklik sağlaması açısından güçlü bir araştırma tekniği olarak kabul edilmektedir (Karasar, 1995:165; Darlington ve Scott, 2002: 48). Derinlemesine görüşmeler olguyu deneyimleyerek doğrudan görüş sahibi olan katılımcılar ile gerçekleştirilmiştir. Uzman görüşleri ve literatür taraması sonrasında araştırma soruları düzenlenerek görüşme formu oluşturulmuştur. Bu kapsamda görüşme formu üç bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümde, katılımcıları tanımaya yönelik temel sorular yer almaktadır. Bu bölümde katılımcıların cinsiyeti, ünvanı, mesleki deneyimi, işletmesinin faaliyet alanı ve kuruluş yılı ile ilgili bilgi toplanması amaçlanmıştır. İkinci bölümde yer alan sorular; akademik girişimcilik motivasyonları, faaliyetleri ve çıktıları hakkında veriler elde etmeye yönelik hazırlanmıştır. Üçüncü bölümde yer alan sorular ise, akademik girişimcilerin yaşadığı sorunlar ve bu sorunların çözümüne yönelik akademik girişimciler tarafından ifade edilen önerilere yöneliktir.

Bilimsel araştırmalarda ön planda olan iki temel konu geçerlilik ve güvenilirliktir. Geçerlilik ve güvenilirlik kavramlarının nitel araştırmaların değerlendirilmesinde bir gereklilik olup olmadığı yönünde tartışmalar sürmektedir (Long ve Johnson, 2000: 30; Rolfe, 2006: 305). Pek çok araştırmacı, nitel araştırmalarda geçerliliğe göre güvenilirliğin önemli olduğunu ifade etmiştir (Sandelowski, 1993: 2; Lobiondo-Wood ve Haber 1998: 558). Polit ve Hungler (1995: 651) güvenilirliği “bir cihazın ölçmek üzere tasarlandığı özelliği ölçtüğü tutarlılık veya güvenilirlik derecesi” olarak tanımlamıştır. Araştırmanın geçerliliğini ve güvenilirliğini sağlamak amacıyla çalışma kapsamında şu adımlar atılmıştır:

- Araştırma soruları, uzman görüşleri dikkate alınarak görüşme formuna dönüştürülmüştür.
- Yapılan ilk görüşmelerden sonra sorular ve veriler gözden geçirilerek gerekli düzenlemeler yapılmıştır.
- Derinlemesine görüşmelerle toplanan veriler, ayrıntılı bir şekilde raporlanmıştır.
- Toplanan veriler, tarafsızlık ilkesi gözetilerek incelenmiş ve değerlendirilmiştir.
- Araştırmanın metodolojisi (amacı, önemi, yöntemi, kısıtları, ana kütle ve örnekleme) detaylı bir şekilde açıklanmıştır.
- Örneklemin kabul edilebilir büyüklükte olduğu konusunda uzman görüşü alınmış ve fikir birliğine varılmıştır.



### 3.3. Araştırmanın Kısıtları

Araştırma kapsamında ortaya çıkan ilk önemli kısıt, girişimcilik faaliyetinde bulunan akademisyenlere erişim ile ilgili olmuştur. Söz konusu akademisyenler, girişimcilik çalışmalarına yönelik bilgi paylaşımı konusunda katı bir tutum sergilemektedir. Bu nedenle, ana kütleyi temsil yeteneğine sahip örnekleme ulaşıp ulaşılamadığı bir belirsizlik yaratmaktadır. Bununla birlikte, araştırmaya dahil olan akademik girişimcilik faaliyetleri arasında çeşitliliği yansıtacak bir farklılığa yer verilememiştir.

Bir diğer kısıt ise, erişim kolaylığı açısından araştırmanın sadece İzmir ilinde gerçekleştirilmiş olmasıdır. Türkiye’de yer alan pek çok üniversitede akademik girişimcilik faaliyetleri yürütülmekle birlikte zaman ve maliyet kısıtları sebebiyle araştırmanın sadece İzmir ilinde gerçekleştirilmesi, araştırma sonuçlarının Türkiye’nin genelinde yürütülen diğer akademik girişimcilik faaliyetlerini tam olarak yansıtamaması olası bir durum olarak ortaya çıkmaktadır.

### 3.4. Araştırmanın Ana Kütlesi ve Örneklemi

Araştırmaya veri sağlanması amacıyla yeterli katılımcı sayısının belirlenmesi nitel araştırmalarda oldukça riskli ve zorlu bir konu olarak görülmektedir. Araştırmanın konusuna ve araştırma sorularının içeriğine göre katılımcı sayısının belirlenmesi gerekmektedir ve çok fazla katılımcının araştırmaya dahil olması oldukça güçtür (Yıldırım, 1999: 13; Darlington ve Scott, 2002: 52-53; Flick, 2014: 126). Bu nedenle, nitel araştırmalarda örneklem sayısının belirlenmesi temel olarak farklı bilgilerin ortaya çıkmadığı ve elde edilen verilerin birbirini tekrarlamaya başladığı durumda yeterli örnekleme ulaşıldığını göstermektedir. Bu koşullar doğrultusunda araştırma kapsamında örneklemin belirlenmesi süreci; ana kütle belirlenmesi, örnekleme çerçevesinin belirlenmesi ve örnekleme dahil olacak katılımcıların seçimi aşamalarını içermektedir. Türkiye’de pek çok akademik girişimcilik faaliyetinin yürütüldüğü üniversite bulunmakla birlikte ulaşım, zaman ve maliyet kısıtları nedeniyle ilk aşamada İzmir ilindeki akademik girişimciler ana kütle olarak belirlenmiştir. Akademik girişimcilik faaliyeti yürüten akademisyenlere ulaşmak amacıyla İzmir’de yer alan üniversiteler ile iletişime geçilmesine rağmen sadece Dokuz Eylül Üniversitesi bünyesinde yer alan DEPART (Dokuz Eylül Üniversitesi Teknoparkı) tarafından olumlu geri dönüş yapılmıştır. Bu nedenle, araştırmanın ana kütlesi DEPART bünyesinde işletme sahibi olan akademisyenler olarak değiştirilmiştir. İlgili verilerin alındığı tarih itibarıyla DEPART bünyesindeki akademisyenlerin sahip olduğu işletme sayısı 24 tanedir. 24 işletmenin tamamını temsil edecek en az bir akademisyene çeşitli iletişim araçları ile ulaşılmaya çalışılmıştır. Araştırma örneklemini, geri dönüş yapan 10 akademisyen (%41,6) oluşturmaktadır. Katılımcılarla ilgili bilgiler Tablo 3’te gösterilmektedir.

**Tablo 3: Katılımcılarla İlgili Bilgiler**

	Faaliyet Alanı	Kuruluş Yılı	Cinsiyet	Ünvan	Mesleki Deneyim
K1	Bilişim	2016	E	Doç. Dr.	13
K2	Medikal	2014	E	Prof. Dr.	21
K3	Bilişim	2015	K	Dr. Öğr. Gör.	4
K4	Tekstil	2016	E	Doç. Dr.	12
K5	Mühendislik	2015	E	Prof. Dr.	16
K6	Bilişim	2015	E	Dr. Öğr. Üyesi	10
K7	Bilişim	2013	E	Doç. Dr.	10
K8	Enerji	2015	E	Ar. Gör.	4
K9	Medikal	2015	K	Prof. Dr.	11
K10	Geri Dönüşüm	2017	K	Dr. Öğr. Üyesi	21

Görüşmeler Ağustos 2020 ile Şubat 2021 tarihleri arasında yapılmıştır. Görüşmelerin en kısası yaklaşık olarak 16 dakika en uzununu ise 55 dakika olarak gerçekleştirilmiştir. Katılımcılara akademik

girişimciliğe yönelme nedenleri, karşılaştıkları zorluklar, başarıları ve akademik girişimciliğin Türkiye'deki durumu ile ilgili sorular yöneltmiştir. Yapılan görüşmelerde elde edilen veriler metne dönüştürülmüş ve metin söylem analizine tabi tutulmuştur.

#### 4. ARAŞTIRMANIN BULGULARI

Araştırmanın sorgusu dahilinde akademik girişimcilerin, girişimcilik motivasyonları irdelenmeye çalışılmıştır. Katılımcıların önemli bir kısmının girişimciliklerinin altında yatan isteğin ürettikleri **bilimsel bilginin somutlaştırılmasına yönelik beklentilerinin** olduğu görülmektedir. Katılımcı 1 "Asıl beni cezbeden şey herhangi bir ürünün geliştiriliyor olması. Ayaklandırılıyor olması, bana heyecan veren kısmı orası..." ifadeleri ile bilginin somutlaştırılmasının yarattığı motivasyonu özetlemektedir. Katılımcı 6 "Kendi araştırma ortamımızı kurmak, araştırma ekibimizi oluşturmak bir Sinerji yaparak araştırma yapmak istemektir amacım" sözleri ile bilimsel bilgi üretimi adına girişimcilik yaptığını ortaya koymaktadır. Diğer taraftan, Katılımcı 7'nin "Daha sonraki süreçlerde de bu iki TÜBİTAK projesinde tamamen bilimsel bir çalışma oldu" söylemi, özellikle araştırma projelerinin önemini ortaya koymaktadır. Söz konusu projelerin uzun zamandır elde edilen bilgilerin sanayiye aktarımı isteğinde önemli bir rol oynadığını Katılımcı 8 şu şekilde aktarmıştır:

"Benim 2014'ten beri hocam ile benim ve diğer öğrencisinin 2008'den beri üzerinde çalıştığı bir sistem araştırmamız vardı... Biz bunu 2008 yılında Manisa'daki Bir işletmede SANTEZ projesi ile hayata geçirdik... Yıllardan beri hocamız sanayide aktif olarak görev olan birisi. Bu konuda özellikle çok fazla bilgi birikimimiz var ve Türkiye'de açığı çok da fazla bir yer almadığı için biz bunu şirket değiştirerek teknik bir destek olarak sağlamak istedik"

Akademik girişimcilerin motivasyonları konusunda üçer katılımcı tarafından değinilerek öne çıkan diğer üç tema ise **girişimcilik fırsatları ile ilgili motivasyonlar, sosyal ağlarla ilgili motivasyonlar** ve **topluma fayda sağlama motivasyonudur**. Pazardaki gereksinimleri fark ederek girişim kurulumuna yönelen Katılımcı 4'ün "Bu tarz ürünlere olan ihtiyacın olduğunu net bir şekilde gördük... sonra fark ettik ki bu taraftan gidip pazarda da yer edinebilecek bir ürün olduğunu gördük" şeklindeki sözlerine ek olarak Katılımcı 10'un "Sanayinin gereksinim duyduğu eksikliklerin giderilmesi ve boşlukların doldurulması bizim için önemliydi" ifadeleri fırsat girişimciliğinin önemli bir motivasyon olduğunu göstermektedir. Katılımcı 2 de "sahada karşılaştıkları problemlerin çözümü ile ilgili çalışmaya başladıklarını" belirtmektedir.

Diğer yandan yine 3 katılımcı tarafından değinilen **sosyal ağların yarattığı motivasyon** da akademik girişimciler için önemli bir nirengi noktasıdır. Özellikle yurt dışı deneyimleri sonrasında yaptıkları gözlemin kendilerine ilham kaynağı olduğu gözlenmektedir. Katılımcı 1 bu durumu "bir dönem Amerika'da Stanford Üniversitesine gittim. Profesör olarak gittim. Orada baktım ki hocaların hepsinin birer şirketi var ve bir şekilde doktora projelerini araştırma projelerini oradan yürütüyorlar... Ben de o süreçle birlikte evrilmiş oldum. Belki Amerika'ya gidince daha da fark etmiş oldum..." şeklinde ifade etmektedir. Benzer şekilde Katılımcı 9 yurt dışı deneyiminin kendisini nasıl etkilediğini "Harvard Üniversitesi'ne burada yapılan akademik çalışmaların ürüne dönüştürme noktasındaki çalışmaların nasıl yapıldığını öğrenmek için gittim... Dolayısı ile bu sistemi orada yaşayarak görmek beni çok etkiledi. Dolayısı ile bu yöndeki çalışmalar için gerekli olan iklimin Türkiye'ye getirilmesi gerektiğini düşündüm. Bu şekilde de benim akademisyen şirketi kurma isteğim oluştu. Bu şekilde tanımlayabilirim" sözleriyle açıklamıştır: Bu noktada sadece yurt dışı deneyimi değil, yurt içinde de söz konusu etkileşimin olabileceğini Katılımcı 1 "TÜBİTAK başkanı da tanıtımını kendisi yapmıştı. TÜBİTAK başkanı, Dokuz Eylül Mühendislik fakültesinde yaptı. Oradaki sözleri çok etkiledi" söylemi ile göstermektedir.

**Topluma fayda sağlamanın** önemine değinen Katılımcı 10 hem gereksinim duyulan ürünlerin "millileştirilmesi" hem de "öğrencilerin gelişimine katkı sağlaması" girişimcilik faaliyetlerinin

nedenleri arasında değerlendirmiştir. Destekleyici bir şekilde Katılımcı 3 de öğrencilerin sektör deneyimi kazanmalarına destek olmanın girişimleri adına bir itici güç olduğunu “*Sonradan hem kendi öğrencilerimin de önünü açmak onlara şirket zihniyeti vermek artık beraber de bir iş oluşturup ondan da faydalanmak amaçlı devam ettik*” sözleri ile açıklamaktadır. Ek olarak Katılımcı 5 “*Dışarıda da çözülecek çok problem var. Bunu üniversite yolu ile uzun süreler yaptık. Artık daha aktif olarak bu işlerin içerisinde olmamız gerektiğini bu nedenle üniversite içerisinde teknokentte bir şirket kurarak yürümenin daha faydalı olduğunu düşündüm*” ifadeleri ile toplumsal problemlerin çözümüne destek olmak adına girişimini kurduğunu belirtmektedir.

Diğer temalara oranla sadece ikişer katılımcı tarafından değinilen temalar ise **kişisel motivasyonlar** ve **kaynakların mevcudiyeti ile ilgili motivasyonlardır**. 2 katılımcı bağımsız çalışabilme, hayallerini gerçekleştirme teknik ve ekonomik kazanımlar bağlamında girişimcilik yaptıklarını belirterek kişisel motivasyonlarını ortaya koymuştur.

Son tema olan sermaye ve gereksinim duyulabilecek kaynakların yeterli düzeyde varlığına Katılımcı 9 değinmektedir. **Kaynakların mevcudiyeti ile ilgili motivasyon** temasında Katılımcı 9’a destek olacak şekilde, Katılımcı 1’in TÜBİTAK başkanının gerçekleştirilen toplantıdaki “*biz size batırmanız için 100 bin lira veriyoruz dedi... Acaba dilimi sürçtü dedim Ashında kendisi de açıklama yapınca ben de bu işi denemeliyim diye düşündüm, o niyetle girdim*” sözlerine değinmesi de dikkat çekicidir.

Akademisyenlerin girişimcilikleri konusundaki motivasyonlar 6 temada toplanmaktadır. Katılımcıların değindikleri temalar ve temalara toplam kaç katılımcının değinildiğini gösteren bilgiler Tablo 4’te verilmektedir.

**Tablo 4:** Katılımcıların Akademik Girişimcilik Motivasyonları

	K1	K2	K3	K4	K5	K6	K7	K8	K9	K10	T*
<b>Kişisel Motivasyonlar</b>			+							+	2
<b>Bilimsel Bilgiyle İlgili Motivasyonlar</b>	+		+	+		+	+	+		+	7
<b>Girişimcilik Fırsatlarıyla İlgili Motivasyonlar</b>		+		+						+	3
<b>Kaynakların Mevcudiyetiyle İlgili Motivasyonlar</b>	+								+		2
<b>Sosyal Ağlarla İlgili Motivasyonlar</b>	+		+						+		3
<b>Topluma Fayda Sağlama Motivasyonu</b>			+		+					+	3

\*T: Toplam

Akademik girişimcilik gerçekleştiren katılımcıların hangi akademik girişimcilik faaliyetlerini gerçekleştirdiği incelendiğinde 8 farklı faaliyet türü tespit edilmiştir. 10 katılımcıdan 9’unun özel sektördeki işletmelere **danışmanlık** yaptığı görülmüştür. Diğer taraftan bu alandaki öne çıkan bir diğer tema ise 8 katılımcının belirttiği **bilim projeleridir**. Daha çok bilimsel araştırmaların sonuçlarını elde etmeye yönelik bilim projelerine ek olarak özel sektördeki işletmeler ve kamu kuruluşları ile ortaklaşa gerçekleştirilen yüksek bütçeli **sözleşmeli araştırmalar** da 5 akademik girişimin faaliyetleri arasındadır. Söz konusu faaliyetlere ek olarak görece daha az gerçekleştirilen faaliyetler arasında kurum dışında **eğitim** vermek, **lisanslama veya patentleme** faaliyetleri sürdürmek, daha önceden sonuçlanmış araştırma çıktılarının ürün ya da hizmete dönüştürüldüğü **spin-off** faaliyeti, elde edilmiş ürün/hizmetin **ticarileştirilmesi** ve özel sektörün gereksinim duyduğu **test**

**hizmetlerinin** yapılması bulunmaktadır. Katılımcıların gerçekleştirdiği akademik girişimcilik faaliyetleri Tablo 5'te gösterilmektedir.

**Tablo 5:** Katılımcıların Akademik Girişimcilik Faaliyetleri

	K1	K2	K3	K4	K5	K6	K7	K8	K9	K10	T*
<b>Bilim Projeleri</b>	+	+	+	+		+	+	+	+		<b>8</b>
<b>Sözleşmeli Araştırmalar</b>			+	+		+	+			+	<b>5</b>
<b>Danışmanlık</b>	+	+	+	+	+		+	+	+	+	<b>9</b>
<b>Patentleme/ Lisanslama</b>		+		+							<b>2</b>
<b>Spin-off İşletmeleri</b>				+				+			<b>2</b>
<b>Kurum Dışı Eğitim</b>							+		+	+	<b>3</b>
<b>Ticarileştirme</b>				+							<b>1</b>
<b>Test Hizmetleri</b>								+			<b>1</b>

\*T: Toplam

Gerçekleştirilen akademik girişimcilik faaliyetleri sonucunda akademik girişimlerin elde ettiği çıktılar beş tema altında toplanmaktadır. En yoğun bir şekilde elde edilen sonuç **ürün inovasyonu** ya da **ürün geliştirmeleridir**. Söz konusu ürün inovasyonuna ek olarak **süreç geliştirme** de ikinci sıradaki temadır. Söz konusu faaliyetlerin sonucunda **patent** ya da  **faydalı modelin** ortaya konduğu sonuçlar görece düşük kaldığı bulgulanmıştır. **Finansal kazanç** vurgu yapan sadece bir katılımcı bulunmaktadır. İlgili sonuçlar aşağıdaki Tablo 6'da verilmektedir.

**Tablo 6:** Katılımcıların Akademik Girişimcilik Faaliyetlerinin Çıktıları

	K1	K2	K3	K4	K5	K6	K7	K8	K9	K10	T*
<b>Ürün</b>	+		+	+		+	+	+	+	+	<b>8</b>
<b>Patent</b>		+		+							<b>2</b>
<b>Faydalı Model</b>			+								<b>1</b>
<b>Finansal Kazanç</b>										+	<b>1</b>
<b>Süreç Geliştirme</b>				+	+					+	<b>3</b>

\*T: Toplam

Katılımcıların akademik girişimcilik konusunda yaşanan sorunlar ile ilgili görüşleri incelendiğinde 12 temanın ortaya çıkışı Tablo 7'de de görülmektedir. Katılımcılardan 8'i akademik girişimcilik konusunda **bürokratik engellerin** süreci çok zorlaştırdığını ifade etmektedir. Katılımcı 4 "*Mevzuat gereği teknoparkın içerisinde üretim yapılamıyor; ruhsat, güvenlik gibi. Birçok şey gerekiyor, birçok engel var bürokratik*" söylemi ile teknoparklardaki üretim yapılamamasının önündeki bürokratik engelleri sıralamaktadır. Akademik girişimcilerin önemli bir kısmının teknoloji geliştirme bölgelerinde varlığının temel unsurlarından biri olan bilimsel projelerin değerlendirme süreçlerinde de objektif kriterlerin olmadığını Katılımcı 5 "*...bir proje gönderiyorsunuz, hakem olarak atananlardan gelen o kadar komik şeyler var ki, öyle hakem yorumları var ki bir yere kadar geliyorsunuz, yorulmayacağım vazgeçmeyeceğim diyorsunuz ısrarlar üzerine gidiyorsunuz... Ama kibar manevralar yapıyorlar*" ifadeleri ile iddia etmektedir. Katılımcı 8 bürokratik mevzuatın öğrenilmesi sürecinin de akademik girişimciyi yavaşlattığını "*İşin bir de bürokrasi tarafı var, teknoparkta kurduğunuz için ayrı bir Ar-Ge kanununa tabisiniz. Tüm bunları öğrenmesi ve uygulaması ve nasıl hayata geçirileceği gerçekten zorlu bir süreçti ama süreç ilerledikçe bu belli bir düzene oturuyor bir altyapı oluşuyor*" şeklinde açıklamaktadır. Fakat öğrenme sürecinden sonra bile Katılımcı 1 konuya ilişkin olarak "*bir evrak yetiştirmek çeşitli formları doldurmak benim için bir zulüm... Bu iş beni*

acayip yıldırıldı... Enerjimizin çok büyük bir kısmını aldığını düşünüyorum... Bürokratik işler çok zaman alıcı... Bir evrak yolladığım da o evrakın ben 5 kere gidip geldiğini hatırlıyorum Orası olmamış şunu değiştirin... Bu kadar gereksiz uzun bir şey olabilir mi” ifadeleri ile özellikle dokümantasyon işlemlerinin çok zaman alıcı olduğuna değinmektedir. Hatta bu dokümantasyonlardaki gecikmelerin cezai durumlarının yarattığı olumsuz sonuçları da Katılımcı 6 “Bir girişimci olmak için sadece teknik boyutunu tamamlamakla olmuyor, mevzuatın ağır olduğu hukuki olarak mali olarak dikkat etmeniz gerekiyor vergi cezaları ile karşılaşabiliyorsunuz. Bir faturayı göndermediniz ya da işlemediğiniz için faturalar yüksek bedelli olduğu için cezaları da yüksek bedelli oluyor. Faturalarımız şirketimiz tarihinde sadece bir gün aksadı, bir gün için insafsız olduğunu düşündüğümüz cezalarla karşılaştık” sözleri ile açıklamaktadır. Mevzuatın bazı durumlarda akademisyenin çalışma koşulları ile ilgili uyumsuzluğuna değinen Katılımcı 8, söz konusu uyumsuzluklardan bir tanesini şu şekilde belirtmektedir:

“Üniversitenin bana verdiği görevlendirme cumartesi günü olabiliyor. Sadece iş çıkışı gibi saatlerde olmuyor. Ben orada bulunduğum süreyi de bir şekilde teknoparka kanıtlamam gerekiyor. Bu projeyi hafta sonu kendi evinizde de yapıyor olabilirsiniz fakat fiziki olarak orada bulunmadığınız sürece oranın kayıtlarına da bu işlenmemiş oluyor, bu nedenle bu iş biraz daha yorucu ve yıpratıcı olabiliyor çünkü orada olmamız gerekiyor.”

En çok değinilen temalar arasında yedişer katılımcı tarafından ifade edilen **yönetmelik/organizasyonel problemler** ve **akademik iş yükünün fazlalığı** temaları da dikkat çekici sorunlar arasındadır. Katılımcıların teknik kökenli bilgi birikimleri sonucunda teknik girişimcilik yapmaları nedeniyle özellikle girişimin sürdürülebilirliği açısından önemli olan işletme yönetimi konusundaki destek gereksinimi belirgin bir şekilde ortaya çıkmaktadır. Hatta bu gereksinimin de ötesinde katılımcıların genel beklentisi, işletmenin üretim sürecindeki teknik kısımlara odaklanmayı da daha çok istedikleri görülmektedir. Özellikle Katılımcı 1’in “Diğer taraftan hiç keyif almadığım yapmaktan da hoşlanmadığım bir muhasebe işi vardı. Ofis yönetimi, işi pazarlama... Mutfakta olmayı arzu ediyorum” sözleri durumu özetlemektedir. Benzer şekilde Katılımcı 3 ise pazarlama konusunda uzman gereksinimi hissettiklerini “Biz üretmek konusunda bir şeyleri ortaya çıkarma konusunda prototip yapma konusunda sorun yaşamadık ama yeter ki onu sat para kazan' konusunda sıkıntı yaşıyoruz... Ticareti yapabilecek birilerinin de olması gerekli” ifadeleri ile anlatmaktadır. Ek olarak Katılımcı 7 “Gerçekten piyasadaki ihtiyacının araştırılması, bunun kime hitap edeceği, nasıl olacağı, nasıl geliştirileceği, oradaki personelin düzgün yönetilmesi ile ilgili olarak planlamaların yapılması gerekiyor... Günlük bazen çok ani kararlar verip hareket etmek gerekiyor bunlar bence kritik aşamalar çalışanlarla ilgili süreçlerin yönetsel boyutu da var tabii ki onların sorunları, sıkıntıları ya da benzer durumların yönetilme süreçleri” yorumuyla yönetsel zorluklara değinmektedir. Katılımcı 6 da girişimin idari boyutunun zorluklarına ve yorucu sürece “Dolayısı ile bu kısımlar zorlayıcı oluyor işin teknik boyutunu bir şekilde çözeriz ama işin idari boyutu ile ilgili kafa patlatmak açıkçası çok yıpratıcı bir süreç... İdari süreçler sürekli karşınıza çıkıyor ve ne yapacağınızı bilemiyorsunuz bir muhasebeci çok önemli hale geliyor” cümleleri ile değinmektedir.

Yedi kez değinilen bir diğer önemli sorun teması ise **akademik iş yükünün fazlalığı** olmuştur. Özellikle akademisyenlerin araştırma, eğitim ve hizmet faaliyetlerinin yanı sıra bütün bu faaliyetlerinin üzerine girişimcilik faaliyetlerini gerçekleştirmenin çok yorucu bir süreç olduğuna değinmektedirler. Katılımcı 2 süreci “...derslere boğulmuş durumdayız ekstra çalışmamız gerekiyor” sözleri ile özetlerken, Katılımcı 10 danışmanlık sürecinde sanayicinin yarattığı zaman baskısını “hem akademik hem de girişimcilik faaliyetleri aynı anda gerçekleştirilmek zorunda. Çok kısa süre içinde teklifi yapıp o proje üzerinde yoğunlaşmanız gerekiyor. Çünkü sanayici beklemiyor” sözleri ile açıklamaktadır. Diğer taraftan Katılımcı 6 girişimcilik faaliyetlerinin özellikle öğrenilmesi gereken birçok yönü olması nedeniyle “Bu durum bayağı fazla bir iş yükü getiriyor artı bilmediğiniz çok fazla

*konu var” cümlesi ile açıklamaktadır. Katılımcı 9 da sistemin bu duruma yönelik kolaylaştırıcı bir bakış açısının olmadığını “...sistem açıkçası buna çok izin veren bir sistem değil Avrupa'nın bazı yerlerinde gördüğümüz gibi akademisyen bir noktaya geldiği zaman ben eğitimde kalacağım, ben araştırmada kalacağım, ben yönetici olacağım, ben girişimci olacağım diyemiyor. Size dayatılan iş gruplarının hepsini yapmak zorundasınız” söylemi ile belirtmektedir. Sonuç olarak akademisyenlerin çoğunun sorun olarak gördüğü iş yükünün fazlalığı Katılımcı 4'ün belirttiği gibi akademisyenlerin işlerini tamamlaması için “günler, saatler yetmediğini... En sonunda sosyal yaşantıdan, aileden feragat edildiğini” düşünmelerine yol açmaktadır. Özellikle kadın akademik girişimcilerin pandemi koşullarının da yarattığı koşullar dahilinde ailedeki “anne rolünün” getirdiği ek yükün de söz konusu sorunu daha da körüklediğini Katılımcı 3 “Ayrıca ben bir anneyim. Evde de pandemi bizi çok kötü etkiledi çünkü çocuklar var. Evde çocukların ödevi ya da ders takibi de ekstra bir yük eklemiş oldu. Eşim gidiyor çalışmaya fakat ben hala çocuklarla ilgilenmek durumunda kalıyorum. Bu nedenle gerek akademik çalışma olsun gerek Ar-Ge çalışmaları olsun şirkette şu aralar biraz yavaşlamış durumdayız” cümleleri ile ortaya koymaktadır.*

Beş katılımcı tarafından değinilen **ağ ve iletişim kurma eksikliği** teması bir diğer öne çıkan sorundur. Katılımcı 2 özellikle yüksek maliyet gerektiren ürünlerin üretimi ya da prototipi konusunda özel sektör ile iş birliğinin zorunluluk olduğuna değinerek “Akademik girişimcinin bir ağı yoksa doğru kişiyi bulmanın çok zaman aldığını ve sürecin çok zorlaştığını” belirtmektedir. Katılımcı 3 “Bazı kişileri koyarak ticari ortamlarda bulunan şirketlere nasıl ulaşmamız gerektiğini nasıl ortak iş yapmamız gerektiğini bilmiyoruz küçük bir KOBİ olduğumuz için pek dikkate almıyorlar” ifadeleri ile yaşadıkları ağ ve iletişim sorununu özetlemektedir. Ayrıca Katılımcı 7'nin sanayinin özellikle patent konusundaki endişelerinin de ağ kurma konusuna olumsuz etkilerini “Çok önemli bir fikrim var benim kimseyle paylaşmam şeklindeki” bakış açısının ortaklıklar açısından sorun yarattığına değinmektedir. Katılımcı 10 ise ilgili temaya yönelik şu ifadeleri kullanmaktadır:

*“Sanayinin akademisyene bakış açısı bir diğer dezavantaj. Bir protokol yapılmış olsa bile bilgi saklama yoluna gidebiliyor. Halbuki aynı havuzdayız, aynı şeyi hedefliyoruz... Kişileri nasıl ikna edeceğimiz, sanayicinin o bakış açısını iş birliği noktasına getirmek, güven ortamı oluşturmak gerekli.”*

Önemli sorunlar arasında görülen temalardan biri de dört katılımcının değindiği **fonların dağıtım (ödeme planlarının) süreçleri**dir. Aslında Katılımcı 9'un da belirttiği gibi “Türkiye’de çok fazla fon kaynağı bulunmasına” rağmen fonların dağıtım süreçleri akademik girişimciler için sorunlar oluşturmaktadır. Fonlarla ilgili sorunlara değinen dört katılımcıdan biri olan Katılımcı 10 “Girişimci bir firma olarak bizden istenenleri gerçekleştirebilmek adına oluşan maliyetlerimiz var. Pey der pey ödeme ve bu fonların geri dönüşleri konusunda sıkıntılar yaşıyoruz” cümleleri ile ödeme planları ile ilgili sıkıntılarına vurgu yapmıştır. Diğer taraftan, özellikle başlangıçta gereken fon miktarını kendisi karşılaması gereken girişimci akademisyenin yaşadığı sorunu Katılımcı 7 “TÜBİTAK'ın Aslında ilk girişim ile ilgili 1512 gibi projeleri var KOSGEB'in de aynı şekilde burada bize bir finansal kısım çok önemli çarkı döndürmek için geçen süre hem girişimci için hem akademisyen içinde önemli bir sorun oluyor. Çarkı döndüremezlerse maalesef işletme giderlerini karşılayamayacak” sözleri ile açıklamaktadır. Katılımcı 3 ise bu yaklaşımın “En azından başlangıç için gerekli olan şeyleri alsak belki idare edeceğiz biz ama hiç nakit olmadan kendi cebimizden verdiğimiz zaman motive olmuyoruz” cümleleri ile motivasyon sorunlarına da yol açtığını ifade etmektedir.

Üçer katılımcının değindiği üç ayrı tema sorun olarak tespit edilmiştir. Söz konusu temalar **akademik girişimcilerin girişimcilik eğitimi eksikliği** ve **akademik girişimciye yönelik olumsuz bakış açısı**dır. Eğitim konusuna değinen katılımcılar, girişimcilerin hem kurulum hem de işletme sürecinde girişimlerin başarısı için özellikle alandan uzak teknik girişimcilerin eğitim alması gerektiğine inanmaktadırlar. Söz konusu durumla ilgili Katılımcı 2 “Eğitimde girişimcilik konusunda temel bilgilere sahip olunması gerekiyor... Eğitim sisteminin tamamen değişmesi gerekiyor” ifadeleri ile

akademisyenlerin girişimcilik eğitimi alması gerektiğine vurgu yapmaktadır. Katılımcı 3 özel sektörde de söz konusu eğitimin “Piyasada çalışan kişilerin de deneyimleri ile” elde edilebileceğini ve akademisyenlerin kendini geliştirmesi gerektiğini belirtmektedir.

Bir diğer üç katılımcının değindiği **akademik girişimciye yönelik olumsuz bakış açısının** temelinde, akademisyenin girişimcilik kariyerinin kendisinin üniversitedeki diğer sorumluluklarını yerine getirme konusunda engel teşkil edeceği düşüncesi olduğu katılımcılar tarafından düşünülmektedir. Katılımcı 1 “Üniversite yönetimlerinin hala çok da sıcak bakmadığına inanıyorum” sözleri ile idari anlamda da söz konusu olumsuz bakış açısının olduğunu dile getirmektedir. Diğer taraftan, çalışma arkadaşları olan diğer akademisyenlerin de girişimci olan akademisyenlere yönelik olumsuz tutumları olduğunu Katılımcı 10 “Akademik camiada psikolojik şiddete maruz kalıyorsunuz” sözleri ile vurgulamaktadır. Katılımcı 3 yaşanan psikolojik şiddetin bir örneğini şu şekilde ifade etmektedir:

“Ayrıca ders vermek ile de yükümlüsünüz, diğer insanlar bunu anlamıyor Hani o zaman yapmasın şeklinde yaklaşıyor. Biz onun şirketi olsun mu dedik tarzında yaklaşıyorlar. Böyle olunca bir anlayışsızlık çerçevesinde çalışıyorsunuz... Bu anlayışsızlıklar çerçevesinde kalmış oluyoruz. Zor oluyor, bu da biraz yıpratıyor.”

**Tablo 7:** Katılımcılara Göre Akademik Girişimcilik Sorunları

	K1	K2	K3	K4	K5	K6	K7	K8	K9	K10	T*
<b>Bürokratik Engeller</b>	+	+	+	+	+	+		+	+	+	9
<b>Yönetimsel/ Organizasyonel Problemler</b>	+		+		+	+	+	+		+	7
<b>Akademik İş Yükünün Fazlalığı</b>		+	+	+		+		+	+	+	7
<b>Ağ ve İletişim Kurma Eksikliği</b>		+	+				+		+	+	5
<b>Uygulamalı/ Girişimcilik Eğitimi Eksikliği</b>		+	+				+				3
<b>Akademik İklimin Olumsuz Bakış Açısı</b>	+		+							+	3
<b>Fon Desteklerinin (Ödeme Planı) Yetersizliği</b>			+			+	+			+	4
<b>Sanayiden Uzaklık</b>		+					+		+		3
<b>Yatırımın Geri Dönüş Süresinin Fazla Olması</b>		+									1
<b>Teknoparkların Yapısal Koşulları</b>				+							1
<b>Yüksek Rekabet</b>										+	1

\*T: Toplam

Sadece birer katılımcının yaşanan sorunlar arasında belirttiği üç tema bulunmaktadır. Katılımcı 2 akademik girişimcilik sonucunda “Ticari olarak kazanımın en az 3 yıl” sürdüğünü belirterek, **yatırımın geri dönüş oranının** çok düşük olduğuna vurgu yapmaktadır. Katılımcı 4 **teknoparkların yapısal koşullarının** ve sunduğu olanakların bilişim sektörüne daha uygun olduğunu belirterek, teknoparkları “Bilgisayarcıların internet kafesi” şeklinde tanımlamaktadır. Katılımcı 10 ise “akademik ve ticari rekabete” değinerek şiddetli **rekabetin** olumsuz yönüne değinmektedir.

Katılımcıların akademik girişimciliğin geliştirilmesine yönelik birçok farklı önerisi bulunmaktadır. Genel anlamda akademisyenlerin daha da fazla akademik girişimcilik konusunda teşvik edilmesi gerektiği ortak bir kanaat olmasının yanı sıra sorunlara özgü olarak çözüm önerileri de geliştirilmiştir. Sorunlar bağlamında katılımcıların sunduğu önerilerin değerlendirildiği Tablo 8 aşağıda yer almaktadır.

**Tablo 8: Akademik Girişimciliği Geliştirmek İle İlgili Katılımcıların Önerileri**

<b>Bürokratik Engeller</b>	Devlet desteğinin farklılaştırılarak bireysel gereksinimlere göre kişiselleştirilmiş programlar oluşturulması (K1)
	Akademik girişimcinin yönlendirilmesi (K3)
	Bürokratik süreçlerin hızlandırılması, kolaylaştırılması (K4, K5, K7)
	Destek programlarına yönelik objektif değerlendirme yapılması (K5)
	Teknopark bünyesinde bürokratik mevzuat konusunda destek birimleri kurulması (K6)
	Bilgilendirme yöntemlerinin spesifik konuları da kapsayacak şekilde daha detay içerek şekilde genişletilmesi (K8)
	İşletme yönetimine yakın bireyler ile ortaklık kurulması (K1)
<b>Yönetimsel/ Organizasyonel Problemler</b>	Her akademisyenin bir girişimci ile ortak bir iş yapmasının sağlanması (K1)
	Farklı branşlardaki akademisyenlerin bir araya gelerek eksikliklerini tamamlaması (K2)
	Teknopark bünyesinde yönetimsel/organizasyonel sorunlara (muhasabe, pazarlama vb.) destek birimleri kurulması (K6, K7)
<b>Akademik İş Yükünün Fazlalığı</b>	Sabatical vb. ders yükünü azaltacak bir sistem geliştirilmesi (K3)
	YÖK'ün kolaylaştırıcı ya da yönlendirici bir düzenleme yapması (K9)
<b>Ağ ve İletişim Kurma Eksikliği</b>	Üniversite-Sanayi iş birliğini geliştirici aktif birimler kurulması (K1)
	Sanayi ile iş birliğinin geliştirilmesi (K3, K7, K9)
	TTO ya da benzer birimler yoluyla kümelenme kültürünün yaratılması (K9)
<b>Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi Eksikliği</b>	Akademisyenlerin girişimcilik konusunda temel bilgileri alacağı eğitimler gerçekleştirilmesi (K2)
	Akademisyenlerin bütün teşvik olanakları ve başvuru süreçleri ile ilgili bilgilendirilmesi (K3)
	Genç akademisyenlerin girişimcilik konusunda bilgilendirilmesi ve motivasyonlarının artırılmasına yönelik eğitimler gerçekleştirilmesi (K6)
	Akademik kurullarda çeşitli yöntemler ile (broşür vb.) bilgilendirme yapılması (K7)
<b>Akademik İklimin Olumsuz Bakış Açısı</b>	Üniversitenin yönetiminin olumsuz bakış açılarını azaltıcı önlemler alması (K1)
<b>Fon Desteklerinin Yetersizliği</b>	Fon ödeme süreçlerinin yeniden tasarlanması (K7)
<b>Sanayiden Uzaklık</b>	Akademisyenlerin sanayideki bakış açısını öğrenebilecekleri programlar geliştirilmesi (K7)
<b>Teknoparkların Yapısal Koşulları</b>	Teknoparkların üretime de olanak verecek şekilde yapısal anlamda yeniden düzenlenmesi (K8)

Üç katılımcı tarafından sorun olarak değinilen son tema **sanayi ile üniversite/akademisyen arasındaki uzaklıktır**. Katılımcı 2'nin "akademisyenler yavaş kalıyoruz hızlanmamız gerekiyor, sanayici gibi düşünmemiz gerekiyor, bu değişiklikleri yapabilmemiz gerekiyor" sözleri ile sanayiden uzak akademik bakış açısının akademik girişimciliğin gelişmesine engel oluşturduğuna değinmektedir. Ayrıca Katılımcı 7'nin akademisyenlerin teorik yöne ağırlık vermesinin olumsuz etkilerini "Biraz daha teorik olarak kurguluyoruz her şeyi ama mevcutta reele geçtiği anda sektör çok farklı çalışıyor. Sektörün dinamikleri çok çok farklı" sözleri ile açıklamaktadır. Katılımcı 9 akademik çalışmaların reel sektöre yönelik dönüşümün gerekliliğini "Akademik anlamda kalmak isteyen çok



*fazla hocamız da var ama bu çalışmaların ürüne yönelik olması konusundaki sayılarında artması gerekiyor”* sözleri ile açıklamaktadır.

## 5. ARAŞTIRMA BULGULARININ TARTIŞILMASI

Araştırma bulgularına göre akademik bilgi ile ilgili motivasyonlar Morales-Gualdrón vd. (2009) altılı tipolojisi ile benzerlik göstermektedir. Söz konusu tipolojiye göre altı motivasyon unsurundan biri olan organizasyonlar ile ilgili motivasyonlar, gerçekleştirilen bu çalışmada Meglino vd. (2004)'nin sonuçlarıyla benzer olarak bir motivasyon unsuru olarak ortaya çıkmamıştır. Katılımcılar, organizasyonel motivasyon unsurlarını akademik girişimcilik sorunları arasında ifade etmiştir. Akademik girişimcilik faaliyetlerini destekleyen politikaların katılımcılar tarafından yeterli düzeyde görülmemiştir. Ayrıca, akademisyenlerin önemli bir bölümünün teşvik edici mevcut politikalar hakkında yeterli bilgiye sahip olmamalarının da bu sonuca neden olduğu düşünülmektedir. Motivasyona ilişkin en çok öne çıkan tema olan bilimsel bilgiyle ilgili motivasyonlar, ilgili literatür ile (Morales-Gualdrón vd., 2009; Hayter, 2015; D'este ve Perkmann 2011, Lam, 2011; Meglino vd., 2004; Davey vd., 2016) tutarlıdır. Meglino vd. (2004: 310-315)'ne göre özellikle bilgiyi uygulama ve bilginin transferi ile ilgili bilimsel bilgi üretilmesinin önemli bir motivasyon kaynağı olduğu görülmektedir. Araştırma sonuçlarından girişimciliğe yönelik fırsatların motivasyonu, Meglino vd. (2004) tarafından girişimsel motivasyonlar içinde yer almadığı ifade edilse de çalışmada Morales-Gualdrón vd. (2009)'nin bulguları ile aynı yönde sonuç elde edilmiştir. Öğrenci ve çalışan sorumlulukları (Hayter, 2015) ile üniversite misyonuna destek olmak (Davey vd., 2016, Hayter, 2015) gibi topluma fayda sağlamaya yönelik motivasyonlara yönelik bulgular yazın ile aynı doğrultudadır. Sosyal ağlara ilişkin motivasyonlara yönelik bulgular, rol model ve sosyal çevrenin akademik girişimciliği teşvik ettiğine yönelik literatür (Meglino vd., 2004; Morales-Gualdrón vd., 2009) ile benzerlik göstermektedir. Bulgular arasında yer alan kişisel motivasyonlara ilişkin sonuçlar, literatür (Morales-Gualdrón vd., 2009; Lam, 2011; Hayter, 2015; Davey vd., 2016) ile tutarlıdır. Fakat elde edilen sonuçlar kazanç elde etmekten (Hayter, 2015:1007-1008; Lam, 2011: 1361) daha çok bürokrasiden uzaklaşma (Hayter, 2015:1007-1008), esneklik kazanma (Meglino vd., 2004: 310-315), başarı gereksinimini tatmin etme (Meglino vd., 2004: 310-315) ve sosyal ağlarını genişletme (Lam, 2011: 1361) gibi kişisel edinimlere odaklanmaktadır. Kişisel kazancın daha geride kalmasının nedeni, D'este ve Perkmann'a (2011: 330) göre, akademik girişimcilerin bilgisini ticarileştirmek yerine bilgi edinerek, fon ya da çeşitli kaynaklara ulaşarak araştırmasını daha ileriye götürebilmek için sanayi ile iş birliğine gitmesidir. Bu görüşe ek olarak Lam'ın (2011: 1360) üniversite ve sanayi iş birliğinde araştırmacıların bakış açılarını incelediği çalışmasında; sadece bilimsel bilginin artırılmasına odaklanan “tamamen geleneksel” ve sadece bilimsel bilginin ticarileştirilerek bilgi uygulaması/sömürüsünü ile kazanca odaklanan “girişimsel” bakış açılarının girişimci akademisyenlerce görece daha az tercih edildiği görülmektedir. Özetle, sadece bilimsel bilgi üretimine ya da sadece bilginin ticarileşmesine odaklanan kitleden daha fazla iki yaklaşımın ortak paydasının tercih edildiği tespit edilmiştir. Buna bağlı olarak kişisel kazancı doğrudan motivasyon olarak ortaya koyan araştırmalarda da (Lam, 2011; Hayter, 2015) ilgili motivasyonun neden görece daha az etkili olduğu anlaşılmaktadır. Son olarak; finans, sosyal ya da üretim açısından kaynakların mevcudiyeti ile ilgili motivasyonlara ilişkin sonuçların da Meglino vd. (2004), Morales-Gualdrón vd. (2009) ve Davey vd. (2016: 1472)'nin bulguları ile aynı yöndedir.

Akademik girişimcilerin gerçekleştirdiği faaliyetlere ilişkin sonuçlar Abreu ve Grinevich (2013) ve Klofsten ve Jones-Evans'ın (2000) çalışmalarındaki sonuçlar ile paralellik göstermektedir. Abreu ve Grinevich'e göre (2013: 415-417) resmi olmayan öğütler (kontratlı araştırma ve danışmanlık), eğitimler ve kontratlı araştırmalar akademik girişimcilik faaliyetlerinde önemli bir yer tutmaktadır. Benzer şekilde Klofsten ve Jones-Evans (2000: 305) İsveç ve İrlanda'da akademik girişimcilerin faaliyetlerinin yoğunlukla sözleşmeli araştırmalar (%45/%69), danışmanlık (%51/%68), büyük

ölçekli bilim projeleri (%44/%68), eğitim (%40/%73) üzerine yoğunlaştığını belirtmektedir. Lisanslama/patentleme, araştırma sonuçlarını somut çıktılara dönüştüren spin-off faaliyetlerinin her iki araştırmada da daha az tercih edildiği görülmektedir. Abrue ve Grinevich (2013: 418), yaşı 30'dan büyük olan akademisyenlerin birçok faaliyeti gerçekleştirerek daha dengeli bir dağılım yaptığını, diğer yandan 30 yaşından küçük genç akademisyenlerin de daha çok spin-off faaliyetlerini tercih ettiklerini belirtmektedirler. Çalışmaya katılım gösteren akademisyenlerin yaşları düşünüldüğünde sonuçların bu yönde çıkması literatür ile tutarlıdır.

Akademik girişimcilerin yaşadıkları sorunlar ya da karşılaştıkları engeller üzerine pek çok araştırma (Dierdonck ve Debackere, 1998; Rodeiro vd., 2012; Balbachevski, 2008; Pourezzat vd., 2010; Binkauskas, 2012; Davey vd., 2016; Fälholm vd., 2010) bulunmaktadır. Dierdonck ve Debackere (1998:351) Belçika'da gerçekleştirdikleri araştırma sonrasında akademik girişimciliğin eksikliğinin nedenleri arasında; araştırma sonuçlarının spin-off faaliyetlerine katkıda bulunmadığını (%53), akademisyenlerin ticari bir iş yapmak istemediklerini (%36), sermaye sıkıntılarının olduğunu (%20), ticari bilincin eksik olduğunu (%12) ve akademisyenlerde girişimsel yeteneklerin kısıtlı (%6) olduğunu belirtmektedirler. Rodeiro vd. (2012: 107-108)'ne göre spin-offların düşük hızda büyümeleri bilimsel bilginin aktarılmasını yavaşlatırken küçük ölçekli bu işletmelerin uzun dönemli borçlanma ve finansal kaynak yaratma gibi konularda ciddi sıkıntılar yaşamaktadırlar. Balbachevski (2008: 40) akademik araştırmaların, sanayideki gerçekliğin daha uzağında kalabildiği ifade etmektedir. Pourezzat vd. (2010: 1)'nin Tahran Üniversitesi'ndeki akademik girişimciliğe yönelik engelleri incelediği çalışmada, öne çıkan unsurların bürokrasi ve ağ kurulmasındaki eksiklikler olduğu görülmektedir. Aynı çalışmada teorik ve uygulamadaki farklılıklar, telif haklarının korunmasındaki sıkıntılar, iş dünyasındaki gereksinimlerin bilinmemesi, finansal zorluklar, üniversitenin akademisyenlere yönelik motivasyon araçlarını kullanma eksikliği konularına da değinilmektedir. Binkauskas'ın (2012: 239-240) Litvanya'da gerçekleştirdiği araştırma sonuçlarına göre, akademik girişimlerin en önemli sorunu başlangıç sermayesidir. Diğer taraftan akademisyenlerin ticari başarı elde edememe ya da araştırmaya yeterli zaman ayıramama korkusu da sonuçlar arasındadır. Ek olarak üniversite politikaları ve ortak bulma zorlukları da değinilen konular arasındadır. Davey vd. (2016: 1472) Avrupa'daki akademik girişimciliğin durumunu inceleme için 12 farklı ülkeden akademik girişimciler ile bir çalışma gerçekleştirmiştir. Çalışmada bütün ülkeler birlikte değerlendirildiğinde "üniversite ve özel sektör arasındaki kültürel bariyerler/farklılıklar" ile "sermaye bulma sorunları" akademik girişimcilerin en önemli sorunlar olarak tespit edilmiştir. Araştırmacıların Macaristan, Polonya ve Romanya ülkelerinden oluşturduğu Doğu Avrupa sınıfında ise "sermaye bulma sorunları", "farkındalık ve erişim kısıtları", "üniversite ve özel sektör arasındaki kültürel bariyerler/farklılıklar" ve "araştırma sonuçlarının kullanılabilirliği/transferi sorunlarının" hepsi yakın oranda olumsuz etki yaratmaktadır. Görüldüğü üzere katılımcıların değindiği bürokratik engeller (Pourezzat vd., 2010), yönetsel/organizasyonel sorunlar (Dierdonck ve Debackere, 1998), girişimcilik eğitimi eksikliği (Dierdonck ve Debackere, 1998), ağ ve iletişim kurma eksikliği (Pourezzat vd., 2010; Davey vd., 2016), sermaye sorunları (Dierdonck ve Debackere, 1998; Rodeiro vd., 2012; Pourezzat vd., 2010; Davey vd., 2016), sanayiden uzak olma (Balbachevski, 2008; Pourezzat vd., 2010; Davey vd., 2016), yatırımın geri dönüş süresinin fazlalığı (Rodeiro vd., 2012) ilgili literatür ile benzer yönde sonuçlar elde edilmiştir. Literatürden farklı olarak bu çalışmada, katılımcıların önemli bir kısmının değindiği akademik iş yükünün fazlalığına ilişkin bir sonuca rastlanmamıştır. Akademik iklimin olumsuz bakış açısı da ilgili literatürde rastlanmayan sonuçları arasındadır. Yine benzer şekilde teknoloji geliştirme bölgelerinin yapısal problemlerinin ve akademik girişimlerin yüksek rekabet içinde zorlanmasının, araştırmaya özgü sonuçlar arasında olduğu düşünülmektedir. Diğer yandan, literatürde belirtilen araştırma sonuçlarından; bilimsel araştırmaların ticari bir sonuç üretmemesi (Dierdonck ve Debackere, 1998) akademisyenlerin kısıtlı girişimsel yeteneklere sahip olması (Dierdonck ve Debackere, 1998),

akademisyenlerin ticari başarı elde edilememeye veya araştırmaya yeterli zaman ayıramama korkusu (Binkauskas, 2012) ve cinsiyet eşitsizliği (Fältholm vd., 2010) gibi olgular ile karşılaşmamıştır.

Akademik girişimcilik önündeki sorunların azaltılması ve akademik girişimciliğin geliştirilmesine yönelik elde edilen sonuçlar, ilgili literatür ile (Anderseck, 2004; Rodeiro vd., 2012; Abreu ve Grinevich, 2013; Farsi vd., 2014; Miranda vd., 2017; Cantu-Ortiz vd., 2017) tutarlıdır. Bu noktada, Laukkanen (2003: 380) üniversitelerde akademik girişimciliğin, araştırma ve eğitim gibi diğer temel uygulamalara zarar vermesinin olası olduğunu belirterek; olgunun yönetiminin önemli ve zorlu olduğuna değinmektedir. Miranda vd. (2017: 119), akademisyenlerin eğitim, araştırma ya da girişimsel alanlara yönelmesinden bu üç alanın paralel bir şekilde geliştirilmesini ile sinerji yaratılmasını önermektedirler. Bu anlamda literatürdeki önerilerin önemli bir kısmının üniversite yönetimi ile ilgili olduğu görülmektedir. Farsi vd. (2014:149-150)'ne göre üniversitedeki kurallar, yapı ve yönetimin akademik girişimcilik üzerinde önemli bir rolü bulunmaktadır. Üniversitenin akademik girişimciliği desteklemek adına; mevcut altyapısını, politikalarını, hedeflerini ve kültürünü inovasyon ve girişimcilik kültürüne doğru dönüştürmesi gerektiği görülmektedir (Osiri vd., 2013: 7). Söz konusu dönüşümü başarılı kılacak bir diğer nokta; üniversitelerdeki girişimciliğin geliştirilebilmesi için bilimsel bilgi ile uygulamaya dayalı işleyişi bütünleştiren ikili bir yapının kurulabilmesidir (Anderseck, 2004: 200). Bu doğrultuda; hareket eksikliği, bilgi transferi zorlukları gibi konularda üniversitenin ilgili birimlerinin desteği önemli bir rol oynamaktadır (Dierdonck ve Debackere, 1998:352). Cantu-Ortiz vd. (2017: 547-549), akademik girişimciliğin yaygınlaştırılması için araştırmaların artırılması ve yapının buna uygun hale getirilmesi, spin-offların TTO aracılığıyla kaynakların ve teşviklerin bir araya getirilmesinde katalizör rolü oynaması, çıkış stratejileri belirlenmesi, telif haklarının korunması ile politikaların geliştirilmesi ve farklı yetkinlikteki akademisyenlerden girişimsel takımlar oluşturulması gerektiğini belirtmektedirler. Abreu ve Grinevich (2013: 419) akademik birim ve üniversite seviyesinde TTO'lar aracılığıyla verilecek kurumsal desteğin, akademik girişimciliği geliştireceğine inanmaktadırlar. Söz konusu destekler; akademik girişimciliğin ekonomik ve sosyal faydaları hakkında bilgilendirme, itibarını geliştirici ödüller, özellikle genç akademisyenlere yönelik girişimcilik eğitimini içermektedir (Abreu ve Grinevich, 2013: 419). Uygulama sürecinde ise Rodeiro vd. (2012: 108) sadece kurulma aşamasında değil başlangıç döneminde de özellikle finansal anlamda destek sağlayacak araçlar yaratılmasını önermektedir. Literatürde belirtilen TTO ve çeşitli destek birimleri, uygun iklimin yaratılması, sosyal ağlarla etkileşime girmenin kolaylaştırılması, fon desteklerinin düzenlenmesi, gerekli girişimcilik eğitiminin verilmesi gibi öneriler araştırma sonuçları ile tutarlıdır. Her ne kadar literatürde sorunlar arasında akademik iş yüküne değinildiğine rastlanmasa da özellikle eğitim, araştırma ve girişimcilik arasındaki dengeyi koruyan bir sistemin oluşturulması önerildiği görülmektedir. Diğer taraftan çalışmada yönetsel/organizasyonel problemler yurt dışındaki çalışmalara oranla daha derin olarak hissedildiğinden bu yöndeki önerilerin bu çalışmada arttığı gözlenmektedir. Benzer şekilde, ilgili literatürden çok daha fazla önerinin bürokratik engellerin çözümüne ilişkin sunulduğu fark edilmektedir. Literatürde karşılaşılmayan noktalar ise girişimci akademisyenlere yönelik olumsuz bakış açılarını azaltıcı önlemler ve teknoloji geliştirme bölgelerinin yapısal durumuna ilişkin öneriler de tespit edilmiştir.

## 6. SONUÇ VE ÖNERİLER

Akademik girişimcilik hem istihdam yaratma hem de ekonomik büyüme gibi önemli katkılar sağlarken, üniversitelerde üretilen bilginin sanayiye doğrudan aktarılmasını sağlama açısından da önemli bir yere sahiptir. Haeussler ve Colyvas (2011:45-46) gerçekleştirdikleri çalışmada görüştüğü İngiliz ve Alman akademisyenlerin %9'unun bir işletme kurduğunu belirtmektedir. Türkiye genelinde söz konusu rakamın görece düşük kalması bilginin sanayiye aktarılmasını yavaşlatmaktadır. Dolayısı ile akademik girişimciliğin özendirilmesi ve akademik girişimcilik

faaliyetlerinin geliştirilmesi, üniversitede üretilen bilginin ticarileştirilmesi açısından gerekliliktir. Bu bağlamda bu araştırma akademik girişimcilerin; akademik girişimcilik motivasyonlarını, gerçekleştirilen akademik girişimcilik faaliyetlerini, faaliyetlerin sonundaki çıktılarını, akademik girişimcilik faaliyetleri ile ilgili sorunlarını ve çözüm önerilerini nitel bir yaklaşımla irdeleyerek Türkiye'deki akademik girişimcilik olgusunun bir resmini çizmeyi hedeflemektedir.

Akademik girişimcilerin motivasyonlarına yönelik sonuçlar, akademik girişimcilerden beklenildiği üzere bilimsel çalışmaların somutlaştırılması üzerine yoğunlaşmaktadır. Özellikle Katılımcı 3 ve Katılımcı 9'un da değindiği üzere akademik girişimcilik sürecinin yüksek bir kazanç getirmemesine ek olarak akademisyenin mevcut durumda prestijli bir akademik kariyere sahip olması ve akademik çalışma şartlarının görece esnek olması nedeniyle, akademik girişimcilik ile ilgili kişisel motivasyonların görece düşük çıktığına inanılmaktadır. Katılımcıların sorunlar kısmında değindiği gibi akademisyenlerin daha çok teorik bilgisinin yüksek olması fakat reel sektörden uzak kalmasının, fırsat girişimciliğine yönelik motivasyonlarının düşük olmasına yol açtığı düşünülmektedir. Benzer şekilde söz konusu uzaklığın hem sosyal ağlarla hem de toplumsal fayda ile ilgili motivasyonların görece düşük kalmasına neden olabileceği beklenmektedir.

Akademik girişimcilik faaliyetlerinin danışmanlık ve bilim projeleri üzerine yoğunlaştığı görülmektedir. Dolayısı ile danışmanlık faaliyetlerine yoğunlaşmanın ürün inovasyonu ve süreç inovasyonu çıktılarının görece daha yüksek olarak gerçekleştirilmesine neden olduğuna inanılmaktadır. Diğer yandan danışmanlık faaliyetleri çerçevesinde de katkı açısından daha değerli olduğu düşünülen patent veya faydalı model gibi çıktılarının daha geri planda kalmasının şaşırtıcı olmadığı söylenebilir. Elde edilen bu sonuç üzerinde ayrıca fikri hakların korunması konusunda şüpheleri olan iş birliği yapılan işletmelerin de etkisinin olduğu düşünülmektedir.

Katılımcıların önemli bir kısmı (%80) akademik girişimciliğin Türkiye'de yeterli olmadığını düşünmektedir. Akademisyenleri "tüccarlaştırmadan" akademik girişimciliğe yönlendirilmesi gerektiğine inanan Katılımcı 1'e ek olarak Katılımcı 8 "yenilikçi fikirleri olan akademisyenlerin ticari kısmından korkmaları ya da çeşitli çekinceleri" nedeniyle akademik girişimciliğe yönelmediklerini ifade etmektedir. Dolayısı ile söz konusu çekinceler ya da karşılaşılabilecek sorunlar ile ilgili atılacak adımlar, üniversitelerde üretilen bilginin somutlaştırılarak yaygınlaştırılması açısından çok değerli olacaktır. Bu noktada hem akademisyenlerin hem üniversitelerin hem de ilgili politika yapıcıların üzerine düşen görevler bulunmaktadır. Akademisyenler; girişimcilik konusundaki bakış açılarını geliştirebilecek ve/veya çekincelerini ortadan kaldıracabilecek uygulamalı girişimcilik eğitimleri ile kendilerini geliştirme konusunda açık görüşlü olmalıdırlar. Üniversiteler akademik girişimciliği teşvik edecek sistemler kurulması adına çalışmalar gerçekleştirmeli, çok disiplinli yaklaşımı artıracak toplantılar düzenlemeli, akademisyenlerin sanayi ile buluşmasına olanak sağlayan toplantıların kapsamı ve sayısı artırılmalıdır. Özellikle de teknik girişimcilik ağırlıklı olan akademik girişimlerin kuruluşun sonradan karşılaştığı yönetsel ve organizasyonel sorunların çözümü adına sosyal bilimler (özellikle işletme bölümü) akademisyenleri ile ortaklaşa çalışmaları/danışmaları özendirilmelidir. Yükseköğretim politika yapıcıları ise bürokratik süreçlerin hızlandırılması ve iyileştirilmesi ile ilgili çalışmaları gerçekleştirmesi beklentiler arasındadır. İş yükünün dengeli dağılımı adına Sabatical gibi ya da akademisyenlerin birçok yurt dışı örneğinde olduğu gibi araştırmacı, eğitmen ya da girişimci gibi farklı dallara yönlenmesine olanak veren bir sistem ile akademik girişimciliğin gelişmesine katkıda bulunabileceği umulmaktadır.

---

## KAYNAKÇA

---

- Abreu, M. ve Grinevich, V. (2013). The Nature of Academic Entrepreneurship in The UK: Widening The Focus on Entrepreneurial Activities. *Research Policy*, 42(2), 408-422.
- Anderseck, K. (2004). Institutional and Academic Entrepreneurship: Implications for University Governance and Management. *Higher Education in Europe*, 29(2), 193-200.
- Audretsch, D. (2014). From The Entrepreneurial University to The University for The Entrepreneurial Society. *The Journal of Technology Transfer*, 39(3), 313-321.
- Balbatchevsky, E. (2008). Incentives and Obstacles to Academic Entrepreneurship. in *University and Development in Latin America (21-42)*. Brill Sense.
- Baldini, N., Fini, R., Grimaldi, R., ve Sobrero, M. (2014). Organisational Change and The Institutionalisation of University Patenting Activity in Italy. *MINERVA*, 52, 27-53.
- Balven, R. Fenters, V., Siegel, D. S. ve Waldman, D. (2018). Academic Entrepreneurship: The Roles of Identity, Motivation, Championing, Education, Work-Life Balance, and Organizational Justice. *Academy of Management Perspectives*, 32(1), 21-42.
- Barba-Sánchez, V. ve Atienza-Sahuquillo, C. (2012). Entrepreneurial Behavior: Impact Of Motivation Factors on Decision to Create A New Venture. *Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa*, 18(2), 132-138.
- Bercovitz, J. ve Feldman, M. (2008). Academic Entrepreneurs: Organizational Change at the Individual Level. *Organization Science*, 19(1), 69-89.
- Bin, A. Gavira, M. O., Figueira, J. B., Carvalho, T. M. B., Salles-Filho, S. L. M. ve Colugnati, F. A. B. (2018). Profile of Academic Entrepreneurship in Brazil: Evidence from The Evaluation of Former Holders Oo Undergraduate Research, Master and Phd Scholarships. *Innovation ve Management Review*, 15(4), 394-415.
- Binkauskas, G. (2012). Academic Entrepreneurship: Barriers and Fears Versus Wishes and Opportunities. *International Journal of Technology Management ve Sustainable Development*, 11(3), 231-244.
- Brennan, M. C. ve McGowan, P. (2006). Academic Entrepreneurship: An Exploratory Case Study. *International Journal of Entrepreneurial Behaviour and Research*, 12(3), 144-164.
- Brennan, M. C., Wall, A. P. ve McGowan, P. (2005). Academic Entrepreneurship: Assessing Preferences in Nascent Entrepreneurs. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 12(3), 307-322.
- Brockhaus R. H. (1987). Entrepreneurial Research: Are We Playing the Correct Game?. *American Journal of Small Business*, 11(3), 43-50.
- Cansız, M. (2016). *Türkiye’de Akademik Girişimcilik*. Ankara: Kalkınma Bakanlığı.
- Cantu-Ortiz, F. J., Galeano, N., Mora-Castro, P., ve Fangmeyer Jr, J. (2017). Spreading Academic Entrepreneurship: Made in Mexico. *Business Horizons*, 60(4), 541-550.
- Cooke, P. ve Leydesdorff, L. (2006). Regional Development in the Knowledge-based Economy: the Construction of Advantage. *The Journal of Technology Transfer*, 31(1), 5-15.
- D’este, P., ve Perkmann, M. (2011). Why Do Academics Engage with Industry? The Entrepreneurial University and Individual Motivations. *The Journal of Technology Transfer*, 36(3), 316-339.

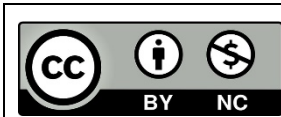
- Darlington, Y. ve Scott, D. (2002). *Qualitative Research in Practice: Stories from the Field*. Singapore: South Wind Productions.
- Dawson, C., Henley, A. ve Latreille, P. (2014). Individual Motives for Choosing Self Employment in the UK: Does Region Matter?. *Regional Studies*, 48(5), 804-822.
- Davey, T., Rossano, S., ve Van Der Sijde, P. (2016). Does Context Matter in Academic Entrepreneurship? The Role of Barriers and Drivers in The Regional and National Context. *The Journal of Technology Transfer*, 41(6), 1457-1482.
- Denzin, N. K. ve Lincoln. Y. S. (1994). *The SAGE Handbook of Qualitative Research*. Thousand Oaks: Sage Publications Inc.
- Devanath T. (2008). Role of Technological Innovations for Competitiveness and Entrepreneurship. *The Journal of Entrepreneurship*, 17(2), 103-115.
- Dierdonck, V. R. ve Debackere, K. (1988). Academic Entrepreneurship at Belgian Universities. *Rved Management*, 18(4), 341-353.
- Etzkowitz, H. ve Leydesdorff, L. (2000). The Dynamics of Innovation: from National Systems and "Mode 2" To A Triple Helix of University-Industry-Government Relations, *Research policy*, 29(2), 109-123.
- Etzkowitz, H. (2008). *The Triple Helix: University-Industry-Government Innovation in Action*. New York: Routledge, Taylor and Francis Group.
- Etzkowitz, H., (1998). The Norms of Entrepreneurial Science: Cognitive Effects of The New University-Industry Linkages. *Research Policy*, 27(8), 823-833.
- Fältholm, Y., Abrahamsson, L. ve Källhammer, E. (2010). Academic Entrepreneurship: Gendered Discourses and Ghettos. *Journal of Technology Management ve Innovation*, 5(1), 51-63.
- Farsi, J. Y., Modarresi, M., Motavaseli, M., ve Salamzadeh, A. (2014). Institutional Factors Affecting Academic Entrepreneurship: The Case of University of Tehran. *Economic Analysis*, 47(1-2), 139-159.
- Flick, U. (2014). *An Introduction to Qualitative Research*. London: Sage Publications Ltd.
- Franzoni, C. ve Lissoni, F. (2006). *Academic Entrepreneurship, Patents, and Spin-Offs: Critical Issues and Lessons for Europe*. Kites Working Paper No. 180, Kites, Centre For Knowledge, Internationalization and Technology Studies, Bocconi University, Milan. Erişim adresi <https://ideas.repec.org/p/cri/cespri/wp180.html>
- Gartner, W. B. (1988). "Who is an Entrepreneur?" Is The Wrong Question. *American Journal of Small Business*, 12(4), 11-32.
- Gilad, B. ve Levine, P. (1986). A Behaviour Model of Entrepreneurial Supply. *Journal of Small Business Management*, 24, 45-54.
- Grimaldi, R., Kenney, M., Siegel, D. S. ve Wright, M. (2011). 30 Years After Bayh-Dole: Reassessing Academic Entrepreneurship. *Research Policy*, 40(8), 1045-1057.
- Guerrero, M., Cunningham, J. A. ve Urbano, D. (2015). Economic Impact of Entrepreneurial Universities' Activities: An Exploratory Study of The United Kingdom. *Research Policy*, 44(3), 748-764.
- Haeussler, C. ve Colyvas, J. A. (2011). Breaking The Ivory Tower: Academic Entrepreneurship in The Life Sciences in UK and Germany. *Research Policy*, 40(1), 41-54.

- Harrell, M. C. ve Bradley, M. A. (2009). *Data Collection Methods: Semi-Structured Interviews and Focus Groups*. California: The RAND Corporation.
- Hayter, C. S. (2015). Public or Private Entrepreneurship? Revisiting Motivations and Definitions of Success Among Academic Entrepreneurs. *The Journal of Technology Transfer*, 40(6), 1003-1015.
- Huczynski, A. A. ve Buchanan, D. A. (2007). *Organizational Behaviour: An Introductory Text*. England: Prentice Hall.
- Karagöz, Ö. S., Kocakoç, İ. D., ve Üçdoğruk, Ş. Girişimcilik ve Yenilikçilik Faaliyetleri Odağında Türkiye'deki Üniversitelerin Etkinlik Analizi. *İzmir İktisat Dergisi*, 35(4), 713-723.
- Karasar, N. (1995). *Bilimsel Araştırma Yöntemi*. Ankara: Araştırma Eğitim Danışmanlık.
- Klofsten, M. ve Jones-Evans, D. (2000). Comparing Academic Entrepreneurship in Europe – The Case of Sweden and Ireland. *Small Business Economics*, 14, 299-309.
- Kritikos, A. S. (2014). Entrepreneurs and Their Impact on Jobs and Economic Growth, *IZA World of Labor*, 8, 1-10.
- Küçük, O. (2014). Girişimcinin Kuruluş Yeri Kararını Etkileyen Farklı Faktörlerin Belirlenmesi: Bir Alan Araştırması. *Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 29(1), 161-190.
- Lacetera, N. (2009). Academic Entrepreneurship. *Managerial and Decision Economics*, 30(7), 443-464.
- Lam, A. (2011). What Motivates Academic Scientists to Engage in Research Commercialization: 'Gold', 'Ribbon' or 'Puzzle'?. *Research Policy*, 40(10), 1354-1368.
- Laukkanen, M. (2003). Exploring Academic Entrepreneurship: Drivers and Tensions of University-Based Business. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 10(4), 372-382.
- Lobiondo-Wood, G. ve Haber, J. (1990). *Nursing Research: Methods, Critical Appraisal and Utilisation*. St Louis: Mosby.
- Lockett, A., Siegel, D., Wright, M. ve Ensley, M. (2005). The Creation of Spin-Off Firms at Public Research Institutions: Managerial and Policy Implications. *Research Policy*, 34(7), 981-993.
- Long, T. ve Johnson, M. (2000). Rigour, Reliability and Validity in Qualitative Research. *Clinical Effectiveness in Nursing*, 4(1), 30-37.
- Lynch, M., Kristoffer, S., Federico, L., Martin, S. ve Gunnar, A. (2017). Examining Entrepreneurial Motivations in an Education Context. 21<sup>st</sup> International Conference On Engineering Design, ICED17, 21-25 August 2017, The University Of British Columbia, Vancouver, Canada.
- Marcolongo, M. (2017). *Academic Entrepreneurship How to Bring Your Scientific Discovery to a Successful Commercial Product*. New Jersey, USA: John Wiley ve Sons.
- Mars, M. M. ve Rios-Aguilar, C. (2010). Academic Entrepreneurship (Re)Defined: Significance and Implications for The Scholarship of Higher Education. *High Education*, 59(4), 441-460.
- Meglino, B. M. ve Korsgaard, A. (2004). Considering Rational Self-Interest As A Disposition: Organizational Implications of Other Orientation. *Journal of Applied Psychology*, 89(6), 946-959.

- Miranda, F. J., Chamorro-Mera, A. ve Rubio, S. (2017). Academic Entrepreneurship in Spanish Universities: An Analysis of The Determinants of Entrepreneurial Intention. *European Research on Management and Business Economics*, 23(2), 113-122.
- Morales-Gualdrón, S. T., Gutiérrez-Gracia, A. ve Dobón, S. R. (2009). The Entrepreneurial Motivation in Academia: A Multidimensional Construct. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 5, 301-317.
- Novotny, A. (2017). Academic Entrepreneurship in Eastern Europe: Motivations and Success of University Spin-Offs in Hungary. *The World Scientific Reference on Entrepreneurship*, 4-5, 137-164.
- Omoruyi, E. M. M., Olamide, K. S., Gomolemo, G. ve Donath, O. A. (2017). Entrepreneurship and Economic Growth: Does Entrepreneurship Bolster Economic Expansion in Africa?. *Journal of Socialomics*, 6(4), 1-11.
- O'Shea, R., Allen, T. J., O'Gorman, C. ve Roche, F. (2004). Universities and Technology Transfer: A Review of Academic Entrepreneurship Literature. *Irish Journal of Management*, 25(2), 11-29.
- Osiri, J. K., McCarty, M. M., ve Jessup, L. (2013). Entrepreneurial Culture in Institutions of Higher Education: Impact on Academic Entrepreneurship. *Journal of Entrepreneurship Education*, 16, 1-11.
- Polit, D. ve Hungler, B. (1989). *Essentials of Nursing Research: Methods, Appraisal, and Utilization*. Philadelphia: Lippincott.
- Pourezzat, A. A., Gholipour, A., ve Nadirkhanlou, S. (2010). Representating Barriers to Academic Entrepreneurship and Knowledge Commercialization at University of Tehran. *Journal of Science ve Technology Policy*, 2(4), 65-67.
- Rodeiro, D., Fernández, S., Vivel, M., ve Rodríguez, M. J. (2012). Academic Entrepreneurship and Financial Problems: The Capital Structure of The University Spin-Offs. Edited by Thierry Burger-Helmchen in *Entrepreneurship: Born, Made and Educated*, 93-110, Rijeka: InTech.
- Rolfe, G. (2006). Validity, Trustworthiness and Rigour: Quality and the Idea of Qualitative Research. *Journal of Advanced Nursing*, 53(3), 304-310.
- Rothaermel, F. T. Agung, S. D. ve Jiang, L. (2007). University Entrepreneurship: A Taxonomy of The Literature. *Industrial and Corporate Change*, 16(4), 691-791.
- Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı (2021). Teknoloji Geliştirme Bölgeleri. Erişim adresi <https://www.sanayi.gov.tr/istatistikler/istatistiki-bilgiler/mi0203011501>
- Sánchez, P. P. I. ve Maldonado, M. C. J. (2015). RveD Activity of University Spin-Offs: Comparative Analysis through The Measurement of Their Economic Impact. *International Journal of Innovation and Learning*, 18(1), 45-64.
- Sandelowski, M. (1993). Rigor or Rigor Mortis: The Problem of Rigor in Qualitative Research Revisited. *Advances in Nursing Science*, 16(2), 1-8.
- Schjoedt, L. ve Shaver, K. G. (2007). Deciding on an Entrepreneurial Career: A Test of the Pull and Push Hypotheses Using the Panel Study of Entrepreneurial Dynamics Data. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 31(5), 733-752.
- Sharma, P. ve Chrisman, J. J. (1999). Towards A Reconciliation of The Definitional Issues in The Field of Corporate Entrepreneurship. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 23(3), 11-27.



- Sharma, S. (1999). Trespass or symbiosis? Dissolving the boundaries between strategic marketing and strategic management. *Journal of Strategic Marketing*, 7(2), 73-88.
- Siegel, D. S. ve Wright, M. (2015). Academic Entrepreneurship: Time for a Rethink?. *British Journal of Management*, 26(4), 582-595.
- Stake R. E. (2010). *Qualitative Research: Studying How Things Work*. New York: The Guilford Press.
- Stephan, U., Hart, M. ve Drews, C. C. (2015). *Understanding Motivations for Entrepreneurship: A Review of Recent Research Evidence*. Birmingham, UK: Enterprise Research Centre.
- Tirupati, D. (2008). Role of Technological Innovations for Competitiveness and Entrepreneurship. *The Journal of Entrepreneurship*, 17(2), 103–115.
- TÜBİTAK (2021). 1513 - Teknoloji Transfer Ofisleri Destekleme Programı. Erişim adresi <https://www.tubitak.gov.tr/tr/destekler/sanayi/ulusal-destek-programlari/icerik-1513-teknoloji-transfer-ofisleri-destekleme-programi>
- TÜBİTAK (2021). Girişimci ve Yenilikçi Üniversite Endeksi. Erişim adresi <https://www.tubitak.gov.tr/tr/girisimci-ve-yenilikci-universite-endeksi>
- Urbano, D. ve Guerrero, M. (2013). Entrepreneurial Universities: Socioeconomic Impacts of Academic Entrepreneurship in a European Region. *Economic Development Quarterly*, 27(1), 40-55.
- Volkman, C. K., Tokarski, K. O. ve Grünhagen, M. (2010). *Entrepreneurship in a European Perspective: Concepts for the Creation and Growth of New Ventures*. Berlin: Gabler Verlag.
- Wadhvani, R. D., Galvez-Behar, G., Mercelis, J. ve Guagnini, A. (2017). Academic Entrepreneurship and Institutional Change in Historical Perspective. *Management ve Organizational History*, 12(3), 175-198.
- Wood, M. S. (2011). A Process Model of Academic Entrepreneurship. *Business Horizons*, 54(2), 153-161.
- Wright, M., Clarysse, B., Mustar, P. ve Lockett, A. (2007). *Academic Entrepreneurship in Europe*. UK: Edward Elgar Publishing.
- Yıldırım A. ve Şimşek H. (2000). *Sosyal Bilimlerde Nitel Araştırma Yöntemleri*. Ankara: Seçkin Yayıncılık.
- Yıldırım, A. (1999). Nitel Araştırma Yöntemlerinin Temel Özellikleri ve Eğitim Araştırmalarındaki Yeri ve Önemi. *Eğitim ve Bilim Dergisi*, 23(112), 7-17.
- Zhao, F. (2004). Academic Entrepreneurship: Case Study of Australian Universities. *The International Journal of Entrepreneurship and Innovation*, 5(2), 91-97.



© Submitted for possible open access publication under the terms and conditions of the Creative Commons Attribution (CC BY NC) license.  
(<https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/>).

---

## EXTENDED ABSTRACT

---

### A Qualitative Research on Academic Entrepreneurship Motivations and Activities

#### 1. Introduction

Entrepreneurship, which is considered as one of the main drivers of economic, technological and social change in the world; It affects the economic system positively by developing technological innovations, creating new companies and markets, creating new short and long-term employment opportunities and encouraging the competitiveness of firms (Volkman et al., 2010; Kritikos, 2014). In this context, many studies have revealed that entrepreneurship, especially in developing countries, is a creative solution to solve and confront important challenges, increase economic growth, create employment and reduce poverty (Omoruyi et al., 2017).

It is seen that universities have accelerated their entrepreneurial activities since the beginning of the 21st century. Universities, has increasingly focused on technology-based economic development initiatives that focus on promoting entrepreneurship through patenting, licensing, establishment of new businesses, and university-industry partnerships (Karagöz et al., 2020; Lockett et al., 2005). Commercialization of knowledge and technology produced by universities and research institutes has created an important mechanism in innovation-based economies. For this reason, academic entrepreneurship has become a phenomenon that public institutions and universities all over the world are increasingly interested in. In its simplest form, academic entrepreneurship is expressed as actions for the commercialization of research (Zhao, 2004). Urbano and Guerrero (2013) explained academic entrepreneurship as a phenomenon where an entrepreneur, researcher or academic develops their daily activities within a university that provides an adequate environment and resources to support the generation, transformation and commercialization of knowledge and technology.

At this point, examining the motivations that lead academics to entrepreneurship and the difficulties encountered in the entrepreneurship process come to the fore as issues that should be given importance. Although there are many scientific studies on the motivations that lead academics to entrepreneurship in the world, the difficulties faced by academics in the entrepreneurial process and their achievements, there are not enough studies in Turkey. The development of academic entrepreneurship in Turkey depends on more scientific studies in this field. In this direction, the aim of this study is to examine the phenomenon of academic entrepreneurship in Turkey with an emic approach. Within the scope of the study, the motivations, activities, difficulties and successes of academic entrepreneurs are examined.

#### 2. Methodology

Qualitative research approach was used in the research in order to examine the situation of academic entrepreneurship in the local context. In-depth interviews were preferred as data collection technique. In-depth interviews were conducted with the participants who experienced the phenomenon. In this direction, the main mass of the research is the academicians who own a business within DEPARC. All of the 24 businesses owned by the academicians at DEPARC were tried to be reached through various communication tools. The research sample consists of 10 academicians (41.6%) who returned.

Interviews were conducted between August 2020 and February 2021. The shortest of the interviews was 16 minutes 32 seconds and the longest 55 minutes and 12 seconds. The participants were asked questions about the reasons for being an academic entrepreneur, the difficulties they faced, their achievements and the situation of academic entrepreneurship in Turkey. The data obtained from the interviews were converted into text and the text was subjected to discourse analysis.

### **3. Findings**

The most prominent theme among the responses of the participants regarding entrepreneurial motivations is the motivations created by the expectations for the concretization of scientific knowledge. Particularly, a significant part of the participants have the desire to transfer their knowledge to the industry through the businesses they have established. The existence of entrepreneurs who are influenced by their environment also draws attention. It is also seen that the observations of the participants abroad on university-industry collaborations inspired them to become entrepreneurs after returning to Turkey. Themes related to academic entrepreneurs who see opportunities in the market and take action to take advantage of these opportunities also come to the fore. It has also been determined that the increase in support for many entrepreneurship, especially in the last period, has also increased awareness and encouraged academic entrepreneurship. Additionally, academics who realize the presence of demand in the market for the products or services they can produce, become entrepreneurs. Personal motivations and the intention to benefit the society were also expressed by the participants.

An important part of the activities carried out through the businesses of academic entrepreneurs is consultancy activities. In addition, science projects with the support of public institutions such as TÜBİTAK and KOSGEB are among the important activities carried out by many academic enterprises. It is observed that some of the consultancy-related activities are carried out through the affiliated unit, but contracted researches are carried out with the relevant enterprise, especially in the consultancy processes that expand the scope. It is seen that the results are at a low level in terms of patents. At this point, it is seen that there are both reservations about copyrights and problems related to partnerships in the industry. It is observed that supports such as development of employees and project writing are provided through external training. It was found that 2 academic entrepreneurs commercialized the results of their scientific research with a spin-off business.

It is observed that the problems faced by academic entrepreneurs differ. It has been found that the most prominent themes regarding the problems experienced are the bureaucratic obstacles encountered at various stages in the entrepreneurship process. In addition, it is seen that managerial/organizational problems in many different business functions are among the frequently encountered problems after the establishment of the enterprise. It was observed that especially academic entrepreneurs stated that it is very challenging to carry out academic and entrepreneurial identities together and their workload is too high. In addition to these main problems, the participants mentioned the problems such as networking and communication, lack of information on entrepreneurship, insufficient funds in the support provided, the negative perspective of the academic climate towards academic entrepreneurs, and the lack of integration with the industry . One participant each states that the problems of return on investment, the inadequacy of technoparks for manufacturing, the high competition in the private sector, and the inability to disseminate the important results obtained in the industry with an academic study are among the problems of academic entrepreneurship.

### **4. Discussion**

The results on the motivations of academic entrepreneurs focus on the concretization of scientific studies, as expected from academic entrepreneurs. In addition to the fact that the academic entrepreneurship process does not bring a high income, it is believed that the personal motivations related to academic entrepreneurship are relatively low due to the fact that the academic currently has a prestigious academic career and the flexible academic working conditions. As the participants mentioned in the problems section, it is thought that the fact that academicians have more theoretical knowledge but stay away from the real sector causes their motivation for opportunity

entrepreneurship to be low. Similarly, it is believed that the said distance may cause the motivations related to both social networks and social benefit to remain relatively low.

It is seen that academic entrepreneurship activities focus on consultancy and science projects. Therefore, it is believed that concentrating on consultancy activities results in relatively higher product innovation and process innovation outputs. On the other hand, it can be said that it is not surprising that outputs such as patents or utility models, which are considered to be more valuable in terms of contribution, remain in the background within the framework of consultancy activities. It is thought that the cooperating enterprises that have doubts about the protection of intellectual rights also have an effect on this result.

A significant portion of the participants (80%) think that academic entrepreneurship is not sufficient in Turkey. Participants who believe that academics should be directed towards academic entrepreneurship from "being merchant" state that they do not turn to academic entrepreneurship due to "fear or various reservations towards the commercial part of academics with innovative ideas". Therefore, the steps to be taken regarding the said reservations or the problems that may be encountered will be very valuable in terms of concretizing and disseminating the knowledge produced in universities. At this point, both academics, universities and relevant policy makers have responsibilities. Academicians should be open to self-development with applied entrepreneurship trainings that can improve their perspective on entrepreneurship and/or eliminate their reservations. Universities should work towards the establishment of systems that will encourage academic entrepreneurship, organize meetings that will increase the multidisciplinary approach, and the scope and number of meetings that will enable academicians to meet with industry representatives should be increased. It should encourage joint studies/consultations with social sciences (especially business administration) academicians for the solution of managerial and organizational problems faced by academic initiatives, especially technical entrepreneurship. Higher education policy makers are expected to work on accelerating and improving bureaucratic processes. It is hoped that it will contribute to the development of academic entrepreneurship with a system such as Sabatical for the balanced distribution of the workload or a system that allows academicians to be directed to different branches such as researchers, educators or entrepreneurs, as in many subjects.