



**KAFKAS ÜNİVERSİTESİ**  
**İKTİSADİ ve İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ**  
*KAFKAS UNIVERSITY*  
*FACULTY OF ECONOMICS and ADMINISTRATIVE SCIENCES*



**KAFKAS ÜNİVERSİTESİ**  
**İKTİSADİ ve İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ DERGİSİ**  
**KAÜİİBFD**

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

**KAUJEASF**

ISSN: 1309-4289

E – ISSN: 2149-9136

HAKEMLİ DERGİ

PEER-REVIEWED JOURNAL

Cilt 13 / Sayı 25 / Ay Haziran / Yıl 2022  
Volume 13 / Number 25 / Month June / Year 2022

**DERGİMİZ TÜBİTAK-ULAKBİM SOSYAL VE BEŞERİ BİLİMLER**  
**VERİ TABANINDA DİZİNLENMEKTEDİR**  
**THIS JOURNAL IS INDEXED IN ULAKBİM SOCIAL SCIENCES AND**  
**HUMANITIES DATABASE**

KAFKAS ÜNİVERSİTESİ  
İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ DERGİSİ  
KAÜİİBFD

KAFKAS UNIVERSITY  
JOURNAL of ECONOMICS AND ADMINISTRATIVE SCIENCES FACULTY  
KAUJEASF  
ISSN: 1309-4289 / E – ISSN: 2149-9136

**Dergi İmtiyaz Sahibi**  
*Journal Executive Owner*

Prof. Dr. Erkan TOKUCU  
Kafkas Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Adına  
*On Behalf of Kafkas University Faculty of Economics and  
Administrative Sciences*

**Editörler**  
*Editors*

Doç. Dr. Ömer Uğur BULUT  
*Kafkas Üniversitesi, Türkiye*  
Doç. Dr. Gökhan KERSE  
*Kafkas Üniversitesi, Türkiye*

**Editör Yardımcıları**  
*Subeditors*

Dr. Öğr. Üyesi Deniz TANIR  
*Kafkas Üniversitesi, Türkiye*  
Dr. Öğr. Üyesi Çağlar SAMSA  
*Kafkas Üniversitesi, Türkiye*  
Arş. Gör. Cavit Emre AYTEKİN  
*Kafkas Üniversitesi, Türkiye*  
Arş. Gör. Sevgi KEÇELİ ERCİYAS  
*Kafkas Üniversitesi, Türkiye*  
Arş. Gör. Önder BALCI  
*Kafkas Üniversitesi, Türkiye*  
Arş. Gör. Ali NECEFOĞLU  
*Kafkas Üniversitesi, Türkiye*

**Sorumlu Yazı İşleri Müdürü**  
*Editorial Board Secretary*

Doç. Dr. Elnur Hasan MİKAIL  
*Kafkas Üniversitesi, Türkiye*

**Yayın Kurulu**  
*Editorial Board*

Prof. Dr. Ali AYATA  
*Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi, Türkiye*  
Prof. Dr. Alpaslan YÜCE  
*Kafkas Üniversitesi, Türkiye*  
Prof. Dr. Canan Nur KARABEY  
*Atatürk Üniversitesi, Türkiye*  
Prof. Dr. Ercan SARIDOĞAN  
*İstanbul Üniversitesi, Türkiye*  
Prof. Dr. Gulnora ABDURAKHMANOVA  
*Taşkent Devlet İktisat Üniversitesi, Özbekistan*  
Prof. Dr. Serkan ADA  
*Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi, Türkiye*  
Prof. Dr. Zijad DZAFİC  
*Tuzla Üniversitesi, Bosna Hersek*  
Doç. Dr. Anukrati SHARMA  
*Kota Üniversitesi, Hindistan*  
Doç. Dr. Elmira FAİZOVA  
*Taraz Devlet Üniversitesi, Kazakistan*  
Doç. Dr. Fadhel KABOUB  
*Denison Üniversitesi, ABD*  
Doç. Dr. Fariz AHMADOV  
*Azerbaycan Devlet İktisat Üniversitesi, Türkiye*  
Dr. Öğr. Üyesi Azamat MAKSÜDUNOV  
*Kırgızistan-Türkiye Manas Üniversitesi, Kırgızistan*

**Alan Editörleri***Field Editors*

Elektronik Ticaret ve Yönetimi  
E-Commerce Management

Prof. Dr. Erkan TOKUCU  
*Kafkas Üniversitesi, Türkiye*

İktisat  
*Economics*

Doç. Dr. Deniz ÖZYAKIŞIR  
*Kafkas Üniversitesi, Türkiye*

İşletme  
*Business Administration*

Prof. Dr. Levent GELİBOLU  
*Kafkas Üniversitesi, Türkiye*

Siyaset Bilimi ve Kamu Yönetimi  
*Political Science and Public  
Administration*

Doç. Dr. Atıl Cem ÇİÇEK  
*Kafkas Üniversitesi, Türkiye*

Siyaset Bilimi ve Uluslararası  
İlişkiler  
*Political Science and International  
Relations*

Doç. Dr. Elnur Hasan MİKAIL  
*Kafkas Üniversitesi, Türkiye*

Uluslararası Ticaret ve Lojistik  
International Trade and Logistics

Doç. Dr. Savaş DURMUŞ  
*Kafkas Üniversitesi, Türkiye*

Sosyal Hizmet  
Social Work

Doç. Dr. Aykut AYKUTALP  
*Kafkas Üniversitesi, Türkiye*

Yönetim Bilişim Sistemleri  
Management Information Systems

Prof. Dr. Ötügen SENGER  
*Kafkas Üniversitesi, Türkiye*

**Üretim Editörü**  
*Production Editor*

Murat İNCE  
*Kafkas Üniversitesi, Türkiye*

**İngilizce Dil Uzmanı**  
*English Language Linguist*

Prof. Dr. Gencer ELKILIÇ  
*Kafkas Üniversitesi, Türkiye*

**KAÜİİBFD HAKEMLİ BİR DERGİDİR.**  
**KAUJEASF IS A PEER-REVIEWED JOURNAL.**  
**Yayınlanan makalelerin sorumluluğu yazara/yazarlara aittir.**  
**The responsibilities of the articles belong to the author/authors.**

**DANIŞMA KURULU**  
*Advisory Board*

Prof. Dr. Adnan AKIN	Kırıkkale Üniversitesi/Kırıkkale
Prof. Dr. Ahmet İNCEKARA	İstanbul Üniversitesi / İstanbul
Prof. Dr. Ahmet YILMAZ	Marmara Üniversitesi / İstanbul
Prof. Dr. Cevat GERNİ	Beykent Üniversitesi / İstanbul
Prof. Dr. Cihan ÇOBANOĞLU	South Florida Üniversitesi / Florida
Prof. Dr. Ercan TAŞKIN	Kütahya Dumlupınar Üniversitesi / Kütahya
Prof. Dr. Eyup AKIN	Aksaray Üniversitesi / Aksaray
Prof. Dr. Gulnora ABDURAKHMANOVA	Taşkent Devlet İktisat Üniversitesi/Taşkent
Prof. Dr. Hakkı BÜYÜKBAŞ	Erciyes Üniversitesi / Kayseri
Prof. Dr. Hasan GÜL	Ondokuz Mayıs Üniversitesi / Samsun
Prof. Dr. Kerem KARABULUT	Atatürk Üniversitesi / Erzurum
Prof. Dr. Rifat İRAZ	Selçuk Üniversitesi / Konya
Prof. Dr. Tülay YENİÇERİ	Bandırma Onyediy Eylül Üniversitesi /Balıkesir
Prof. Dr. Üstün ÖZEN	Atatürk Üniversitesi / Erzurum
Prof. Dr. Zeliha SEÇKİN	Aksaray Üniversitesi / Aksaray
Prof. Dr. Zijad DZAFİC	Tuzla Üniversitesi / Tuzla
Doç. Dr. Anukrati SHARMA	Kota Üniversitesi / Rajasthan
Doç. Dr. Bobir TURSUNOV	Taşkent Devlet İktisat Üniversitesi/Taşkent
Doç. Dr. Elmira FAİZOVA	Taraz Devlet Üniversitesi / Taraz
Doç. Dr. Fadhel KABOUB	Denison Üniversitesi / Ohio
Doç. Dr. Fariz AHMADOV	Azerbaycan Devlet İktisat Üniversitesi /Bakü
Dr. Öğr. Üyesi Azamat MAKSÜDÜNOV	Kırgızistan-Türkiye Manas Üniversitesi / Bişkek

**İletişim / Correspondence**

Doç. Dr. Elnur Hasan MİKAIL  
Kafkas Üniversitesi  
İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi  
Merkez Yerleşke 36100 KARS

**Telefon / Telephone**

+90 (474) 225 11 50 / 1842

**Belgegeçer / Faks**

+90 (474) 225 12 57

**e- posta / e-mail**

kafkasiibfdergi@gmail.com

**İnternet Sayfası / Web Page**

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


Kafkas Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi (KAÜİİBFD) Kafkas Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi'nin ulusal resmi hakemli bilimsel dergisidir. Haziran ve Aralık aylarında olmak üzere altı ayda bir ve yılda iki kez yayımlanır. Derginin yayın dili **Türkçe** ve **İngilizce**'dir.

**Derginin temel amacı;** İktisadi ve İdari Bilimler (İİBF) alanlarında bilimsel bilgi üretimine katkı sağlamaktır. Bilime yenilik getiren, yeni bir bilimsel yöntem geliştiren veya bilinen bir yöntemi yeni bir alana uygulama niteliğinde olan özgün makalelere yer vermeyi amaçlamaktadır.

**Derginin kapsamı;** İİBF alanı ile ilgili konuları kapsamaktadır. Dergide, İktisat, İşletme, Siyaset Bilimi, Kamu Yönetimi, Uluslararası Ticaret, Lojistik, Yönetim Bilişim Sistemleri, Elektronik Ticaret, Teknoloji Yönetimi, Uluslararası İlişkiler ve Sosyal Hizmet alanlarının kapsamına giren tüm konulardaki çalışmalar yayımlanmaktadır.

**"Dergimize erişim sağlayabileceğiniz "internet kaynakları, veri tabanları ve indeksler" şunlardır:**

Internet resources, databases and indexes to access this journal are as follows:

Erişim Yolları	Resim	İnternet Adresi
ULAKBİM TR Dizin,		<a href="https://app.trdizin.gov.tr/dergi/TVRFMU9EZz0/kafkas-universitesi-iktisadi-ve-idari-bilimler-fakultesi-dergisi-">https://app.trdizin.gov.tr/dergi/TVRFMU9EZz0/kafkas-universitesi-iktisadi-ve-idari-bilimler-fakultesi-dergisi-</a>
EconLit,		<a href="https://www.aeaweb.org/econlit/journal_list.php">https://www.aeaweb.org/econlit/journal_list.php</a>
CEEOL,		<a href="https://www.ceeol.com/search/journal-detail?id=1573">https://www.ceeol.com/search/journal-detail?id=1573</a>
EBSCOHost,		<a href="https://www.ebscohost.com/titleLists/buh-journals.htm">https://www.ebscohost.com/titleLists/buh-journals.htm</a>
ProQuest,		<a href="https://search.proquest.com/7E0DA5BADA214285PQ/false?accountid=16328">https://search.proquest.com/7E0DA5BADA214285PQ/false?accountid=16328</a>
UlrichsWeb,		<a href="https://ulrichsweb.serialssolutions.com/search/278227064">https://ulrichsweb.serialssolutions.com/search/278227064</a>
Dergipark,		<a href="https://dergipark.org.tr/tr/pub/kau_iibf">https://dergipark.org.tr/tr/pub/kau_iibf</a>
Google Scholar,		<a href="https://scholar.google.com.tr/scholar?hl=tr&amp;q=%22Kafkas+%C3%9Cniversitesi+%C4%B0ktisadi+ve+%C4%B0dari+Bilimler+Fak%C3%BCltesi+Dergisi%22&amp;btnG=&amp;lr">https://scholar.google.com.tr/scholar?hl=tr&amp;q=%22Kafkas+%C3%9Cniversitesi+%C4%B0ktisadi+ve+%C4%B0dari+Bilimler+Fak%C3%BCltesi+Dergisi%22&amp;btnG=&amp;lr</a>
TO-KAT		<a href="http://www.toplukatalog.gov.tr/index.php?_f=1&amp;the_page=1&amp;cwid=2&amp;keyword=1309-4289&amp;tokat_search_field=5&amp;order=0&amp;command=Tara#alt">http://www.toplukatalog.gov.tr/index.php?_f=1&amp;the_page=1&amp;cwid=2&amp;keyword=1309-4289&amp;tokat_search_field=5&amp;order=0&amp;command=Tara#alt</a>

## TEŞEKKÜR \*

*Dergimizin bu sayısındaki makalelerin değerlendirilmesinde hakem olarak değerli katkıları sunan aşağıda isimleri yer alan öğretim üyelerine teşekkürlerimizi ve en derin saygılarımızı sunarız.*

*Yayın Kurulu*

## ACKNOWLEDGEMENT

*We convey our deepest gratitude and thanks to below mentioned scholars who graciously offered their invaluable assistance in reviewing for articles of this number.*

*Editorial Board*

<i>Prof. Dr. Çiğdem ŞAHİN BAŞFIRINCI</i>	<i>Trabzon Üniversitesi</i>
<i>Prof. Dr. Ercan TAŞKIN</i>	<i>Kütahya Dumlupınar Üniversitesi</i>
<i>Prof. Dr. Erdiñ KARADENİZ</i>	<i>Mersin Üniversitesi</i>
<i>Prof. Dr. Fatma LORCU</i>	<i>Trakya Üniversitesi</i>
<i>Prof. Dr. Funda YURDAKUL</i>	<i>Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi</i>
<i>Prof. Dr. Hakan SARITAŞ</i>	<i>Pamukkale Üniversitesi</i>
<i>Prof. Dr. Kerem KARABULUT</i>	<i>Atatürk Üniversitesi</i>
<i>Prof. Dr. Korhan KARACAOĞLU</i>	<i>Nevşehir Hacı Bektaş Veli Üniversitesi</i>
<i>Prof. Dr. Meral EROL FİDAN</i>	<i>Bilecik Şeyh Edebali Üniversitesi</i>
<i>Prof. Dr. Mert URAL</i>	<i>Dokuz Eylül Üniversitesi</i>
<i>Prof. Dr. Necati Alp ERİLLİ</i>	<i>Sivas Cumhuriyet Üniversitesi</i>
<i>Prof. Dr. Özlem DENİZ BAŞAR</i>	<i>İstanbul Ticaret Üniversitesi</i>
<i>Prof. Dr. Rabia ÖZPEYNİRCİ</i>	<i>Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi</i>
<i>Prof. Dr. Yıldırım KIZGIN</i>	<i>Ağrı İbrahim Çeçen Üniversitesi</i>
<i>Doç. Dr. Abdolvahap AKINCI</i>	<i>Kocaeli Üniversitesi</i>
<i>Doç. Dr. Ali BAYRAM</i>	<i>Samsun Üniversitesi</i>
<i>Doç. Dr. Asiye Öznur ÜMİT</i>	<i>Ondokuz Mayıs Üniversitesi</i>
<i>Doç. Dr. Atilla YÜCEL</i>	<i>Fırat Üniversitesi</i>
<i>Doç. Dr. Bora YENİHAN</i>	<i>Kocaeli Üniversitesi</i>
<i>Doç. Dr. Burcu İŞGÜDEN KILIÇ</i>	<i>Bandırma Onyediy Eylül Üniversitesi</i>
<i>Doç. Dr. Çiğdem ERDEM</i>	<i>Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi</i>
<i>Doç. Dr. Erhan ÖRSELLİ</i>	<i>Necmettin Erbakan Üniversitesi</i>
<i>Doç. Dr. Ertuğrul KARAKAYA</i>	<i>Ankara Yıldırım Beyazıt Üniversitesi</i>
<i>Doç. Dr. Fikret KARTAL</i>	<i>OSTİM Teknik Üniversitesi</i>
<i>Doç. Dr. Habibe Yelda ŞENER</i>	<i>Kütahya Dumlupınar Üniversitesi</i>
<i>Doç. Dr. Halim TATLI</i>	<i>Bingöl Üniversitesi</i>
<i>Doç. Dr. Havvanur Feyza KAYA</i>	<i>Samsun Üniversitesi</i>
<i>Doç. Dr. Hilal ÖZEN</i>	<i>Trakya Üniversitesi</i>
<i>Doç. Dr. Kadri Gökhan YILMAZ</i>	<i>Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi</i>
<i>Doç. Dr. Kemal YAMAN</i>	<i>Karabük Üniversitesi</i>
<i>Doç. Dr. Kemal YILDIZ</i>	<i>Bandırma Onyediy Eylül Üniversitesi</i>
<i>Doç. Dr. Murat AYKIRI</i>	<i>Kafkas Üniversitesi</i>

Doç. Dr. Mustafa KOCAOĞLU  
Doç. Dr. Mustafa Kemal YILMAZ  
Doç. Dr. Nalan ERGÜN  
Doç. Dr. Ömer ALKAN  
Doç. Dr. Sadık KILIÇ  
Doç. Dr. Şerife SUBAŞI  
Doç. Dr. Ülker ÇOLAKOĞLU  
Doç. Dr. Ülviyye AYDIN  
Doç. Dr. Yahya DEMİRKANOĞLU  
Doç. Dr. Yunus ZENGİN  
Dr. Öğr. Üyesi Abdullah Emre ÇAĞLAR  
Dr. Öğr. Üyesi Adem ÖZBEK  
Dr. Öğr. Üyesi Ahmet AKTAŞ  
Dr. Öğr. Üyesi Bekir TUNCER  
Dr. Öğr. Üyesi Buket BORA SEMİZ  
Dr. Öğr. Üyesi Bülent İLHAN  
Dr. Öğr. Üyesi Cihan KAYMAZ  
Dr. Öğr. Üyesi Çağrı HAMURÇU  
Dr. Öğr. Üyesi Demet ÖZOCAKLI  
Dr. Öğr. Üyesi Eda ORUÇ ERDOĞAN  
Dr. Öğr. Üyesi Erkan EFİLİ  
Dr. Öğr. Üyesi Fethullah GÖÇER  
Dr. Öğr. Üyesi Handan ÖZDEMİR  
Dr. Öğr. Üyesi İsmail Cem AY  
Dr. Öğr. Üyesi Kenan ŞAHİN  
Dr. Öğr. Üyesi Mehmet YÜCENÜRŞEN  
Dr. Öğr. Üyesi Mehmet Zahid ECEVİT  
Dr. Öğr. Üyesi Meral GÜNDÜZ  
Dr. Öğr. Üyesi Mesut KOÇ  
Dr. Öğr. Üyesi Mustafa KAVACIK  
Dr. Öğr. Üyesi Reyhan CAN  
Dr. Öğr. Üyesi Onur TÜRKÖLMEZ  
Dr. Öğr. Üyesi Ömer Faruk GÖRÇÜN  
Dr. Öğr. Üyesi Ömür AYDIN  
Dr. Öğr. Üyesi Özgür ÇARK  
Dr. Öğr. Üyesi Pembe GÜÇLÜ  
Dr. Öğr. Üyesi Seçil ULUFER KANSOY  
Dr. Öğr. Üyesi Selen ÖZTÜRK  
Dr. Öğr. Üyesi Sibel TOKATLIOĞLU  
Dr. Öğr. Üyesi Yasemin EZİN  
Arş. Gör. Dr. Duygu YILDIZ KARAKOÇ

Necmettin Erbakan Üniversitesi  
Samsun Üniversitesi  
Eskişehir Teknik Üniversitesi  
Atatürk Üniversitesi  
Zonguldak Bülent Ecevit Üniversitesi  
Bilecik Şeyh Edebali Üniversitesi  
Aydın Adnan Menderes Üniversitesi  
Manisa Celâl Bayar Üniversitesi  
Bitlis Eren Üniversitesi  
Kafkas Üniversitesi  
Atatürk Üniversitesi  
Gümüşhane Üniversitesi  
Türk Hava Kurumu Üniversitesi  
Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi  
Bilecik Şeyh Edebali Üniversitesi  
İstanbul Gelişim Üniversitesi  
Kafkas Üniversitesi  
Akşaray Üniversitesi  
Gaziantep Üniversitesi  
Akdeniz Üniversitesi  
Necmettin Erbakan Üniversitesi  
Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi  
Çankaya Üniversitesi  
İstanbul Gelişim Üniversitesi  
Millî Savunma Üniversitesi  
Akşaray Üniversitesi  
Bandırma Onyedli Eylül Üniversitesi  
Uşak Üniversitesi  
Burdur Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi  
Necmettin Erbakan Üniversitesi  
Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi  
Gaziantep Üniversitesi  
Kadir Has Üniversitesi  
İstanbul Üniversitesi  
Bolu Abant İzzet Baysal Üniversitesi  
Çankırı Karatekin Üniversitesi  
İstanbul Aydın Üniversitesi  
İstanbul Üniversitesi  
Kırklareli Üniversitesi  
Adıyaman Üniversitesi  
Erzincan Binali Yıldırım Üniversitesi

# İÇİNDEKİLER

## CONTENTS

Yıl: 2022, Cilt: 13, Sayı: 25, Ay: Haziran

Year: 2022, Volume: 13, Number: 25, Month: June

### ARAŞTIRMA MAKALELERİ (RESEARCH ARTICLES)

#### İŞLETME (BUSINESS ADMINISTRATION)

Şule Yüksel YİĞİTER, Fikret BAYAT 10.36543/kauibfd.2022.001

**AŞAĞI YÖNLÜ RİSK ÖLÇÜTLERİ VE MODERN PORTFÖY TEORİSİNİN  
KARŞILAŞTIRILMASI: BORSA İSTANBUL ÖRNEĞİ ..... 1-23**  
COMPARISON OF DOWN-SIDE RISK MEASUREMENTS AND MODERN PORTFOLIO  
THEORY: THE EXAMPLE OF BORSA ISTANBUL

Feyza Çağla ORHAN 10.36543/kauibfd.2022.002

**BELİRSİZLİKTEN KAÇINMA VE UZUN DÖNEME ODAKLANMA  
PERSPEKTİFİNDEN İNFORM RİSK ENDEKSİNİN İNCELENMESİ ..... 24-54**  
EXAMINING THE INFORM RISK INDEX FROM UNCERTAINTY AVOIDANCE AND  
LONG-TERM FOCUSING PERSPECTIVE

Nazlı ERSOY 10.36543/kauibfd.2022.003

**COMPARATIVE ANALYSIS OF MCDM METHODS FOR THE ASSESSMENT OF  
ICT DEVELOPMENT IN G7 COUNTRIES ..... 55-73**  
G7 ÜLKELERİNDE BİT GELİŞİMİNİN DEĞERLENDİRİLMESİ İÇİN ÇKKV  
YÖNTEMLERİNİN KARŞILAŞTIRMALI BİR ANALİZİ

Bulut DÜLEK 10.36543/kauibfd.2022.004

**THE EFFECT OF WEBSITE APPEAL ON BEHAVIORAL INTENTION IN ONLINE  
SHOPPING AND THE MEDIATING ROLE OF EMOTIONAL APPEAL ..... 74-88**  
ONLINE ALIŞVERİŞTE WEB SİTESİ ÇEKİCİLİĞİNİN DAVRANIŞSAL NİYET  
ÜZERİNDEKİ ETKİSİ VE DUYGUSAL ÇEKİCİLİĞİN ARACILIK ROLÜ

Uğur KESKİN, Orkun ŞEN 10.36543/kauibfd.2022.005

**GİRİŞİMCİLİK SÜRECİNİN SOKRATİK BAKIŞ AÇISIYLA  
DEĞERLENDİRİLMESİ ..... 89-113**  
EVALUATION OF THE ENTREPRENEURSHIP PROCESS WITH A SOCRATIC  
PERSPECTIVE

Yağmur KERSE, Kamile MERİÇ 10.36543/kauibfd.2022.006

**ONLINE ALIŞVERİŞLERDE MÜŞTERİ BAKIŞ AÇISIYLA PSİKOLOJİK  
SÖZLEŞME İHLALİ: BİR ÖLÇEK UYARLAMA ÇALIŞMASI..... 114-128**  
PSYCHOLOGICAL CONTRACT BREACH FROM CUSTOMER'S PERSPECTIVE IN  
ONLINE SHOPPING: A SCALE ADAPTATION STUDY

Bekir ÖZKAN 10.36543/kauibfd.2022.007

**AWARENESS, PERCEPTION, ATTITUDE AND EXPECTATIONS OF  
UNIVERSITY STUDENTS TOWARDS HALAL FOOD..... 129-159**  
ÜNİVERSİTE ÖĞRENCİLERİNİN HELAL GIDAYA YÖNELİK FARKINDALIK,  
ALGILAMA, TUTUM VE BEKLENTİLERİ



**Büşra KÜÇÜKŞAKAR, Emre SEZİCİ** 10.36543/kauibfd.2022.008  
**THE IMPACT OF WORK-FAMILY CONFLICT ON EMOTIONAL LABOR: A RESEARCH ON SECONDARY SCHOOL TEACHERS..... 160-180**  
İŞ-AİLE ÇATIŞMASININ DUYGUSAL EMEK ÜZERİNDEKİ ETKİSİ: ORTAOKUL ÖĞRETMENLERİ ÜZERİNDE BİR İNCELEME

**Alişan BALTACI, Zeliha ESER** 10.36543/kauibfd.2022.009  
**EFFECT OF THE STORE ATMOSPHERE ON COMPULSIVE BUYING BEHAVIOR..... 181-212**  
KOMPULSİF SATIN ALMA DAVRANIŞINDA MAĞAZA ATMOSFERİNİN ETKİSİ

**Yasemin EZİN** 10.36543/kauibfd.2022.010  
**TEKSTİL SEKTÖRÜNÜN ORAN ANALİZİ VE TOPSİS YÖNTEMİ İLE DEĞERLENDİRİLMESİ..... 213-243**  
EVALUATION OF THE TEXTILE INDUSTRY BY RATIO ANALYSIS AND TOPSIS METHOD

**Abdulmuttalip PİLATİN** 10.36543/kauibfd.2022.011  
**IN THE CONTEXT OF BEHAVIORAL FINANCE, DO INVESTOR CHARACTERISTICS AFFECT STOCK HOLDING PERIOD? ..... 244-266**  
DAVRANIŞSAL FİNANS BAĞLAMINDA YATIRIMCI ÖZELLİKLERİ HİSSE SENEDİNİ ELDE TUTMA SÜRESİNİ ETKİLER Mİ?

**David Steven ALEONG, Gözde TÜRK TARHAN** 10.36543/kauibfd.2022.012  
**COMPANIES WITH VISIONARY LEADERS POSITIONED FOR FUTURISTIC TECHNOLOGY: SIX CASE STUDIES OF BENCHMARKS FOR SURVIVAL ..... 267-299**  
FÜTÜRİSTİK TEKNOLOJİ İÇİN YERLEŞTİRİLMİŞ VİZYONER LİDERLERE SAHİP ŞİRKETLER: HAYATTA KALMA SINAVLARINA İLİŞKİN ALTI VAKA ÇALIŞMASI

## **İKTİSAT (ECONOMICS)**

**Melahat BATU AĞIRKAYA, Hikmet AKYOL** 10.36543/kauibfd.2022.013  
**MAKROEKONOMİK İSTİKRASIZLIKLAR ALTINDA YOLSUZLUKLARIN EKONOMİK BÜYÜME ÜZERİNDEKİ ETKİLERİ ..... 300-328**  
EFFECTS OF CORRUPTION ON ECONOMIC GROWTH UNDER MACROECONOMIC INSTABILITIES

**Ayşe ARI** 10.36543/kauibfd.2022.014  
**DIŞ YARDIMLARIN GELİR EŞİTSİZLİĞİNE ETKİSİ: TÜRKİYE ÖRNEĞİ ..... 329-343**  
THE EFFECT OF FOREIGN AID ON INCOME INEQUALITY: THE CASE OF TURKEY

**Esra KARAKUŞ UMAR, Hilal MOLA** 10.36543/kauibfd.2022.015  
**CHANGING CONSUMPTION BEHAVIORS RELATED TO NUTRIENTS DURING THE PANDEMIC..... 344-368**  
PANDEMİ SÜRECİNDE BESİN MADDELERİ ÜZERİNDEN DEĞİŞEN TÜKETİM ALIŞKANLIKLARI

**Adnan KÜÇÜKALİ, Emine GENÇ** 10.36543/kauibfd.2022.016  
**UNIONIZATION TENDENCIES IN PUBLIC EMPLOYEES: AN APPLICATION ON THE EDUCATORS ..... 369-392**  
KAMU ÇALIŞANLARINDA SENDİKALAŞMA EĞİLİMLERİ: ÖĞRETMENLER ÜZERİNE BİR UYGULAMA

**Hamza ÇEŞTEPE, Bersu BAHTİYAR** 10.36543/kauibfd.2022.017  
**THE RELATIONSHIP BETWEEN ECONOMIC GROWTH, ENERGY  
CONSUMPTION AND TRADE OPENNESS: THE CASE OF SHANGHAI  
COOPERATION ORGANISATION COUNTRIES ..... 393-416**  
EKONOMİK BÜYÜME, ENERJİ TÜKETİMİ VE TİCARİ AÇIKLIK İLİŞKİSİ:  
ŞANGHAY İŞBİRLİĞİ ÖRGÜTÜ ÜLKELERİ ÖRNEĞİ

**Semih KARACAN** 10.36543/kauibfd.2022.018  
**HAM PETROL FİYATLARININ TÜRK LİRASININ REEL EFEKTİF DÖVİZ KURU  
ÜZERİNDEKİ ETKİSİ: KANTİL ARDL YAKLAŞIMI ..... 417-440**  
THE EFFECT OF CRUDE OIL PRICES ON THE REAL EFFECTIVE EXCHANGE RATE  
OF THE TURKISH LIRA: A QUANTILE ARDL APPROACH

**Handan YOLSAL, Özlem YORULMAZ** 10.36543/kauibfd.2022.019  
**COVID-19 PANDEMİSİNİN YÜKSEKÖĞRETİM ÖĞRENCİLERİNİN  
PERFORMANSI ÜZERİNE ETKİLERİ ..... 441-472**  
THE EFFECT OF COVID-19 PANDEMIC ON THE PERFORMANCE OF HIGHER  
EDUCATION STUDENTS

## **SİYASET BİLİMİ VE KAMU YÖNETİMİ (POLITICAL SCIENCE AND PUBLIC ADMINISTRATION)**

**Emre AKÇAGÜNDÜZ, Melek Busem EKEN** 10.36543/kauibfd.2022.020  
**KAMU YÖNETİMİNDE ETİK KAVRAMININ İZİNİ SÜRMEK: KAMU  
GÖREVLİLERİ ETİK KURULU ÜZERİNE BİR İNCELEME ..... 473-496**  
TRACING ETHICS IN PUBLIC ADMINISTRATION: A STUDY ON TURKISH  
COUNCIL OF ETHICS

**Sevgi KEÇELİ ERCİYAS** 10.36543/kauibfd.2022.021  
**KAFKAS ÜNİVERSİTESİ İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ  
DERGİSİNİN BİBLİYOMETRİK ANALİZİ ..... 497-523**  
THE BIBLIOMETRIC ANALYSIS OF JOURNAL OF KAFKAS UNIVERSITY  
ECONOMİCS AND ADMINISTRATIVE SCIENCES FACULTY

## **YÖNETİM BİLİŞİM SİSTEMLERİ (MANAGEMENT INFORMATION SYSTEMS)**

**Onur DOĞAN, Derya KUTLU, Zeliha SEÇKİN** 10.36543/kauibfd.2022.022  
**SOSYAL MEDYA KULLANAN ÜNİVERSİTE ÖĞRENCİLERİNİN SİBER İNSANİ  
DEĞERLER DÜZEYLERİ ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA..... 524-548**  
A RESEARCH ON CYBER HUMAN VALUES LEVELS OF UNIVERSITY STUDENTS  
USING SOCIAL MEDIA

## **DERLEME MAKALELERİ (REVIEW ARTICLES)**

## **SİYASET BİLİMİ VE KAMU YÖNETİMİ (POLITICAL SCIENCE AND PUBLIC ADMINISTRATION)**

**Hatice Kübra ALTUNSOY COŞKUN** 10.36543/kauibfd.2022.023  
**CHANGE IN THE NOTION OF SECURITY AND ENVIRONMENTAL SECURITY  
..... 549-560**  
GÜVENLİK KAVRAMINDA DEĞİŞİM VE ÇEVRESEL GÜVENLİK

**Turgay KAHVECİ** 10.36543/kauibfd.2022.024

**TÜRKİYE'DE SOL MİLLİYETÇİLİĞİ HARİTALANDIRMA GİRİŞİMİNDE**

**İKONİK BİR DEVRİMCİ ÖRNEĞİ: BEHİCE SADIK BORAN..... 561-601**

AN ICONIC REVOLUTIONARY EXAMPLE IN THE MAPPING ATTEMPT OF LEFT  
NATIONALISM IN TURKEY: BEHİCE SADIK BORAN

**SİYASET BİLİMİ VE ULUSLARARASI İLİŞKİLER**

*(POLITICAL SCIENCE AND INTERNATIONAL RELATIONS)*

**Samet YILMAZ** 10.36543/kauibfd.2022.025

**AVRUPA BİRLİĞİ'NİN ASYA'YLA İLİŞKİLERİNDE BÖLGELER ARASI BİR**

**ETKİLEŞİM BİÇİMİ OLARAK ASYA-AVRUPA DİYALOĞU ..... 602-625**

ASIA-EUROPE MEETING AS AN INTERREGIONAL INTERACTION PATTERN IN  
THE EUROPEAN UNION'S RELATIONS WITH ASIA

# AŞAĞI YÖNLÜ RİSK ÖLÇÜTLERİ VE MODERN PORTFÖY TEORİSİNİN KARŞILAŞTIRILMASI: BORSA İSTANBUL ÖRNEĞİ<sup>1</sup>



Kafkas Üniversitesi  
İktisadi ve İdari Bilimler  
Fakültesi  
KAÜİBFD  
Cilt, 13, Sayı 25, 2022  
ISSN: 1309 – 4289  
E – ISSN: 2149-9136

Makale Gönderim Tarihi: 14.09.2021

Yayına Kabul Tarihi: 26.12.2021

Fikret BAYAT  
Doktora Öğrencisi  
Erzincan Binali Yıldırım  
Üniversitesi  
İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi,  
Erzincan, Türkiye  
fikretbayat@gmail.com  
ORCID ID: 0000-0002-1315-0118

Şule Yüksel YİĞİTER  
Doç. Dr.  
Erzincan Binali Yıldırım  
Üniversitesi  
İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi,  
Erzincan, Türkiye  
syigiter@erzincan.edu.tr  
ORCID ID: 0000-0003-3230-5784

**ÖZ** | Portföy dünyasına risk kavramı Harry Markowitz'in çalışmaları ile girmiştir. Markowitz risk ve getiriyi birlikte ele alarak, yatırımcıların en az risk (varyans) ve en yüksek getiri elde edebilmesi için optimal portföyler oluşturmakta getiri dağılımını simetrik olarak kabul etmektedir. Getiri dağılımı simetrik olduğunda riskin göstergesi olarak varyans doğru sonuçlar verebilir. Peki ya getiriler asimetrik bir dağılım gösterirse bu durum geçerli olabilir mi? Bu sorudan hareketle, Modern Portföy teorisi ve aşağı yönlü risk ölçütlerine göre BIST100 de işlem gören 10 farklı hisse senedinin 1.1.2011-31.4.2021 tarihleri arasındaki portföy getiri, risk ve kovaryansları karşılaştırmalı olarak incelenmiştir. Çalışmada, Modern Portföyün yeterli çeşitlendirme yapmadığı, daha çok yüksek getiri-risk özelliğine sahip hisse senetlerinden oluşan portföyler yarattığı ve getirilerin simetrik dağılım göstermediği durumlarda yetersiz kaldığı sonucuna ulaşılmıştır. Buna karşın aşağı yönlü risk ölçütleri ile oluşturulan portföylerin daha az risk içerdiği ve asimetrik getiri dağılımında daha doğru sonuçlar verdiği anlaşılmıştır.

**Anahtar Kelimeler:** Portföy, modern portföy teorisi, aşağı yönlü risk

**JEL Kodları:** C10, G11, G17

**Alan:** İşletme

**Türü:** Araştırma

DOI: 10.36543/kauibfd.2022.001

**Atıfta bulunmak için:** Bayat, F., & Yiğiter, Ş. Y. (2022). Aşağı yönlü risk ölçütleri ve modern portföy teorisinin karşılaştırılması: Borsa İstanbul örneği. *KAÜİBFD*, 13(25), 1-23.

<sup>1</sup> İlgili çalışmanın etik kurallara uygunluğu beyan edilmiştir.

# COMPARISON OF DOWN-SIDE RISK MEASUREMENTS AND MODERN PORTFOLIO THEORY: THE EXAMPLE OF BORSA ISTANBUL



Kafkas University  
Economics and Administrative  
Sciences Faculty  
KAUJEASF  
Vol. 13, Issue 25, 2022  
ISSN: 1309 – 4289  
E – ISSN: 2149-9136

Article Submission Date: 14.09.2021

Accepted Date: 26.12.2021

**Fikret BAYAT**  
PhD Student  
Erzincan Binali Yıldırım University  
Faculty of Economics and  
Administrative Sciences,  
Erzincan, Turkey  
fikretbayat@gmail.com  
**ORCID ID: 0000-0002-1315-0118**

**Şule Yüksel YİĞİTER**  
Assoc. Prof. Dr.  
Erzincan Binali Yıldırım University  
Faculty of Economics and  
Administrative Sciences,  
Erzincan, Turkey  
syigiter@erzincan.edu.tr  
**ORCID ID: 0000-0003-3230-5784**

**ABSTRACT** | The concept of risk entered the portfolio world with the work of Harry Markowitz. By considering risk and return together, Markowitz accepts the return distribution symmetrically to create optimal portfolios so that investors can obtain the least risk (variance) and the highest return. When the return distribution is symmetrical, variance can give accurate results as an indicator of risk. But what if the returns show an asymmetrical distribution, can this be the case? Based on this question, the purpose of our research is to compare the portfolio return, risk and covariances of 10 different stocks traded in BIST100 between 1.1.2011-31.4.2021 according to Modern Portfolio theory and Downside risk criteria. In our study, it has been found that Modern Portfolio does not diversify sufficiently, creates portfolios from stocks with high return-risk features, and when the returns do not show a symmetrical distribution, it is insufficient. On the contrary, it has been understood that portfolios created against downside risk measures contain less risk and that more accurate results can be achieved with downside risk measures in asymmetric return distribution.

**Keywords:** *Portfolio, modern portfolio theory, downside risk*

**JEL Codes:** *C10, G11, G17*

**Scope:** *Business*

**Type:** *Research*

## 1. GİRİŞ

Küreselleşmenin etkisiyle finansal piyasalar geniş bir yelpazeye dağılmış, piyasadaki ürün çeşitliliğinde artış yaşanmıştır. Yatırım araçlarında yaşanan artış işletmelerin farklı metotlarda risk yönetebilme becerisi kazanması noktasında önemli olmuştur. Böylelikle sürdürülebilir rekabet avantajına sahip olmalarını sağlamıştır. Günümüz dünyasında yatırım kararlarını etkileyen en önemli faktör “risk” kavramıdır. Kavramsal olarak risk: ilerleyen zamanlarda gerçekleşmesi beklenmeyen bir olayın gerçekleşme ihtimalidir (Anbar & Eker, 2009, s. 129). Finans ve ekonomi yönünden risk, bir işlem sonrası ortaya çıkacak olan finansal kayıp ihtimali olarak ifade edilebilmektedir. Risk ise bu kaybı göz önüne alarak işlem yapma isteğidir (Akgüneş, 2021, s. 81). Peki, risk en iyi nasıl yönetilebilir? Bu soruyu bu alanda çalışma yürüten bilim insanları farklı çalışmalar ve çeşitli teknikler geliştirerek cevaplamaya çalışmaktadır.

Harry Max Markowitz 1952-1959 tarihlerinde, sonraları kendisine Nobel Ödülü kazandıracak olan, Modern Portföy Teorisi'nin temellerini geliştirmiş olduğu optimum portföy kuramı ile atmıştır. Markowitz'in araştırmalarının odak noktası aynı getiri seviyesinde düşük riskli menkul kıymetler ile aynı risk seviyesinde yüksek getirili menkul kıymetlerden oluşan portföyler oluşturmaktır. Böylece kabul edilebilir en yüksek getirili, en az riskli menkul kıymetler seçilebilecek, ortaya çıkan risk düzeylerinde yatırımcılar getirilerini maksimize edebilme fırsatı yakalayacaklardır (İskenderoğlu & Karadeniz, 2011, s. 237).

Bilim dünyası sürekli gelişim ve yenileme eğiliminde olduğundan Markowitz'in (1952) varyans yaklaşımının önemli sınırlamaları vardı (Kroenka & Schindler, 1994, s. 13). Yapılan eleştirilerden biri getirilerin varyansının yapılan yatırımın riskini gerçekten ölçüp ölçmediği noktasındadır. Modern Portföy Teorisinin temeli olan varlık getirilerinin normal dağılımda olması kabul edilebilir düzeyde değildir. Bu alanda çalışma yapan araştırmacılar, normal hayatta varlık getirilerinin dağılımının simetrik olmadığını, çarpıklık barındırdığını ileri sürmüşlerdir (Jaaman, vd., 2011, s. 38).

Modern Portföy teorisinin sınırlamaları günümüz bilgi çağı ve portföy teorisindeki yeni gelişmelerle beraber ortadan kalkmıştır. Gelişmeler doğrultusunda farklı düzeyde aşağı yönlü risk (downside risk) ölçütleri oluşturulmuştur. Bu yeni risk getiri örnekleme Post Modern Portföy Teorisi (PMPT) olarak adlandırılmaktadır (Rom & Ferguson, 1994, s. 349). PMPT, aşağı yönlü risk kavramında; LPM (alt kısmi moment -Lower Partial Moment), SV (yarı varyans-Semi Variance), VAR (riske maruz değer-Value at Risk), çarpıklık ile basıklık terimlerinin portföy düzenleme esnasında sürece eklenmesi olarak ifade edilmektedir. Harry Markowitz (1959) varyans ile standart sapma kavramlarına tercihen yarı varyans, yarı sapma ya da risk ölçütleriyle oluşan bir

kapsamın, gerek yatırımcıların risk anlayışını yansıtmak gerekse de getiri dağılımlarındaki simetrik olmayan durumdan etkilenmemek amacıyla uygun olacağını savunmaktadır.

Yapılan çalışmanın amacı Modern Portföy Teorisinin diğer aşağı yönlü risk ölçütleriyle karşılaştırarak alternatif bir model oluşturmaktır. Bu nedenle Borsa İstanbul'da işlem gören hisse senetlerinden bazıları incelenecektir. Çalışmada öncelikle Modern Portföy Teorisi ve Aşağı Yönlü Risk Teorileri ele alınacak ardından bu kavramlarla ilgili literatür çalışmalarına yer verilecektir. Son olarak örneklem grubu incelenecek ve elde edilen bulgular açıklanacaktır.

## 2. TEORİK ARKA PLAN

### 2.1. Portföy Teorisi

Portföy teorisi, bireysel bir yatırımcının yatırım portföyüne ücretsiz fonları nasıl tahsis ettiğini belirler. Cipra (1995) portföyü, yatırımla ilişkili riski en aza indirmek için bu araçlardan elde edilen getiriyi en üst düzeye çıkarmak amacıyla faydalanılan bir dizi farklı araç olarak tanımlamaktadır. Brada (1996) portföyü, portföylerin oluşturulma esnasında önceden belirlenmiş varlıklara sahip olmak amacıyla elde tutulması gereken makul seviyedeki yatırım araçlarının kombinasyonu olarak ifade etmektedir.

#### 2.1.1. Modern Portföy Teorisi

Markowitz'in finans dünyasında çığır açan ve portföyün babası olarak kabul edilmesini sağlayan 'Portföy': kelime anlamı olarak 'cüzdan, genel anlamda banka, simsar veya bir aracı kuruluşun kendi elinde tuttuğu, istediği gibi tasarruf ettiği menkul değerler toplamı' anlamına gelmektedir (TDK, 2021).

Modern Portföy Teorisinden önce kabul edilen ve yaygın bir şekilde yararlanılan geleneksel portföy yönetiminde, getiri olarak fayda sağlayan menkul kıymetlere yönelme vardı. Faydalanılan portföylerde yer alan menkul kıymetlerin getirileri düzeyinde aralarındaki kıyaslamalar dikkate alınmadan yalnızca menkul kıymetlerin sayısında artış yapılarak risk faktörü ortadan kaldırılmak isteniyordu. Bu yatırım şeklinin yarattığı sıkıntılı durumu Harry Markowitz "Modern Portföy Teorisi" adlı çalışmasıyla gidermeye çalışmıştır. Harry Markowitz 1952 yılında 25 yaşındayken 'Journal of Finance' dergisinde "Portföy Seçimi" başlıklı yazısı ile finans dünyasında yeni bir dönemi başlatmıştır. Geleneksel portföy teorisinin sarsılmasına yol açan, Markowitz tarafından ortaya konan teoriye göre; yalnızca portföy çeşitlendirilmesine gidilerek riskin azaltılamayacağı, aynı zamanda portföyde yer alan menkul kıymet ilişkisinin derecesi ile yönünün de riskin azaltılması açısından etkili olduğu ortaya çıkmıştır.

Markowitz risk kelimesi yerine varyansı kullanmaktadır. Menkul kıymetlerde ilk kez "risk sayısallaştırılmakta" aynı zamanda getirilerin varyansı

olarak ifade edilmektedir. Yatırımcıların elde edilen tutarın riskini “arzu edilmeyen” diye adlandırdıklarını, riski en düşük seviyeye indirmek istediklerini söylemektedir. Markowitz ele aldığı çalışmasında beklenen getiriye istenen, getirinin varyansını da istenmeyen bir şey olarak değerlendiren yatırımcılar için bir portföy oluşturmaktadır (Gündoğdu, 2018, s. 40).

Markowitz portföy seçiminin, menkul kıymetler ile farklı portföyler arasından seçilerek en iyi sonucu vereceğine inanır. Yatırım yapanların etkin eğrisi ve diğer tüm portföylerin oluşturduğu kümenin teğet oluşturduğu noktada yer alan portföy işaret edilmiştir. Oluşturulan etkin doğru, yatırımcıdan yatırımcıya farklılık gösterebilir (Cohen & Natoli, 2003, s. 85).

Markowitz’in portföy alanına getirdiği diğer yenilik, “çeşitlendirmedir (diversification)”. Çeşitlendirme teorisine göre yatırımcı, tüm portföyünü fiyat düzeyi en düşük menkul kıymete yatırır hata yapacaktır. Bu durumu görmezden gelerek yapılan yatırımlarda getiri varyansına yönelik en güçlü silah olan çeşitlendirmeden faydalanılmamış olunur. Çeşitlendirmeden faydalanılarak oluşturulan portföylerde bazı menkul kıymetlerin fiyatlarında düşme görülse dahi diğer portföy fiyatlarında artış gözlemlenecektir. Markowitz “tüm yumurtaları bir sepete koyma” sözünü matematiksel bir denkleme dönüştürmüştür. Riski yüksek menkul kıymetler ile daha fazla gelir elde edilme fırsatı olsa da, çoğu yatırımcı tüm portföyünü tek bir varlığa yatırarak varyansı artırmak, elindekinden olmak istemez (Bernstein & Campling, 2006, s. 285). Bu bağlamda, Rani (2012), çeşitlendirmeyle portföydeki varlıklar arasında pozitif korelasyon olsa dahi varlık getirileri arasında negatif bir ilişki kurularak, riskin azaldığını belirtmektedir.

Portföy seçimine odaklanarak menkul kıymet seçimini bir kenara bırakan Markowitz, iyi seçilmiş portföyün uzunca bir menkul kıymet listesi barındıran portföye nazaran ihtiyaç dâhilinde titizlikle belirlenmiş menkul kıymetlerden meydana gelmesi gerektiğini öne sürmüştür. Böylelikle yatırımcının getirileri maksimize edilebilecek, yatırımcının amacına yönelik kabul edilebilir portföy oluşturulabilecektir. Portföyler oluşturulduğunda menkul kıymetlerin geçmiş dönem verileri yatırımcı tarafından ilk olarak faydalanılması gereken unsurlardır. Menkul kıymetlerin geçmiş dönem verilerinin ortalaması gelecekteki beklenen getiri için iyi bir tahmin kaynağıdır. Dikkat edilmesi gereken nokta; portföy seçimi geçmiş dönem verilerine ek olarak geleceğe yönelik makul beklentilere de dayanmalı, geçmiş dönem verilerinin analiz edilmesinin yanında gelecek ile ilgili de makul beklentilerinde göz önüne alınması gerekmektedir (Kardiyen, 2008, s. 338).

### 2.1.2. Aşağı Yönlü Risk Teorisi

Markowitz (1952) varyans yaklaşımının temel çıkarımı; varlık getirilerinin tamamının eliptik (elips) olarak dağılım göstermesidir. Eliptik



ifadesi ile; çan şeklinde simetrisi olan normal bir dağılım anlatılmak istenmektedir. Şayet baz alınan getiri değerleri normal bir dağılım sergilemezse, varyans sonuçları yanıltıcı olabilir. Eğer getiriler dağınık bir dağılım sergiliyorsa varyans, riski tespit etmekte istenilen düzeyde fayda sağlamamaktadır. Bunun yanı sıra gerçek hayat getiri değerleri asimetric şekilde lognormal dağılıma yönündedir. Muhtemelen getiri değerlerindeki çarpıklık ile basıklık değerleri nedeniyle varyans gerçek riski yansıtamaz (Boasson, Boasson & Zhou, 2011, s. 56). Post modern portföy teorisinin yeni yaklaşımları ile modern portföy teorisinin eksik yönleri büyük ölçüde azaltılabilmektedir. Markowitz (1959), post modern portföy teorisinde ortaya konulan risk ölçüm yaklaşımının, kendisi tarafından sunulan varyanstan daha uygun olduğunu belirtmiştir. Bu durumdan ötürü Harry Markowitz, riski tek taraflı bir değişkenlik ölçüsü aracılığıyla ölçmeyi önermektedir. Fakat yarı varyans yoluyla hesaplamının kompleks oluşu nedeniyle söz konusu öneri kabul görmemiştir.

Rom ve Ferguson (1994) tarafından da ispatlanan post modern teorisinin avantajı normal bir dağılım varsayımına ihtiyaç duyulmamasıdır. Roy (1952), yatırım dünyasında aşağı yönlü risk ölçüsünü ele alan ilk kişidir. Aşağı yönlü risk ölçüsünde öncelikle güvenlik ilkesini ele alarak, yatırım değeri ve yatırım riskini, beklenmeyen bir seviyenin altına düşme ihtimali olarak değerlendirmektedir. Champion (2009), Markowitz'in portföy teorisinin yatırımcıların bireysel olarak hareket ettiğini, karakterleri ile hedeflerine yönelik pasif davrandıklarını ve bunun uygulamada önemli derecede sınırlamalara yol açtığını belirtmektedir. Bunun aksine aşağı yönlü risk portföyü teorisi, risk hesaplamasındaki değişkenler aracılığıyla tüm yatırımcıların eşsiz olduğunu varsayar. Çumava 'ya (2005) göre, risk anlayışında, kısmen davranışsal finansın sonuçlarını temel alan değişiklik de bulunabilir. Bunun nedeni riskin, beklenen kayıp olasılıkları veya beklenen getiriyi elde edememe durumu olarak tanımlanmasıdır.

Roy, Markowitz'in (1952) etkin sınıra, belirlenmiş olan hedef değer altına düşme ihtimali en düşük olan portföyü belirleyen bir ölçüt dâhil etmiştir. Tanımda, beklenen getiri "r", standart sapmayı "s" ile ifade edilirse, yatırım yapacak olanlar "d" düzeyinin altına düşme ihtimali en düşük portföyü seçeceklerdir. Kısaca yatırımcılar,  $(r-d) / s$  oranını maksimum düzeye çıkarmaya çalışacaktır. Roy'un yatırım yapanların herhangi bir bilinmezlik anında öncelikle güvenlik ilkesini tercih edecekleri yönündeki savı, aşağı yönlü risk ölçüt araştırmasının gelişmesinde öğretici olmuştur (Boasson vd., 2011, s. 60).

### 2.1.3. Literatür Taraması

Literatürde Markowitz'in finans dünyasında çığır açan çalışması olan "Modern Portföy Teorisi" üzerine birçok çalışma mevcutken "Aşağı Yönlü Risk Teorisi" hakkında çok fazla çalışmaya rastlanılmamıştır. Bu alandaki literatür aşağıdaki şekilde özetlenebilmektedir.

Büberkökü (2021) araştırma çalışmasında, Türk hisse senedi piyasaları için risk ve getiri arasındaki ilişki düzeyini analiz etmiştir. Bu amaçla öncelikle geleneksel yaklaşım çerçevesinde FIAPARCH-M, FIGARCH-M, HYGARCH, APARCH-M, GJR-GARCH ve GARCH-M modelleri kullanılmıştır. Geleneksel yaklaşım teorisine yönelik sonuçlar teorik beklentilerin aksine Türk hisse senedi piyasasında risk ve getiri ilişkisinde negatif ve istatistiki anlamlı olmayan bir ilişki olduğunu göstermektedir. Alternatif yaklaşıma dayanan bulgularda ise risk ve getiri kavramsal çıkarımlarla uyumlu bir ilişki olduğu sonucunu gösterir. Analiz sonuçları aynı zamanda aşırı tepki hipotezinin Türk hisse senedi piyasaları için kabul edilemeyeceği sonucunu göstermektedir.

Acar (2020) çalışmasında, varyans, yarı varyans ve alt kısmi moment (LPM) benzeri farklı risk ölçütlerini, farklı kovaryans formülleri ile birlikte uygulayan portföy optimizasyon modellerinin performansını karşılaştırmıştır. Aşağı yönlü riski kontrol etmek için Nawrocki modelinin daha faydalı olduğu, varlıklar arasındaki korelasyonun hesaplamalara dâhil edilirken daha makul bir seçim olduğu, stokastik getirili modelin deterministik modele oranla daha net sonuçlar ürettiği sonucuna varmıştır.

Pala ve Aksaraylı (2019) tarafından yapılan çalışmada aşağı yönlü risk ölçütleri kullanmamasına rağmen, Postmodern Portföy Teorisi literatürüne beraber çarpıklık ile basıklık değerlerinin portföy yönetim süreçlerine eklenmesi noktasında fayda sağlamıştır.

Yıldız ve Erzurumlu (2018) Borsa İstanbul'daki hisse senedi getirileri için CAPM ve aşağı yönlü CAPM bazlı risk ölçümlerinin açıklayıcı gücünün karşılaştırmalı bir analizini yapmaktadır. Ortalama yarı varyans yaklaşımı (dezavantajlı CAPM) tabanlı aşağı yönlü betalar ve aşağı yönlü standart sapmalar hisse senedi getirileri için önemli bir açıklama gücüne sahipken, CAPM tabanlı yerel ve küresel betalar hisse senedi getirilerini açıklamakta yetersiz kalmaktadır. Sonuç olarak ortalama-semivaryans yaklaşımına dayalı risk ölçütlerinin açıklayıcılık düzeyinin daha yüksek olduğunu ortaya koymuştur.

Tsai, Chen ve Yang'ın (2014) yaptıkları çalışmada, sermaye varlıklarını fiyatlama modeli (CAPM) beta ve aşağı yönlü betalarına odaklanmıştır. 23 gelişmiş ülkenin piyasa endeksi verileri ile yapılan çalışma sonucunda, CAPM ve aşağı yönlü betalar arasında önemli farklılıklar tespit edilmiş ve bu modellerin farklı risklerin görülmesi noktasında faydalı olduğu ortaya konmuştur.

Otokorelasyon varyansı göz önüne alındığında, olumsuz betaların (HW-beta ve HR-beta), beklenen borsa getirilerini CAPM beta'dan daha etkili bir şekilde açıkladığı görülmüştür.

Tuna (2013) tarafından yapılan çalışmanın amacı, İMKB'de aşağı yönlü finansal varlık fiyatlama modelinin (AY-FVFM) geçerliliğini test etmektir. Araştırma sonuçları, AY-FVFM'nin İMKB'de geçerli olduğunu göstermiştir. Ayrıca aşağı yönlü beta katsayısının getiri değişimlerini açıklama gücünün, geleneksel beta katsayısından daha yüksek olduğu belirlenmiştir. Dolayısıyla seçilen dönem için İMKB'de aşağı yönlü betanın, geleneksel betaya üstün olduğu söylenebilmektedir.

Korkmaz, Çevik ve Gökhan (2012) araştırmalarında, İMKB'deki 14 adet sektör endeksine yönelik sistematik riski, geleneksel ve aşağı yönlü FVFM ile ele almışlardır. Araştırmada uygulanan regresyon analizi sonuçlarına göre aşağı yönlü riskin, ortalama getiri üzerinde etki değeri daha yüksektir. Ayrıca İMKB'de AY-FVFM'nin geleneksel FVFM'den daha üstün sonuçlara sahip olduğu bulunmuştur.

Artavanis, Diacogiannis ve Mylonakis (2010) yaptıkları çalışmada, Paris Menkul Kıymetler Borsası ile Londra Menkul Kıymetler Borsası'nda işlem gören hisse senetlerinin getiri değerleri kullanılarak risk-getiri ilişkisi, aşağı yönlü risk ölçütleri açısından ele alınmıştır. Yapılan araştırmada 1997-2004 arası haftalık getiri verileri regresyon analizi ile incelenmiştir. Çalışmanın sonucunda aşağı yönlü risk ölçütlerinin ortalama getiri değerini ortaya koyma gücünün, düzenli risk ölçütlerine eşit veya daha fazla olduğu ortaya konmuştur.

Hoe, Hafizah ve Zaidi (2010) çalışmasında, minimax, SV, MV, ortalama mutlak sapma gibi çok farklı risk ölçütlerinden faydalanılarak birbirinden farklı dört portföy optimizasyon modeli ile elde edilen performanslar kıyaslanmıştır. Çalışmanın sonuçlarına göre diğer modellere kıyasla minimax modeli daha olumlu performans göstermiştir. Aşağı yönlü risk sevmeyen yatırımcılar için minimax modelinin daha uygun olduğunu ortaya koymuşlardır.

Estrada (2000) araştırmasında 28 gelişmekte olan piyasaya yönelik 9 adet risk değişkeni hesaplamıştır. Çalışmada; sistematik olmayan risk, toplam risk, aşağı yönlü beta ile VaR faktörleri, ortalamaya göre semivaryans ve getiriler arasında kabul edilebilir ilişki varken; sistematik risk ve getiri arasında kabul edilebilir bağlantı bulunamamıştır.

Harvey (2000) çalışmasında, uluslararası hisse senedi getirilerini potansiyel olarak etkileyen 18 farklı risk faktörünün kapsamlı bir listesini incelemiştir. Bu faktörler sistematik risk, özel risk, büyüklük, yarı varyans, aşağı yönlü betalar, riske maruz değer, çarpıklık, basıklık, politik risk ve ülke riskini içermektedir. Bu risk faktörlerinin, 47 ülkedeki ortalama getirilerin kesitini

açıklayıp açıklamadığını araştırmış ve aynı risk faktörlerinin gelişmiş ve gelişmekte olan piyasa getirilerini etkileyip etkilemediğini de analiz etmiştir. Çalışma sonucunda çarpıklığı içeren bir varlık fiyatlandırma çerçevesinin ortalama getirileri açıklamada başarılı sonuçlar verdiği ortaya konulmuştur.

Hogan ve Warren (1974) aşağı yönlü risk kavramına yer veren ilk araştırmacılar arasındadırlar. Kendilerince geliştirdikleri araştırma modelinde, piyasada oluşan aşağı yönlü hareketler göz önüne alınmaktadır. Araştırmanın sonucunda geliştirilen ortalama yarı-varyans modeli vasıtasıyla hesaplanan risk değerinin, geleneksel anlamda kullanılan ortalama varyans modeli vasıtasıyla hesaplanan risk değerine göre daha başarılı olduğu ortaya konmuştur.

### 3. YÖNTEM

Modern Portföy teorisi ve aşağı yönlü risk ölçütleri kullanılarak optimal portföyler oluşturulmak istenmiştir. Portföyler oluşturulurken hisse senetlerinin sistematik risklerini ölçmek için beta ( $\beta$ ), sistematik olmayan riskler için ise alfa ( $\alpha$ ) katsayısından faydalanılmıştır. Bu doğrultuda BIST100 de işlem gören 10 farklı hisse senedinin 1.1.2011-31.4.2021 tarihleri arasındaki portföy getiri, risk ve kovaryansları karşılaştırmalı olarak incelenmiştir.

#### 3.1. Modern Portföy Teorisi Temel Formüller

Markowitz'e göre portföyler oluşturulduğunda risk ile getiri beraber analiz edilmelidir. Yatırım yapılan piyasayı etkin yatırımcıları rasyonel ve akılcı olarak kabul etmektedir. Yatırım anında risk ile getiri temelli olacağını ve iyi bir inceleme, analiz neticesinde yatırım yapılacağını öne sürer.

Markowitz modelindeki temel formüller ve kavramlar:

Portföyün getirisi: Aşağıdaki formülde  $R_p$  Portföyün getirisini,  $R_i$  yatırım aracının getirisini,  $W_i$  de yatırım aracının portföy deki ağırlığını göstermektedir.

$$R_p = \sum_{i=1}^N W_i \cdot R_i$$

$$\sum_{i=1}^N W_i = 1$$

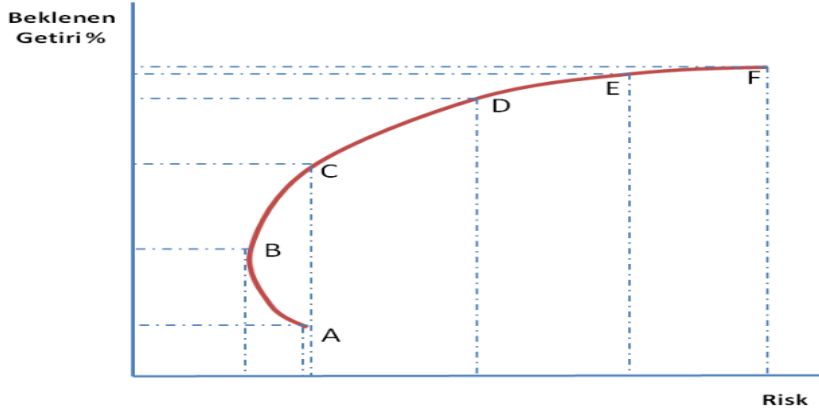
Portföyün riski: Aşağıdaki formülde,  $\sigma_p$  portföyün varyansını,  $Cov(R_i, R_j)$  ise  $i$  ve  $j$  menkul kıymetlerin getirileri arasındaki kovaryansı göstermektedir.

$$\theta_p^2 = \sum_{j=1}^N w_i w_j \text{Cov}(R_i, R_j)$$

Kovaryans ilişkinin gücünün göstermez yalnızca yönünü gösterir. Portföy riski hesaplanırken ilişkinin gücünü gösterebilmek için korelasyon katsayısı da kullanılır. Bu durumu sağlayabilmek için portföyün varyansı aşağıdaki gibi hesaplanır:

$$\theta_p^2 = \sum_{i,j}^N w_i w_j P_{ij} \theta_i \theta_j$$

Markowitz, portföy riskinin önemli seviyede portföyü meydana getiren varlıkların ilişkisinden kaynaklandığını ortaya koymuştur. Varlıkların özenle ele alındığı durumda, aralarında negatif veya sıfır korelasyon sayısı içeren portföylerin varyansından daha yüksek olduğu ortaya çıkmıştır. Bu tür durumlarda çeşitlendirmeden yararlanmak daha faydalı olacaktır. Yatırımcılar risk-getiri uzayında hesaba menkul kıymet unsurlarını dahil ederek, belirli bir risk düzeyinde en fazla getiriyi sağlamak için veya tersi söylenirse, belirli bir getiri düzeyinde en düşük riskle elde etmek amacıyla şekilde belirtilen Portföy Olanakları Eğrisi üzerinde belirtilen etkin AB çizgisinde yer alan tercihlerini seçeceklerdir. Elton ve Gruber (1995) çalışmalarında Markowitz'in bu portföyleri "Etkin sınır" diye tanımladığını söylemişlerdir.



Şekil 1: Etkin Sınır

### 3.2. Aşağı Yönlü Risk Teorisi Formüller

Ortalama yarı varyans özel bir aşağı yönlü risk ölçütüdür. Belli bir  $i$ 'inci varlık değerinin ortalama getirisi altında yer alan getiri değerlerini göz önünde tutarak hesaplamaya dahil ederken, ortalamanın üstünde yer alan getiriye '0' değeri vermektedir. Formül olarak, ortalama getiri değeri altında yer alan getiriler arası farkları her dönem için tekrardan hesaplamaktadır. Elde edilen farkların kareleri toplamının dönem sayısına oranlanması sayesinde  $i$ 'inci varlığın yarı varyansı hesaplanır. Normal dağılım gösteren verilerde elde edilen yarı varyans, toplam varyansın yarısına eşittir. Denklem olarak:

$$\text{Ortalama Yarı Varyans } S\text{Var}_i = \theta_i^2 = \frac{1}{T} \sum_{t=1}^T = \text{Min}\{R_{it} - E(R_i), 0\}^2$$

Denklemden,  $R_{it}$   $i$ 'inci varlık  $t$  döneminde sağladığı getiri,  $E(R_i)$   $i$ 'inci varlığın ortalama getiri seviyesidir.  $T$ , dönem sayısının toplamını vermektedir.  $\text{Min}$ . ifadesi fonksiyonu göstermektedir.  $E(R_i)$  ifadesi yerine 'B' yazılması, analiz açısından daha uygun olacaktır. Araştırmalarda belirtilen 'B' değeri yerine ortalama getiri değeri, risksiz faiz oranı değeri ile 0 değerinden faydalanılmaktadır (Acar, 2020, s. 829). Markowitz'e göre portföy yarı varyansı ve kovaryansının hesaplanmasında kullanılan denklemler aşağıdaki gibi ifade edilmektedir (Markowitz H. , 1959):

$$\text{Portföy Yarı Varyansı } S\text{Var}_p = \theta_p^2 = \sum_{i=1}^n w_i^2 \theta_{i,i} = \sum_{j=1}^n w_j^2 \theta_{j,j}$$

$$\text{Kovaryans } C\text{SVar}_{ij}^M = \theta_{i,j} = \frac{1}{T} \sum_{k=1}^K [R_{it} - E(R_i)](R_{jt} - R_j)$$

Markowitz'in önerdiği kovaryansta,  $T$ , toplam dönem sayısını,  $K$ , portföyün karşılaştırma ölçütü altında gösterilen performans dönem sayısını gösterir. Hogan ve Warren tarafından kovaryans hesaplama için önerilen denklem aşağıdaki şekildedir (Hogan & Warren, 1974, s. 3):

$$C\text{SVar}_{ij}^{H,V} = \theta_{i,j} = \frac{1}{T} \sum_{t=1}^T \{ (R_{it} - R_f) \cdot \text{Min}(R_{jt} - R_f, 0) \}$$

Estrada (2008) simetrik bir kovaryans hesaplama oluşturmuştur. Estrada'nın denkleminde hedef getiri (B) yerine beklenen getiri değeri kullanılır.

$$C\text{SVar}_{ij}^{E_j} = \theta_{i,j} = \frac{1}{T} \sum_{t=1}^T [ \text{Min}(R_{it} - E(R_i), 0) \cdot [ \text{Min}(R_{jt} - E(R_j), 0) ] ]$$

### 3.3. Finansal Varlıkları Fiyatlama Modeli

Sharpe, Mossin ve Lintner tarafından geliştirilen Finansal Varlıkları Fiyatlama Modelinin temelini Modern Portföy Kuramı oluşturmaktadır. FVFM beklenen getiri ve portföy riski arasındaki ilişkiye dayanmaktadır. FVFM, beklenen getiri ve sistematik risk arasındaki ilişkiyi sermaye piyasası koşulları altında gösteren bir ölçüttür (Sharpe, 1964, s. 425). FVFM’de risk, menkul kıymetin sistematik riskini veren beta ile riski gösteren standart sapma olarak iki unsurdan oluşur. FVFM’de piyasa risk primi, faiz oranı ve sistematik risk ölçütü (beta) kullanılarak yatırımdan beklenen getiri veya öz kaynak maliyeti bulunmaktadır. FVFM’nin matematiksel ifadesi (Copeland, Koller & Murrin, 1996, s.266):

$$k_e = r_f + [E(r_m) - r_f]\beta$$

Bu eşitlikte;

**k<sub>e</sub>**: öz kaynak maliyetini (ya da yatırımdan beklenen getiri oranını),

**r<sub>f</sub>**: risksiz faiz oranını,

**E(r<sub>m</sub>)**: piyasanın beklenen getirisini,

**[E(r<sub>m</sub>)-r<sub>f</sub>]**: piyasa risk primini,

**β**: sistematik risk ölçütü beta katsayısını ifade etmektedir.

Menkul kıymetin betası (sistematik riski) ile getirisi arasında doğrusal ilişki halini gösterir. Beta katsayısı, menkul kıymetin getirisinin menkul kıymetin bulunduğu piyasa endeksi getirisinin düşüş ya da yükseliş trendinden, hangi oranda etkilendiğini gösterir (Mossin, 1966, s. 768). Beta katsayısı, bir menkul kıymetten elde edilen getiri (r<sub>i</sub>) ve piyasa portföyünden elde edilen getiri (r<sub>m</sub>) arasında bulunan kovaryansın, piyasa getirisinin varyansına oranlamasıdır (Cuthbertson, 1996, s. 24):

$$\beta_i = \frac{Cov(r_i, r_m)}{Var(r_m)}$$

Beta katsayısının tahmininde, ilgili hisse senedi getirisi ile piyasa getirisi arasında doğrusal bir regresyonun kullanılması ve sonuç itibari ile elde edilen doğrunun eğimi beta katsayı değerini gösterecektir (İvgen , 2003, s. 81):

$$r_i = a + br_m$$

Bu eşitlikte;

**ri:** i hisse senedinin getirisini,

**rm:** Piyasa getirisini,

**a:** Regresyon sabitini,

**b:** Regresyon doğrusunun eğimini, yani beta katsayısını ifade etmektedir.

### 3.4. Araştırmada Kullanılan Veri Seti

Yöntem bölümünde anlatılan modeller için Excel programından faydalanılarak portföyler oluşturulmuştur. Borsa İstanbul, Türkiye’de 1985 yılında İstanbul Menkul Kıymetler Borsası adı altında açılmış ve 5 Nisan 2013 tarihinde "Borsa İstanbul" olarak adı değiştirilmiştir. “Borsa İstanbul” ya da kısaca “BIST” meslek kuruluşu şeklinde ticari bankalar, kalkınma bankaları ve aracı kurum üyelerinden meydana gelen hisse senetlerinin yer aldığı piyasada dört devamlı aktif pazar yer almaktadır. Bu pazarlar; yeni ekonomi pazarı, ulusal pazar, ikinci ulusal pazar ile gözaltı pazarıdır. BIST bono ve tahvil piyasasında: repo-ters repo pazarı, kesin alım satım pazarı ile gayrimenkul sertifikaları pazarı yer almaktadır (Wikipedia, 2021). Borsa İstanbul’da, ortaklık hakları, alacaklılık hakkı tanıyan SPK’nın menkul kıymet sınıfında yer verdiği sermaye araçları işleme alınmaktadır. Hazine bonosu, hisse senedi ve devlet tahvili bu piyasada işleme alınmaktadır (Borsa İstanbul, 2021).

Türkiye’deki en fazla işlemin yapıldığı, Borsa İstanbul’da işlem gören endeksler; BIST 100, BIST 50, BIST 30 ve BIST Bankacılık endeksleridir. Çalışmada kullanılan verileri temsil eden BIST 100 endeksi; Borsa İstanbul’da işlem gören hem piyasa değeri hem de işlem hacmi en yüksek 100 hisse senedinden meydana gelmektedir. Pay Piyasasının temel endeksidir. BIST 50 ile BIST 30 içerisinde yer alan şirketleri de bünyesinde kapsar.

Araştırmada BIST 100 endeksinde işlem gören 10 hisse senedi incelenmiştir. Hisse senetlerinde ağırlık olarak en yüksek değeri %9,64 ile Ereğli Demir Çelik, en düşük değer ağırlığını ise %0,52 ile Aksa almaktadır. İncelenen veri setinin Borsa İstanbul’daki toplam ağırlığının %26,29 olduğu görülmektedir. Endekste yer alan hisse senetlerinin BIST 100’deki hacimleri tablo 1’de gösterilmiştir.



**Tablo 1:** Mevcut BİST 100 2021 Yılı Hisse Senedi Ağırlıkları

BİST 100 İncelenen Hisseler	2021 Yılı Endeks Ağırlıkları
Ereğli Demir Çelik	%9,64
Akbank	%3,94
Türk Hava Yolları	%2,63
Aselsan	%2,57
Petkim	%1,78
Koza Altın	%1,61
Arçelik	%1,58
Emlak Konut GMYO	%1,05
Migros Ticaret	%0,97
Aksa	%0,52

Çalışmanın araştırma kısmını (1/1/2011-31/4/2021) tarihleri arasındaki BIST 100 endeksinde işlem gören 10 hisse senedi oluşturmaktadır. Araştırma kapsamında; Akbank, Aksa, Arçelik (ARCLK), Emlak Konut GMYO (EKGYO), Ereğli Demir Çelik (EREGL), Koza Altın (KOZAL), Migros Ticaret (MİGROS), PETKİM, Türk Hava Yolları (THY), hisseleri incelenmiştir. Veri setinde ay sonu hisse senedi fiyatları kullanılmıştır.

#### 4. BULGULAR

Araştırma kapsamında yararlanılan BIST 100 hisse senedi endeks verilerinden aylık getiri, ortalama varyans düzeyi, aşağı yönlü risk oranı ve iki farklı risk türünün farkı hesaplanmıştır. Tablo 2 bu sonuçları göstermektedir.

**Tablo 2:** Hisse Ortalama Getiri, Modern ve Post Modern Risk Değerleri

Hisseler	Ort. Getiri	Ort. Varyans(Risk)	Aşağı Yönlü Risk	Fark
Akbank	%0,35	%9,40	%5,07	%4,33
Aksa	%2,84	%10,41	%5,82	%4,59
Arclk	%1,89	%9,93	%6,16	%3,77
Aselsan	%2,77	%9,20	%5,35	%3,85
Ekgyo	%0,33	%9,61	%5,44	%4,17

<b>Eregl</b>	%2,83	%10,05	%5,08	%4,97
<b>Kozal</b>	%2,60	%14,16	%8,54	%5,62
<b>Migros</b>	%0,62	%10,28	%6,94	%3,34
<b>Petkim</b>	%2,25	%9,00	%5,80	%3,20
<b>THY</b>	%1,65	%11,71	%6,48	%5,23

Tablo 2 incelendiğinde, ortalama getiri düzeyinde %2,83 ile en yüksek getiriyi Eregl ardından %2,77 Aselsan ve %2,60 Kozal sağlarken en düşük getiriyi %0,33 ile Ekgyo sağladığı görülmektedir. Harry Markowitz'in geliştirmiş olduğu Modern Portföy Teorisi'ne göre en riskli varlıklar; %14,16 Kozal hissesi ve %11,71 THY, en düşük risk seviyesinin ise %9 ortalama varyansa sahip Petkim hissesi olduğunu bulunmuştur. Bu kapsamda Markowitz'in belirttiği doğrultuda diğer verilere incelendiğinde risk arttıkça getirinin arttığını görülmektedir. Şöyle ki; Aksa %2,84 getirinin karşılığında %10,41 varyansa sahipken getiri oranı daha düşük olan Ekgyo %0,33 getirisine karşılık nispeten daha düşük %9,61 riske sahiptir. Modern Portföy Teorisine göre getirisi yüksek, riski düşük varlıklar tercih edilir. Petkim %2,25 getiri %9 risk, Aselsan %2,77 getiri %9,20 risk ile en başta tercih edilen yatırımlar olacaktır. Literatüre uygun olarak Post Modern Portföy Teorisi risk değerlerinin, Modern Portföy Teorisi risk düzeyinden daha düşük olduğu tablo 2 verilerinden de açık bir şekilde görülmektedir. Aşağı yönlü risk düzeyinde en yüksek veriler %8,54 Kozal, %6,94 Migros ve %6,48 THY olurken en düşük risk değeri %5,07 Akbank hissesidir.

Hisse verileri arasındaki karşılıklı bağılılığı ölçebilmek amacıyla korelasyon analizi yapılmıştır. Yapılan analizlerde çeşitlendirme etkisi tüm BIST 100 verileri için geçerli olup korelasyon sayısı 1'in altında olduğu durumlarda görülmektedir. Elde edilen sonuçlar tablo 3'te gösterilmiştir:

**Tablo 3: Korelasyon Katsayıları Matrisi**

Korelasyon Katsayıları Matrisi										
	Aksa	Akbank	Kozal	Migros	Petkim	Thy	Ekgyo	Aselsan	Eregl	Arçelik
<b>Aksa</b>	1,000	0,447	0,18	0,282	0,442	0,449	0,442	0,346	0,414	0,430
	0	9*	12	8*	1*	4*	9*	4*	4*	6*
<b>Akbank</b>	0,447	1,000	0,26	0,588	0,487	0,548	0,579	0,448	0,392	0,500
	9*	0	19	1*	0*	1*	6*	3*	0*	4*

<b>Kozal</b>	0,181 2	0,261 9*	1,00 00	0,265 3	0,205 9	0,209 7	0,276 8	0,102 5	0,171 8	0,184 5
<b>Migros</b>	0,282 8*	0,588 1*	0,26 53	1,000 0	0,355 5*	0,432 6*	0,541 9*	0,495 4*	0,181 0	0,369 8*
<b>Petkim</b>	0,442 1*	0,487 0*	0,20 59	0,355 5*	1,000 0	0,428 5*	0,440 1*	0,366 5*	0,420 8*	0,463 7*
<b>Thy</b>	0,449 4*	0,548 1*	0,20 97	0,432 6*	0,428 5*	1,000 0	0,441 1*	0,460 6*	0,336 4*	0,303 6*
<b>Ekgyo</b>	0,442 9*	0,579 6*	0,27 68	0,541 9*	0,440 1*	0,441 1*	1,000 0	0,357 1*	0,311 2*	0,549 2*
<b>Aselsan</b>	0,346 4*	0,448 3*	0,10 25	0,495 4*	0,366 5*	0,460 6*	0,357 1*	1,000 0	0,190 5	0,307 1*
<b>Eregl</b>	0,414 4*	0,392 0*	0,17 18	0,181 0	0,420 8*	0,336 4*	0,311 2*	0,190 5	1,000 0	0,286 1*
<b>Arçık</b>	0,430 6*	0,500 4*	0,18 45	0,369 8*	0,463 7	0,303 6	0,549 2	0,307 1	0,286 1	1,000 0

Korelasyon tablosu incelendiğinde istatistiksel olarak anlamlı olduğu görülmektedir. En düşük korelasyon (0,1025) Aselsan ve Kozal hisse değerleri arasındadır. Eregl ve Kozal arasında (0,1718) pozitif ve düşük anlamlılık düzeyinde korelasyon olduğu görülmektedir. En yüksek korelasyon düzeyi (0,5881\*) ile Migros ve Akbank, (0,5796\*) ile Ekgyo ve Akbank, (0,5481\*) ile Thy ve Akbank, (0,5419\*) arasında hesaplanmıştır. Ekgyo ve Migros arasında yüksek derecede anlamlı korelasyon olduğunu görülmektedir. Genel anlamda korelasyon değerleri için birbiriyle benzerlik göstermektedir. Korelasyon tablosundaki verilerden yola çıkılarak çeşitlendirme yapılabilmesi noktasında çok fazla alternatif olmadığı söylenebilir. Hisse senetlerinin sistematik riske karşı duyarlılığını test etmek amacıyla Beta katsayıları hesaplanmıştır. Tablo 4'te bu verilere yer verilmiştir.

**Tablo 4:** Beta ve Alfa Katsayıları

Hisseler	Beta ( $\beta$ )	Alfa ( $\alpha$ )
Akbank	1,258054	-0,007397
Aksa	0,376572	0,025166
Arclk	0,956123	0,010682
Aselsan	0,785319	0,020922
Ekgyo	1,004052	-0,005364
Eregli	0,802707	0,021391
Kozal	0,765921	0,019342
Migros	1,012433	-0,002540
Petkim	0,854891	0,015167
Thy	1,187912	0,006203

Beta katsayısı, sistematik riski ölçmek için kullanılır. Thy, Migros, Ekgyo ve Akbank haricinde analiz edilen tüm hisse senetleri 1-0 arasında bir aralıkta yer alan beta değerlerine sahiptir. Belirtilen aralıktaki hisse senetlerinden elde edilen getirilerin piyasa portföy getirisi ile aynı doğrultuda hareket ettiği söylenebilir. Beta değeri 1'den yüksek olan Thy, Migros, Ekgyo ve Akbank hisse getirilerinin piyasa portföyü getirisinden daha hızlı yükseldiği veya düştüğü görülmektedir.

Alfa katsayısı, hisse senedi ve menkul kıymetlerin sistematik olmayan risklerini ölçmek için kullanılır. Tablo 4'e incelendiğinde Akbank, Ekgyo ve Migros hisse senetlerinin sıfırın altında negatif alfa katsayıları olduğu görülmektedir. Sıfırın altında alfa katsayısına sahip hisse senetlerinin kar elde edilebilmesi için satılması önerilmektedir. Portföydeki diğer hisse senetlerinin sıfırdan yüksek bir katsayıya sahip oldukları, değer açısından düşük değerlendirildiği ve satın alınmasının yararlı olabileceği söylenebilir.

Çalışma doğrultusunda oluşturulan portföylerden tüm hisse senetlerine yatırım yapılacak şekilde Tablo 5'te bir portföy örneği bulunmaktadır. Oluşturulan portföyde Modern Portföy Teorisine göre yüksek getirili hisseler daha fazla yatırım yapıldığı için getirinin daha yüksek olduğu görülmektedir. Aşağı yönlü risk ölçütlerine göre yatırım yapılan portföyde ise getirinin ve riskin daha düşük olduğunu görülmektedir.

**Tablo 5: Portföy İçerisindeki Hisselerin Ağırlıkları**

Hisseler	Modern Portföy Teorisi	Aşağı Yönlü Risk Teorisi
Akbank	%14,00	%4,92
Aksa	%1,00	%3,00
Arclk	%15,00	%6,00
Aselsan	%3,00	%7,29
Ekgyo	%19,00	%14,31
Eregl	%9,00	%1,00
Kozal	%1,00	%6,18
Migros	%18,14	%25,69
Petkim	%17,00	%19,95
Thy	%3,00	%11,86

Tablo 6’da Modern Portföy Teorisinin getiri ve risk oranının daha yüksek olduğu, aşağı yönlü risk ölçütlerine göre hazırlanan portföyün ise getiri ve risk oranının farkının kıyasla daha az olduğu görülmektedir.

**Tablo 6: Portföyün getiri ve risk tablosu**

Portföy	Getiri	Risk
Modern Portföy Teorisi	%2,43	%6,68
Aşağı Yönlü Risk Ölçütleri	%2,21	%6,44
Portföyler Arası Fark	%0,22	%0,23

## 5. SONUÇ

Markowitz’in risk tahmini genel anlamda portföyde yer alan hisse senetlerinin getirisine bağlıdır. Post-modern portföy teorisi, toplam değişkenlik oranını tek yönlü bir varyansla değiştirerek, daha kabul edilebilir bir risk tahmin edilmesi noktasında fayda sağlamaktadır. Risk düzeyi, portföy seçiminde göz önüne alınması gereken en önemli faktördür. Champion (2009) çalışmasında bu alanda yatırımcıların riski muhtemel kayıp olasılığı, hedef getiriye ulaşamama durumu olarak algıladığını belirtmiştir.

Çalışmada değinildiği gibi Markowitz'in teorisi, risk algısında simetrik bir dağılım varsayar. Fakat gerçek hayattaki risk önemli negatif çarpıklıkla

asimetrik bir yol çizmektedir. Sumnicht (2008), değerlendirmelerinde modern portföy teorisinin farklı noktalarda yer alan eksikliklerine değinmiştir. Getiri değerlerinin değişkenliğini, getirilerin normal dağılımını kullanan risk değerlendirmesinin kabul edilmesinin mümkün olmadığını, yatırımcının risk algısını ortaya koymak amacıyla ikinci dereceden fayda fonksiyonundan faydalanmanın daha uygun olduğunu, aynı zamanda getirilerin simetrik dağılım göstermediğini açıklamıştır.

Yapılan araştırma Borsa İstanbul'da işlem gören hisse senetleri piyasasında yer alan verilerden faydalanılarak yapılmış ve analiz sonucunda aylık verilerin, normal veya simetrik olasılık dağılımından büyük ölçüde farklılaştığı ortaya konmuştur. Analiz sonucunda standart sapmalar göz önüne alındığında, modern portföy teorisinde eksiklikler olduğu ve verilerin asimetrik dağılım göstermesi durumunda hesaplamalarda hatalar olduğu görülmüştür. Ortaya çıkan durumun post modern portföy teorisi ile giderilebileceği söylenebilir. Modern portföy teorisi yüksek getiri-risk oranına sahip, çeşitlendirmenin daha az olduğu portföylerde etkili olurken, post modern portföy teorisi çeşitlendirmenin daha fazla, getiri risk oranının daha düşük olduğu portföyler de etkili olmaktadır. Aşağı yönlü risk ölçütleri asimetrik olarak dağılım gösteren, riski daha düşük hisse senedi yatırımlarında daha fazla fayda sağlamaktadır. Çalışma ile aynı doğrultuda Browman ve Hurry (1993), yatırım dünyasında işlem gerçekleştirenlerin aşağı yönlü risk tercihlerini ön plana alarak yatırım yapmakta olduklarını belirtmişlerdir. Aşağı yönlü risk ölçütlerinden Semi-varyans modeli, sonuçları büyük ölçüde kabul edilmesine rağmen, halen yoğun bir şekilde kullanılmamaktadır (Swisher & Kasten, 2005, s. 74). Çalışmada iki model arasındaki getiri farkının düşük olduğu ve bu farkın göz ardı edilebileceği söylenebilir. Korelasyon açısından incelendiğinde verilerin birbiriyle benzer, korelasyon değerlerinin yüksek olduğu görülmektedir.

Yapılan çalışma sonucunda Modern Portföyün yeterli çeşitlendirme yapmadığı, daha çok yüksek getiri-risk özelliğine sahip hisse senetlerinden oluşan portföyler ortaya koyduğu ve getiriler simetrik dağılım göstermediği zaman yetersiz kaldığı görülmüştür. Bunun aksine aşağı yönlü risk ölçütleri ile oluşturulan portföylerin daha az risk içerdiği ve asimetrik getiri dağılımında daha doğru sonuçlar verebileceği anlaşılmaktadır. Çalışma ile aynı doğrultuda Kahraman (2019), MV ile ortalama SV modellerini BIST 100 şirketlerine ait verilerini kullanarak portföy optimizasyonunda karşılaştırmıştır. Karşılaştırma sonucunda düşük riskli portföyler oluşturmak için SV modelinin MV modeline kıyasla daha başarılı olduğu görülmüştür. Jaaman vd. (2011), MV modelini aşağı yönlü risk ölçütlerinden yarı-varyans, koşullu VAR ve belirli bir değer altındaki varyans ile karşılaştırmıştır. Sonuç olarak CVAR modeli en kullanılabilir

portföyü vermiştir. Genel anlamda aşağı yönlü risk ölçütlerinin, MV modelinden daha iyi performans gösterdiğini söylemek mümkündür.

Bu çalışmada BIST100 de işlem gören 10 farklı hisse senedinin 1.1.2011-31.4.2021 tarihleri arasındaki verileri Modern Portföy teorisi, aşağı yönlü risk ölçütleri ve finansal varlıkları fiyatlama modeli kullanılarak getiri, risk ve kovaryansları açısından karşılaştırmalı olarak incelenmiştir. Bu alanda yapılacak çalışmalar açısından literatüre katkı sağlayacağı düşünülmektedir. Farklı çalışmalarda, verileri normal dağılım sağlayan veya sağlamayan, birbirinden farklı risk ölçüt yöntemleri ile karşılaştırmalar yapılarak oluşturulan portföylerin performansları değerlendirilebilecektir.

#### **6. ÇIKAR ÇATIŞMASI BEYANI**

Çalışmada emeği geçenler arasında herhangi bir çıkar çatışması bulunmamaktadır.

#### **7. MADDİ DESTEK**

Bu çalışmada herhangi bir fon veya destekten yararlanılmamıştır.

#### **8. YAZAR KATKILARI**

FB, ŞYY: Fikir; Çalışmanın temelini oluşturan kavramlara yönelik literatüre katkı sağlamak amacıyla yola çıkıldı.

FB, ŞYY: Tasarım; Çalışmanın genel tasarımı literatüre uygun şekilde yapıldı.

ŞYY: Denetleme; Çalışmanın ön incelemesi Doç. Dr. Şule Yüksel YİĞİTER tarafından yapıldı.

FB: Kaynakların toplanması ve/veya işlemesi; Çalışmada kullanılan veriler (1/1/2011-31/4/2021) tarihleri arasındaki BIST 100 endeksinde işlem gören 10 hisse senedi oluşturmaktadır.

FB, ŞYY: Analiz ve/veya yorum; Toplanan veriler uygun program (Excel Çözücü) vasıtasıyla analiz edilmiştir. Analiz verileri çalışmada yer alan tablolarda gösterilmiş ve yazarlar tarafından yorumlanmıştır.

FB: Literatür taraması; Yapılan çalışmaya yönelik internet kaynakları (Google Akademik, Yök Tez, Dergi Park vb.) alanlarda yazılan tez ve makaleler, Kütüphane, Arşivler (Belgelikler) detaylı şekilde incelenmiştir.

FB, ŞYY: Yazıyı yazan; Çalışma bahsi geçen yazarlar tarafından ortak bir çalışma sonucu hazırlanmıştır.

ŞYY: Eleştirel inceleme; Çalışmaya yönelik eksiklikler ve hatalar gösterilmiştir.

## 9. ETİK KURUL BEYANI VE FİKRİ MÜLKİYET TELİF HAKLARI

Çalışmada etik kurul iznine gerek olmamıştır.

## 10. KAYNAKÇA

- Acar, E. (2020). Ortalama-aşağı yönlü varyans tabanlı risk ölçütleri ve stokastik getirili portföy optimizasyonu. *Ekonomi Politika ve Finans Araştırmaları Dergisi*, 5(3), 822-844.
- Anbar, A., & Eker, M. (2009). Bireysel yatırımcıların finansal risk algılamalarını etkileyen demografik ve sosyoekonomik faktörler. *ZKÜ Sosyal Bilimler Dergisi*, 5(9), 129-150.
- Akgüneş, A. O. (2021). Beş temel kişilik özelliğinin finansal risk alma ve riskten kaçınma davranışları üzerine etkisi: Z kuşağı örneği. *Visionary E-Journal/Vizyoner Dergisi*, 11(29),80-91.
- Artavanis, N., Diacogiannis, G., & Mylonakis, J. (2010). The D-CAPM: The case of great Britain and France. *International Journal of Economics and Finance*, 2(3), 25-38.
- Bernstein, H., & Campling, L. (2006). Commodity studies and commodity fetishism I: trading down. *Journal of Agrarian Change*, 6(2), 239-264.
- Boasson, V., Boasson, E., & Zhou, Z. (2011). Portfolio optimization in a mean-semivariance framework. *Investment Management and Financial Innovations*, 8(3), 58-68.
- Borsa İstanbul. (2021). 12 Mayıs 2021 tarihinde <https://www.borsaistanbul.com/tr/sayfa/471/borsa-istanbul-hakkinda> adresinden erişildi.
- Bowman, E. H., & Hurry, D. (1993). Strategy through the option lens: A integrated view of resource investments and the incremental-choice process. *Academy of Management Review*, 18(1), 760-780.
- Brada, J. (1996). *Teorie portfolia*. Vysoká škola Ekonomická.
- Büberkökü, Ö. (2021). Risk-getiri ilişkisinin analizi: Türkiye örneği. *Finans Ekonomi ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 6 (1), 14-38.
- Campion, K. (2009). What might the father of MPT say today? *Paper of Champion Capital Research, March*.
- Cipra, B. (1995). How number theory got the best of the pentium chip. *Science* 267.5195, 175-176.
- Cohen, M. H., & Natoli, V. D. (2003). Risk and utility in portfolio optimization. *Physica*, 324(2), 81-88.
- Copeland, T., Koller, T. & Murrin, J. (1996). *Valuation: Measuring and Managing The Value of Companies, Second Edition*, John Wiley & Sons, New York.



- Cuthbertson, K. (1996) *Quantitative Financial Economics: Stocks, Bonds and Foreign Exchange*, John Wiley & Sons, West Sussex, England.
- Çumava, D. (2005). *Asset allocation based on shortfall risk*. Dissertation thesis.
- Elton, E. J., & Gruber, M. J. (1995). *Modern portfolio theory and investment analysis*. New York: New York Wiley.
- Estrada, J. (2008). Mean-semivariance optimization: A heuristic approach. *Journal of Applied Finance (Formerly Financial Practice and Education)*, 18(1).
- Estrada, J. (2000). The cost of equity in emerging markets: A downside risk approach. *Emerging Markets Quarterly*, 4, 19-30.
- Gündoğdu, A. (2018). *Modern portföy teorisi. Finansın temel teorileri*. İstanbul: Beta Yayınları.
- Harvey, C. R. (2000). Drivers of expected returns in international markets. *Emerging Markets Quarterly*, 1-17.
- Hoe, L. W., Hafizah, J. S. & Zaidi, I. (2010). An empirical comparison of different risk measures in portfolio optimization. *Business and Economic Horizons*, 1(1), 39-45.
- Hogan, W. W., & Warren, J. M. (1974). Toward the development of an equilibrium capital-market model based on semivariance. *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, 9(1), 1-11.
- İskenderoğlu, Ö., & Karadeniz, E. (2011). Optimum portföyün seçimi: İMKB 30 üzerinde bir uygulama. *Çukurova Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 12(2), 235-257.
- Jaaman, S. H., Hoe, L., & Zaidi, I. (2011). Different downside risk approaches in portfolio optimisation. *Journal of Quality Measurement and Analysis*, 7(1), 77-84.
- Kahraman, S. R. (2019). *Yarı varyans modeli ile portföy optimizasyonu: BİST-100 endeksi üzerinde bir uygulama*, (Yayımlanmamış doktora tezi). Afyon Kocatepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Afyon.
- Kardiyen, F. (2008). Portföy optimizasyonunda ortalama mutlak sapma modeli ve Markowitz modelinin kullanımı ve İMKB verilerine uygulanması. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 13(2), 335-350.
- Korkmaz, T., Çevik, E. İ., & Gökhan, S. (2012). İMKB'deki risklerin aşağı yönlü sermaye varlıklarını fiyatlandırma modeli ile test edilmesi. *Sermaye Piyasası Dergisi* (9), 15-33.
- Kroencka, T. A., & Schindler, F. (1994). Downside risk optimization in securitized real estate markets. *ZEW Centre for European Economic Research*, 10-34.
- Markowitz, H. (1952). Portfolio selection. *The Journal Of Finance*, 7(1), 77-91.
- Markowitz, H. (1959). *Portfolio selection: Efficient diversification of investments*. New York: John Wiley & Sons.
- Mossin, J. (1966). Equilibrium in a capital asset market. *Econometrica*, 34(4), 768-783.

- Pala, O. & Aksaraylı, M. (2019). Nicelik kısıtlı ortalama varyans çarpıklık basıklık portföy modeli: Bulanık sezgisel bir yaklaşım. *Akademik Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi (AKAD)*, 11 (21), 386-397.
- Rani, A. (2012). The modern portfolio theory as an investment decision tool. *International Journal of Management Research and Reviews*, 7(2), 1164-1172.
- Rom, B. M., & Ferguson, K. W. (1994). Post-modern portfolio theory comes of age. *Paper Presented At The Proceedings 4th AFIR International Colloquium*.
- Roy, A. D. (1952). Safety first and the holding of assets. *Econometrica*, 20(3), 431-449.
- Sharpe, W.F. (1964). Capital asset prices: A theory of market equilibrium under conditions of risk. *The Journal of Finance*, 19(3), 425-442.
- Sumnicht, V. (2008). Practical applications of post-modern portfolio theory. *Paper of Sumnicht & Associates LLC*.
- Swisher, P., & Kasten, G. W. (2005). Post-modern portfolio theory. *Journal of Financial Planning Association*, 18(9), 74.
- TDK.15 Mart 2021 tarihinde TDK: <https://sozluk.gov.tr/> adresinden erişildi.
- Tsai, H. J., Chen, M. C., & Yang, C. Y. (2014). A time-varying perspective on the capm and downside betas. *International Review of Economics and Finance*, 29, 440-454.
- Tuna, G., & Tuna, V. E. (2013). İstanbul Menkul Kıymetler Borsası'nda sistematik risk: Geleneksel beta katsayısına karşı aşağı yönlü beta katsayısı. *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 5(1), 189-205.
- Wikipedia. 18 Mayıs, 2021 tarihinde [https://tr.wikipedia.org/wiki/Borsa\\_%C4%B0stanbul](https://tr.wikipedia.org/wiki/Borsa_%C4%B0stanbul) adresinden erişildi.
- Yıldız, M. E., & Erzurumlu, Y. O. (2018). Testing postmodern portfolio theory based on global and local single factor model: Borsa İstanbul case. *Borsa İstanbul Review*, 18(4), 259-268.

# BELİRSİZLİKTE KAYINMA VE UZUN DÖNEME ODAKLANMA PERSPEKTİFİNDEN İNFORM RİSK ENDEKSİNİN İNCELENMESİ<sup>1</sup>



Kafkas Üniversitesi  
İktisadi ve İdari Bilimler  
Fakültesi  
KAÜİBFD  
Cilt, 13, Sayı 25, 2022  
ISSN: 1309 – 4289  
E – ISSN: 2149-9136

Makale Gönderim Tarihi: 30.09.2021

Yayına Kabul Tarihi: 21.01.2022

Feyza Çağla ORAN  
Dr. Öğr. Üyesi  
Tekirdağ Namık Kemal Üniversitesi  
Sağlık Yüksekokulu,  
Tekirdağ, Türkiye  
foran@nku.edu.tr  
ORCID ID: 0000-0002-1366-2543

**ÖZ** | Bu çalışmada, Hofstede'in kültür boyutlarından olan uzun döneme odaklanma ve belirsizlikten kaçınma boyutları üzerinden, ülkelerin İform risk endeksleri açısından değerlendirilmesi amaçlanmıştır. Araştırmanın evrenini İform risk endeksinde yer alan 191 ülkenin verisi oluşturmaktadır. Araştırma verileri SPSS 24 istatistik paket programı kullanılarak analiz edilmiş ve bulgular yorumlanmıştır. Belirsizlikten kaçınma ve uzun döneme odaklanma eğilimi düşük olan ülke gruplarında, tehlike ve risklerle başa çıkma kapasite eksikliklerinin yüksek düzeyde olduğu görülmüştür. Bu çalışma doğal ve insan kaynaklı afetlerle mücadelede, ülkelerin risk yönetimine bakış açılarını anlayabilmek adına literatüre katkı sağlamaktadır.

**Anahtar Kelimeler:** Risk yönetimi, Hofstede kültür boyutları, risk endeksi

**JEL Kodları:** M10, M19, N40

**Alan:** Afet ve Risk Yönetimi

**Türü:** Araştırma

**DOI:** 10.36543/kauibfd.2022.002

**Atıfta bulunmak için:** Oran, F. Ç. (2022). Belirsizlikten kaçınma ve uzun döneme odaklanma perspektifinden inform risk endeksinin incelenmesi. *KAÜİBFD*, 13(25), 24-54.

<sup>1</sup> İlgili çalışmanın etik kurallara uygunluğu beyan edilmiştir.

# EXAMINING THE INFORM RISK INDEX FROM UNCERTAINTY AVOIDANCE AND LONG-TERM FOCUSING PERSPECTIVE



Kafkas University  
Economics and Administrative  
Sciences Faculty  
KAUJEASF  
Vol. 13, Issue 25, 2022  
ISSN: 1309 – 4289  
E – ISSN: 2149-9136

Article Submission Date: 30.09.2021

Accepted Date: 21.01.2022

Feyza Çağla ORAN  
Asst. Prof. Dr.  
Tekirdağ Namık Kemal University  
School of Health,  
Tekirdağ, Turkey  
foran@nku.edu.tr  
**ORCID ID: 0000-0002-1366-2543**

**ABSTRACT** | In this study, it is aimed to evaluate countries in terms of Inform risk indices, based on Hofstede's cultural dimensions, focusing on the long-term and avoiding uncertainty. The population of the research consists of the data of 191 countries included in the Inform risk index. Research data were analyzed using the SPSS 24 statistical package program and the findings were interpreted. It has been observed that the country groups with low uncertainty avoidance and long-term focus have a high level of capacity deficiencies to cope with dangers and risks. This study tries to explain the perspectives of countries on risk management in the fight against disasters.

**Keywords:** Risk management, Hofstede cultural dimensions, risk index

**JEL Codes:** M10, M19, N40

**Scope:** Disaster and Risk Management

**Type:** Research

## 1. GİRİŞ

Hofstede'in çalışması ulusal kültürler ve değerlere dayalı kültürler arası yönetim teorisini anlamaya yöneliktir. Hofstede'in teorisi, farklı toplumlara ait bireylerin doğasını ve bu toplumların birbirleri ile olan ilişkilerini, sahip oldukları farklı değerler üzerinden açıklamaya yardımcı olmaktadır. Değerler, toplumsal kültürün temel ilkeleri olarak görülmektedir. Toplumlara sahip olduğu bu değerler de, toplum içindeki bireylerin yapacakları tercihlerini ve davranış biçimlerini etkilemektedir (Fernandez, Carlson, Stepina, & Nicholson, 1997, s. 44). Kültür ise, bir grup veya insan kategorisinin üyelerini diğerlerinden ayıran zihnin kolektif programlanmasıdır. Bireylerin özelliklerinin bir çan eğrisine göre değişkenlik gösterdiği dikkate alındığında, kültürler arasındaki farklılık, bir toplumdan diğerine geçerken çan eğrisinin kayması olarak ifade edilmektedir. (Hofstede J. , 2011, s. 93). Çalışmada İform risk endeksi çerçevesinde, risk yönetimi için uzun döneme odaklanma ve belirsizlikten kaçınma boyutlarının toplumların risk yönetimine yaklaşımlarını etkileyeceği düşünülmektedir. Bu nedenle, çalışmada İform risk endeksi ile Hofstede'in kültür boyutları arasındaki ilişkinin incelenmesi amaçlanmıştır (Hofstede J. , 2011, s. 3). Belirsizlikten kaçınma boyutu, bir kültürün belirsiz durumlar karşısında kendisini tehlikede hissetme derecesini ifade etmektedir. Sonuç olarak da, belirsizlikten kaçınma eğilimi gösteren toplumlar, belirsiz durumlardan kaçınmaya çalışırlar. Belirsizlikten kaçınmanın yüksek olduğu toplumlarda, insanlar belirsizliği üstesinden gelmesi gereken bir yaşam tehdidi olarak düşünürler. Bu nedenle de optimal istikrarı minimum riskle dengeleyerek belirsizlikten kaçınmaya çalışırlar. Belirsizlikten kaçınma eğilimi yüksek olan toplumların, geleceğe şüpheli olarak bakma eğilimleri mevcut olmak ile birlikte değişime ve yaşamı değiştiren yeniliklere toleransları yoktur (Matusitz & Musambira, 2013, s. 50). Belirsizlikten kaçınmanın yüksek olduğu kültürler kuralların, düzenlemelerin ve ilişkilerin uzun vadeli öngörülebilirliğini ifade eder ve risk almaktan kaçınan toplumlar olarak tanımlanmaktadır (Cagliano, Caniato, Golini, Longoni, & Micelotta, 2011, s. 300). Ülkelerin belirsizlikten kaçınma özellikleri, finansal açıdan da yatırım yönelimlerini etkileyebilmektedir. Düşük belirsizlikten kaçınma kültürü, gelecekteki nakit akışları hakkındaki artan belirsizliği olumlu bir haber olarak algılarken, aynı haber yüksek düzeydeki belirsizlikten kaçınma kültüründe olumsuz bir haber olarak algılanabilir (Lehmborg & Davison, 2018, s. 65). Bu nedenle toplumun kültürel yapısının, toplumdaki bireylerin çeşitli konular hakkında karar verme mekanizmalarını da etkilediği söylenilebilir. Böyle bir toplumdaki kurumlarda da, kültürel boyutun topluma etkisi, belirsizlik ve riskten kaçınmak için katı yasa ve yönetmelikleri tercih etmek yoluna gitmesi olacaktır (Marinescu, 2014, s. 30). Belirsizlikten kaçınma boyutu içinde bulunan

ve riskten kaçınma kavramı içinde yer alan risk toleransı kavramı da, kültürden kültüre farklılık göstermektedir. Ulusal düzeydeki risk toleransı bir ülkenin ve kurumlarının, kurumsal kültürüne, davranışlarına, özellikle de yönetimine yansıtılmalıdır (Frijns, Gilbert, Lehnert, & Tourani-Rad , 2013, s. 3460). Liu, Meng ve Fellows'un çalışması da bu görüşü destekler nitelikte olup, risklerin her kültürde farklı algılandığını ve farklı yönetim modeli izlendiğini belirtmişlerdir. Ulusal kültürün, ülkelerin risk yönetim davranışlarını etkilediğini ileri sürmektedirler (Liu , Meng, & Fellows, 2015, s. 564).

İklim değişikliği, erozyon ve yanında getirdiği afetler, uzun vadeli afetler arasında yer almaktadır. Bunun gibi doğal ve insan kaynaklı tehlikelere yönelik ülkelerin tedbir alması uzun vadeye odaklanma ve tehlikeler ortaya çıktığında oluşturdukları belirsizliği azaltmak amacıyla, önceden risk yönetim planlarının yapılması ve çevresel sürdürülebilirliğin sağlanması için de, uzun döneme odaklı yönetim planlarının çıkarılması gerekmektedir. Bu açıdan Hofstede'in kültür boyutları, ülkelerin toplumsal davranış biçimleri ve risk yönetimine bakış açılarını bu noktada ortaya koymaya yardımcı olacaktır.

## 2. KAVRAMSAL ÇERÇEVE

Hofstede, kültürleri beş ana boyut altında incelemektedir. Bunlar, güç mesafesi, bireycilik, erillik, belirsizlikten kaçınma ve uzun döneme odaklanma şeklindedir (Shi & Wang, 2011, s. 15).

- ❖ *Güç mesafesi*: Toplumlarda daha az güçlü üyelerin, gücün eşit olmayan bir şekilde dağıtılmasını kabul etme derecesidir. Bir toplumdaki eşitsizlik düzeyinin de toplum tarafından onaylanma derecesini gösterir.
- ❖ *Belirsizlikten kaçınma*: Bir toplumun belirsizliğe olan toleransını açıklamaktadır. Bir kültüre ait olan üyelerin yapılandırılmamış durumlarda ne ölçüde rahatsızlık duyduğunu açıklamaktadır.
- ❖ *Bireycilik*: Toplumdaki bireylerin gruplara entegre olma derecesini ifade eder. Kollektivizm ise gruplara atıfta bulunur. Asya kültürleri kollektivist kültür olarak tanımlanmaktadır. Çin, Endonezya, Kore ve Pakistan; Hindistan, Japonya, İran ve Arap ülkelerine göre nispeten daha yüksek düzeyde kollektivist kültür özellikleri göstermektedir (Fang, 2010, s. 157).
- ❖ *Erillik*: Toplumsal rollerin cinsiyetlere göre nasıl bir dağılım sergilediğini göstermektedir. İddia, hırs gibi özelliklerin baskın olduğu toplumlar eril olarak tanımlanırken, sevecen, müzakereci olan toplumlar ise dişil olarak tanımlanmaktadır.
- ❖ *Uzun döneme odaklanma*: Uzun vade ile ilişkilendirilmiş olan değerler tutumluluk ve azim iken, kısa dönem ile ilişkilendirilmiş olan değerler geleneğe saygı, sosyal yükümlülükleri yerine getirme ve kişinin görünen imajını koruması şeklinde belirtilmektedir (Shi & Wang, 2011, s. 15)

### 2.1. Uzun Döneme Odaklanma

Hofstede'e göre uzun döneme odaklanma, toplumun bakış açısında, kısa vadeli bir yönelime karşı uzun vadeli bir yönelimi ifade eder. Hofstede bu kültür boyutunu şu şekilde tanımlar: “*Uzun vadeli yönelim, özellikle azim ve tutum sergilenerek, gelecekteki ödüllere yönelik erdemlerin teşvik edilmesi*” anlamına gelmektedir. Karşı kutupta yer alan kısa vadeli yönelim ise geçmişe ve bugüne ilişkin erdemlerin, özellikle geleneğe saygının yerine getirilmesini ifade eder. Geleceğe odaklanma, bir toplumun veya kuruluşun üyelerinin mevcut eylemlerinin, geleceklerini etkileyeceklerine ne ölçüde inandıklarıdır. Ayrıca mevcut eylemlerinin etkilerini değerlendirmek için uzun dönemli bakış açısına sahip olmalarını da ifade etmektedir. Uzun vadeye odaklanan kurumlar da, gelecekte güçlü konumda olabilmek için çalışmaya alışkındırlar ve çalışmalarının sonuçlarını da hemen almayı beklememektedirler (Venaik, Zhu, & Brewer, 2013, s. 365-366). Hofstede bu kültür boyutunu çalışmasına sonradan dahil etmiştir (Shi & Wang, 2011, s. 93). Bu boyut “*Konfüçyüs dinamizmi*” olarak da anılmaktadır (Kutunis & Tunç, 2010, s. 58).

### 2.2. Belirsizlikten Kaçınma

Belirsizlikten kaçınma, bilinmeyen bir gelecek karşısında toplumdaki stres düzeyi ile ilgilidir (Hofstede G. , Dimensionalizing Cultures: The Hofstede Model in Context, 2011, s. 7). Bir toplumun değişkenliğe ve belirsizliğe olan direncini göstermektedir. Bir kültüre ait insanların, kendilerini rahat ve rahatsız hissettikleri durumları açıklamaya çalışmaktadır (Shi & Wang, 2011, s. 99). Bir kültürün üyelerinin belirsiz ve bilinmeyen durumlar tarafından ne ölçüde kendilerini tehdit altında hissettiklerinin derecesini tanımlayan bir boyuttur (Minkov & Hofstede, 2011, s. 13). Hofstede belirsizlikten kaçınma boyutunda ülkelerin göstermiş olduğu bazı temel özellikleri şu şekilde belirtmektedir (Schmitz & Weber, 2014, s. 14):

*Belirsizlikten kaçınma eğilimi düşük olan ülkelerde:* Duyguların ifadesi kontrol edilmelidir, mutluluk daha yüksektir, kişilere güven derecesi daha yüksektir, aile içinde kurallar esnektir, siyasete ilgi yoğundur, vatandaşların hukuk sistemine bakış açısı olumludur, milliyetçilik duygusu yoğundur, göçmenler tolere edilebilir.

*Belirsizlikten kaçınma eğilimi yüksek olan ülkelerde:* duyguların ifade edilmesi normaldir, mutluluk seviyesi daha düşüktür, güven konusuna bakışları daha dikkatlidir, ailede kurallar katıdır, siyasete ilgi zayıftır, vatandaşların hukuk sistemine bakışı olumsuzdur, milliyetçilik duygusu düşüktür, göçmenlere bakış açısı olumsuzdur.

Belirsizlikten kaçınmanın mantığı, çok fazla stres ve kaygıya sahip toplumlardaki insanların, toplumda konulan kuralların, hayatı daha öngörülebilir

ve daha az stresli hale getireceğine inanma eğiliminde olmalarıdır. Belirsizlikten kaçınmanın, riskten kaçınma kavramı ile yönetim literatüründe eşit tutulmaya çalışılması bir hata olarak görülmektedir. Bu ayrım şöyle yapılabilir: Kaygı için korku ne ise, belirsizlik için de risk o dur. Risk ve korku bilinen eylemlerle ve nesnelere, belirsizlik ve kaygı ise bilinmeyen ile ilgilidir (Minkov & Hofstede, 2014, s. 164). Belirsizlikten güçlü derecede kaçınma eğilimi olan toplumlarda bulunan üyeler, hayatlarında netliğe ihtiyaç duymaktadırlar. Bu toplumların farklı fikirlere karşı toleransları daha düşüktür. Normlardan sapmalar onlar için tehlikeli olarak görülmektedir (Lee, Hu, & Li, 2020, s. 347). Belirsizlikten kaçınma, bir toplumun üyelerinin kararlarında, belirsizliği en aza indirmeye duydukları ihtiyaç düzeyini ve karşılaştıkları tedirgin edici durumlarla ne ölçüde başa çıkabildiklerini açıklamaktadır (Arshad & Ibrahim, 2019, s. 23). Tablo 1’de ülkelerin Hofstede bağlamında riskten kaçınma ve uzun döneme odaklanma derecelerine yer verilmiştir. Derecelendirme yapılırken puanlar 0-100 arasında puanlanmaktadır. Tabloda atanan değer yükseldikçe ilgili ülkenin baz alınan kritere göre eğilim düzeyinin de arttığı görülmektedir. Örneğin, Türkiye’de belirsizlikten kaçınma eğilimi diğer ülkeler ile kıyaslandığında 85 olarak belirlenmiş iken, uzun döneme odaklanma ise daha düşük düzey olan 46 olarak derecelendirilmiştir. Risk alma eğilimi düşük düzeyde bir ülke olarak çıkmasına rağmen, uzun döneme odaklandığında zayıf kalmaktadır. Bunun sonucu olarak da daha kısa dönem odaklı karar alan ve sonuçlara odaklanan bir ülke profili çizdiği görülmektedir.



**Tablo 1:** Ülkelerin Hofstede Bağlamında Riskten Kaçınma ve Uzun Döneme Odaklanma Dereceleri

ÜLKE	BELİRSİZLİKTEN KAÇINMA		ÜLKE	BELİRSİZLİKTEN KAÇINMA		ÜLKE	BELİRSİZLİKTEN KAÇINMA		ÜLKE	BELİRSİZLİKTEN KAÇINMA	
	UZUN DÖNEME	ODAKLANMA		UZUN DÖNEME	ODAKLANMA		UZUN DÖNEME	ODAKLANMA		UZUN DÖNEME	ODAKLANMA
ARNAVUTLUK	70	61	EL SALVADOR	94	20	LİTVANYA	65	82	SENEGAL	55	25
CEZAYİR	70	26	ESTONYA	60	82	LÜKSEMBURG	70	64	SİRBİSTAN	92	52
ANGOLA	60	15	ETİYOPYA	55	-	MALAWİ	50	-	SIERRA LEONE	50	72
ARJANTİN	86	20	FİJİ	48	-	MALEZYA	36	41	SİNGAPUR	8	77
ERMENİSTAN	88	61	FINLANDİYA	59	38	MALTA	96	47	SLOVAKYA	51	34
AVUSTRALYA	51	21	FRANSA	86	63	MEKSİKA	82	24	SLOVENYA	88	49
AVUSTURYA	70	60	GÜRCİSTAN	85	38	MOLDOVA	95	71	GÜNEY AFRIKA	49	-
AZERBAYCAN	88	61	ALMANYA	65	83	KARADAĞ	90	75	GÜNEY KORE	85	100
BENGLADEŞ	60	47	GANA	65	4	FAS	68	14	İSPANYA	86	48
BELARUS	95	81	YUNANİSTAN	100	45	MOZAMBİK	44	11	SRİ LANKA	45	45
BELÇİKA	94	82	GUATEMALA	98	-	NAMİBYA	45	35	SURİNAM	92	-
BUTAN	28	-	MACARİSTAN	82	58	NEPAL	40	-	İSVEÇ	29	53
BOLİVYA	87	25	İZLANDA	50	28	HOLLANDA	53	67	İSVİÇRE	58	74
BOSNA HERSEK	87	70	HİNDİSTAN	40	51	YENİ ZELANDA	49	33	SURİYE	60	30
BREZİLYA	76	44	ENDONEZYA	48	62	NİJERYA	55	13	TAYVAN	69	93
BULGARİSTAN	85	69	IRAK	85	25	KUZEY MAKEDONYA	87	62	TAYLAND	64	32
BURKİNA FASO	55	27	İRAN	59	14	NORVEÇ	50	35	TRİNİDAD VE TOBAGO	55	13
KANADA	48	36	İRLANDA	35	24	PAKİSTAN	70	50	TUNUS	75	-
ŞİLİ	86	31	İSRİLİ	81	38	PANAMA	86	-	TÜRKİYE	85	46
ÇİN	30	87	İTALYA	75	61	PARAGUAY	85	20	UKRAYNA	95	86
KOLOMBİYA	80	13	JAMAİKA	13	-	PERU	87	25	BİRLEŞİK ARAP EMİRLİKLERİ	80	-
KOSTA RİKA	86	-	JAPONYA	92	88	POLONYA	93	38	BİRLEŞİK KRALLIK	35	51
HIRVATİSTAN	80	58	ÜRDÜN	65	16	PORTEKİZ	99	28	AMERİKA BİRLEŞİK DEVLETLERİ	46	26
ÇEK CUMHURİYETİ	74	70	KAZAKİSTAN	88	85	KATAR	80	-	URUGUAY	98	26
DANİMARKA	23	35	KENYA	50	-	ROMANYA	90	52	VENEZUELA	76	16
DOMİNİK CUMHURİYETİ	45	13	KUVEYT	80	-	RUSYA	95	81	VIETNAM	30	57
EKVADOR	67	-	LÜBNAN	50	14	SÃO TOME VE PRİNCİPE	70	32	ZAMBIYA	50	30
MISIR	80	7	LİBYA	68	23	SUUDİ ARABİSTAN	80	36			

**Kaynak:** (Hofstede Insights, 2021)

### 2.3. Risk

Risk kavramı, insanlık kadar eskidir. Modernleşmenin temellerini oluşturan bilimsel ve teknolojik gelişmeler, doğanın yarattığı tehlike ve riskleri ortadan kaldırırken, yenilerini de doğurmuştur. Bu konudaki gelişmişlik düzeyi de kültüre ve topluma göre değişmektedir. Bir toplumda modernleşme düzeyi ne kadar düşükse, doğa tarafından da o kadar fazla tehlike ve riske maruz kalmaktadır. Toplumlar geliştikçe de, giderek artan bir şekilde teknolojik

risklerle karşı karşıya kalınmaktadır (Vasvári, 2015, s. 30). Ancak küreselleşmenin bir sonucu olarak da gelişmiş toplumların riskleri diğer toplumları da etkileyebilmektedir (Vasvári, 2015, s. 30). Renn'e göre, riskin varlığı için belirsizlik bir ön koşuldur. Yani geleceğin önceden belirlenmediği ve mevcut insan faaliyetlerine bağlı olduğudur (Vasvári, 2015, s. 31). Risk konusunun Hofstede'e bağlanması'nın nedeni, sosyolojik bakış açısı ile bakıldığında, risklere odaklanıldığında ortaya çıkmaktadır. Birçok sosyolojik yaklaşımın ortak noktası *"insanların dünyayı ilk gördükleri gözlerle değil, aile, arkadaşlar, yöneticiler ve meslektaşlar gibi birincil kaynaklar tarafından aktarılan sosyal ve kültürel anlamlardan süzerek görmelerinde saklıdır"*. Antropolojik yaklaşımlarda, belirsizliğin değerlendirilmesi ve dolayısıyla risk alma, toplumların maruz kaldığı sosyal etkilerin yanı sıra kültürel arka planlarındaki gerçeklerden de etkilenmektedir (Vasvári, 2015, s. 33). Bu bağlamda, Hofstede kültür boyutlarından olan uzun döneme odaklanma ve belirsizlikten kaçınma davranışlarının, ülkelerin İform risk endeksleri üzerindeki etkileri ile bu risk ve tehlikelerle başa çıkma kapasitelerine etkisi üzerinden incelenmiştir.

Aşağıdaki belirtilmiş olan durumlar (a,b,c) daha riskli olarak atfedilmekte ve bu durumlarda belirsizlikten kaçınma davranışı sergilendiği görülmektedir:

- (a) Beklenen sonuçların belirsizlik derecesinin yüksek olması,
- (b) Amaçlanan hedeflere ulaşmak ve başarı sağlamanın zor olduğu durumlar,
- (c) Olası sonuçlar içinde bazı aşırı uç noktalarda neticeler yer alması şeklinde sayılabilir (Alipour, 2019, s. 471).

**Tablo 2:** Ülkelerin 2021 İnform Risk Endeksleri

ÜLKE	İNFORM RISK	RISK SINIFI	SIRASI	ÜLKE	İNFORM RISK	RISK SINIFI	SIRASI	ÜLKE	İNFORM RISK	RISK SINIFI	SIRASI	ÜLKE	İNFORM RISK	RISK SINIFI	SIRASI
ARNAVUTLUK	2,9	Düşük	120	EL SALVADOR	4,7	Orta	53	LİTVANYA	1,4	Çok Düşük	176	SENEGAL	4,6	Orta	60
CEZAYİR	3,9	Orta	84	ESTONYA	0,9	Çok Düşük	187	LÜKSEMBURG	0,9	Çok Düşük	187	SİRBİSTAN	3,1	Düşük	108
ANGOLA	5,0	Yüksek	47	ETİYOPYA	6,3	Yüksek	18	MALAWİ	4,8	Orta	52	SİERRA LEONE	5,2	Yüksek	34
ARJANTİN	2,6	Düşük	126	FİJİ	2,6	Düşük	126	MALEZYA	3,1	Düşük	108	SİNGAPUR	0,5	Çok Düşük	191
ERMENİSTAN	3,3	Düşük	103	FİNLANDIYA	0,9	Çok Düşük	187	MALTA	1,9	Çok Düşük	157	SLOVAKYA	1,6	Çok Düşük	172
AVUSTRALYA	2,4	Düşük	135	FRANSA	2,2	Düşük	147	MEKSİKA	5,2	Yüksek	34	SLOVENYA	1,2	Çok Düşük	182
AVUSTURYA	1,7	Çok Düşük	168	GÜRCİSTAN	3,9	Orta	84	MOLDOVA	2,9	Düşük	120	GÜNEY AFRIKA	4,7	Orta	53
AZERBAYCAN	4,4	Orta	67	ALMANYA	1,9	Çok Düşük	157	KARADAĞ	2,4	Düşük	135	GÜNEY KORE	2,1	Düşük	150
BENGLADEŞ	5,8	Yüksek	26	GANA	4,0	Orta	79	FAS	4,0	Orta	79	İSPANYA	2,1	Düşük	150
BELARUS	1,8	Çok Düşük	167	YUNANİSTAN	3,0	Düşük	115	MOZAMBİK	6,7	Çok Yüksek	10	SRI LANKA	3,8	Orta	89
BELÇİKA	1,9	Çok Düşük	157	GUATEMALA	5,5	Yüksek	28	NAMİBYA	3,9	Orta	84	SURİNAM	3,1	Düşük	108
BUTAN	3,2	Düşük	105	MACARİSTAN	1,9	Çok Düşük	157	NEPAL	5,2	Yüksek	34	İSVİÇRE	1,4	Çok Düşük	176
BÖLİNYA	4,2	Orta	71	İZLANDA	1,2	Çok Düşük	182	HOLLANDA	1,4	Çok Düşük	176	İSVİÇRE	1,4	Çok Düşük	176
BOSNA HERSEK	3,7	Orta	92	HİNDİSTAN	5,4	Yüksek	29	YENİ ZELANDA	1,7	Çok Düşük	168	SURİYE	7,3	Çok Yüksek	7
BREZİLYA	4,8	Orta	52	ENDONEZYA	4,8	Orta	52	NİJERYA	6,5	Çok Yüksek	14	TAYVAN	5,1	Yüksek	41
BULGARİSTAN	2,4	Düşük	135	İRAK	6,5	Çok Yüksek	14	KUZZEY MAKEDONYA	2,4	Düşük	135	TAYLAND	4,0	Orta	79
BURKİNA FASO	6,4	Yüksek	17	İRAN	5,0	Yüksek	47	NORVEÇ	1,1	Çok Düşük	186	TRİNİDAD VE TOBAGO	2,6	Düşük	126
KANADA	2,4	Düşük	135	İRLANDA	1,5	Çok Düşük	174	PAKİSTAN	6,1	Yüksek	22	TUNUS	3,1	Düşük	108
ŞİLİ	2,8	Düşük	123	İSRAİL	2,8	Düşük	123	PANAMA	3,5	Orta	100	TÜRKİYE	5,0	Yüksek	47
ÇİN	4,2	Orta	71	İTALYA	2,5	Düşük	131	PARAGUAY	3,0	Düşük	115	UKRAYNA	4,6	Orta	60
KOLOMBİYA	5,2	Yüksek	29	JAMAİKA	3,1	Düşük	108	PERU	4,7	Orta	55	BİRLEŞİK ARAP EMİRLİKLERİ	1,8	Çok Düşük	161
KOSTA RİKA	3,2	Düşük	105	JAPONYA	2,3	Düşük	144	POLONYA	1,7	Çok Düşük	168	BİRLEŞİK KRALLIK	2,2	Düşük	147
HİRVATİSTAN	2,3	Düşük	144	ÜRDÜN	4,4	Orta	67	PORTEKİZ	1,6	Çok Düşük	172	AMERİKA BİRLEŞİK DEVLETLERİ	3,4	Düşük	102
ÇEK CUMHURİYETİ	1,2	Çok Düşük	182	KAZAKİSTAN	1,8	Çok Düşük	161	KATAR	1,3	Çok Düşük	180	URUGUAY	1,8	Çok Düşük	161
DANİMARKA	1,2	Çok Düşük	182	KENYA	5,9	Yüksek	24	ROMANYA	2,6	Düşük	126	VENEZUELA	4,5	Orta	65
DOMİNİK CUMHURİYETİ	3,7	Orta	92	KUVEYT	1,8	Çok Düşük	161	RUSYA	3,8	Orta	89	VİETNAM	3,7	Orta	92
EKVADOR	4,1	Orta	76	LÜBNAN	5,0	Yüksek	47	SAO TOME VE PRİNÇİPE	2,5	Düşük	131	ZAMBİYA	4,3	Orta	69
MİSİR	5,1	Yüksek	41	LİBYA	6,6	Çok Yüksek	12	SUUDİ ARABİSTAN	2,6	Düşük	126				

**Kaynak:** (European Commission, 2021)

Tablo 2'de ülkelerin 2021 İnform Risk Endeksleri bulunmaktadır. Araştırmaya dahil edilen her bir ülkenin riski, bulunduğu risk sınıfı İnform risk tablosunda yer almaktadır. İnform risk tablosundaki ülkeler isim sıralarına göre dizilmiş olup, her bir ülkenin sırası ile risk derecesi, risk derecesine göre denk düşüğü risk sınıfı ve 191 ülke arasındaki sıralamadaki yeri gösterilmiştir. Bir ülkenin sıralamadaki yeri arttıkça risk derecesinin de arttığı görülmektedir. Buna göre listede 7. sıraya sahip Suriye tablodaki en riskli ülke konumunda bulunan ülke olurken, 187. sırada yer alan Finlandiya en az riskli ülke olarak görülmektedir.

**Tablo 3:** Ülkelerin 2021 İnform Risk Endeksine Göre Risklerle Başa Çıkma Kapasite Eksiklikleri

ÜLKE	BAŞA ÇIKMA KAPASİTE EKSİKLİĞİ	ÜLKE	BAŞA ÇIKMA KAPASİTE EKSİKLİĞİ	ÜLKE	BAŞA ÇIKMA KAPASİTE EKSİKLİĞİ	ÜLKE	BAŞA ÇIKMA KAPASİTE EKSİKLİĞİ
ARNAVUTLUK	4,1	EL SALVADOR	4,6	LİTVANYA	2,3	SENEGAL	5,6
CEZAYİR	4,4	ESTONYA	1,8	LÜKSEMBURG	1,2	SİRBİSTAN	3,9
ANGOLA	6,9	ETİYOPYA	6,8	MALAWİ	6,4	SİERRA LEONE	6,9
ARJANTİN	3,4	FİJİ	2,9	MALEZYA	2,9	SİNGAPUR	1,0
ERMENİSTAN	4,6	FİNLANDIYA	1,3	MALTA	2,4	SLOVAKYA	2,7
AVUSTRALYA	2,1	FRANSA	1,9	MEKSİKA	4,4	SLOVENYA	1,6
AVUSTURYA	1,5	GÜRCİSTAN	3,2	MOLDOVA	4,6	GÜNEY AFRIKA	4,2
AZERBAYCAN	4,5	ALMANYA	1,5	KARADAĞ	3,2	GÜNEYKORE	1,7
BENGLADEŞ	5,0	GANA	5,1	FAS	4,8	İSPANYA	1,8
BELARUS	2,8	YUNANİSTAN	2,4	MOZAMBIK	6,5	SRİ LANKA	4,0
BELÇİKA	1,8	GUATEMALA	5,3	NAMİBYA	5,0	SURİNAM	5,0
BUTAN	4,5	MACARİSTAN	2,2	NEPAL	5,6	İSVEÇ	1,4
BOLİVYA	5,3	İZLANDA	1,8	HOLLANDA	1,2	İSVİÇRE	0,9
BOSNA HERSEK	4,7	HİNDİSTAN	4,3	YENİ ZELANDA	1,8	SURİYE	5,7
BREZİLYA	4,3	ENDONEZYA	4,5	NİJERYA	6,3	TAYVAN	6,2
BULGARİSTAN	3,0	İRAK	6,6	KUZEY MAKEDONYA	3,6	TAYLAND	4,0
BURKİNA FASO	6,5	İRAN	4,5	NORVEÇ	1,6	TRİNİDAD VE TOBAGO	3,3
KANADA	2,3	İRLANDA	1,8	PAKİSTAN	5,5	TUNUS	4,7
ŞİLİ	2,8	İSRAİL	2,1	PANAMA	4,0	TÜRKİYE	3,2
ÇİN	3,5	İTALYA	2,2	PARAGUAY	4,3	UKRAYNA	4,7
KOLOMBİYA	3,7	JAMAİKA	3,6	PERU	4,4	BİRLEŞİK ARAP EMİRLİKLERİ	1,8
KOSTA RİKA	2,6	JAPONYA	1,5	POLONYA	2,9	BİRLEŞİK KRALLIK	1,6
HİRVATİSTAN	3,1	ÜRDÜN	4,3	PORTEKİZ	1,9	AMERİKA BİRLEŞİK DEVLETLERİ	2,1
ÇEK CUMHURİYETİ	2,1	KAZAKİSTAN	3,7	KATAR	2,9	URUGUAY	2,7
DANİMARKA	1,3	KENYA	6,0	ROMANYA	3,5	VENEZUELA	4,9
DOMİNİK CUMHURİYETİ	4,5	KUVEYT	3,6	RUSYA	4,5	VİETNAM	4,2
EKVADOR	4,0	LÜBNAN	4,3	SAO TOME VE PRİNÇİPE	5,3	ZAMBIYA	6,0
MISIR	4,6	LIBYA	6,8	SUUDİ ARABİSTAN	3,4		

**Kaynak:** (European Commission, 2021)

Tablo 3’de ülkelerin 2021 İnform risk endeksine göre risklerle başa çıkma kapasite eksikliklerine yer verilmiştir. Başa çıkma kapasite eksikliği 1-10 arasında değer almakta olup, 10’a yaklaşıldıkça ülkelerin kapasite yetersizliklerinin de arttığı gözlemlenmektedir. Bu durumda, Tablo 3 incelenecek

olursa, afetlere karşı başa çıkma kapasite eksikliği en yüksek olan ülkelerin sırasıyla Angola (6,9) - Sierra Leone (6,9), Etiyopya (6,8) - Libya (6,8), Irak (6,6), Burkina Faso (6,5) - Mozambik (6,5) olduğu görülmektedir. Başa çıkma kapasitesi en güçlü olan ülkeler ise İsviçre (0,9), Singapur (1,0), Finlandiya(1,3), Danimarka (1,3), İsveç (1,4) olduğu görülmektedir. Başa çıkma kapasite eksikliği yüksek olan ülkelerin Afrika grubunda yer alan ülkeler olduğu görülürken, başa çıkma kapasitesi açısından güçlü olan ülkelerin ise genel olarak Batı Avrupa ve Diğer Devletler grubunda yer alan ülkeler olduğu görülmektedir. Singapur ise yine başa çıkma kapasitesi güçlü ülkeler arasında yer almak ile birlikte Asya Pasifik ülke grubunda bulunmaktadır. Burada Singapur'un Asya Pasifik grubunda yer alan ülkelere göre Batı Avrupa devletleri arasında yer almasının nedeni arasında küresel lojistik performans endeksi (LPI) gösterilebilir. Çünkü Yapraklı ve Ünalın'ın çalışmasında Singapur İsveç Almanya gibi ülkelerin yanında küresel performans endeksi açısından öne çıkan ülkeler arasında yerini almaktadır (Yapraklı & Ünalın, 2017, s. 595-596). Ülkelerin başa çıkma kapasitelerinin bir kısmını geliştirmiş altyapı ve iletişim ağının da oluşturduğu düşünülürse, hem ekonomik anlamda hem de küresel lojistiğin altyapı donanımları ile gelişeceği varsayıldığında ilgili ülkeler arasında başa çıkma kapasitesinin güçlü olduğu bir ülke olarak ortaya çıktığı söylenebilir.

### 3. ARAŞTIRMANIN METODOLOJİSİ

Araştırmanın evrenini İnform risk Endeksinde yer alan 191 ülkenin verisi oluşturmaktadır (European Commission, 2021). Ancak araştırmaya 111 ülke dahil edilmiştir (Hofstede Insights, 2021). Araştırmanın konu çerçevesini, Hofstede'in kültür boyutlarından olan, "belirsizlikten kaçınma" ve "uzun döneme odaklanma" kültür boyutları şekillendirmektedir. İlgili boyutlara ilişkin 111 ülkeye ait veriye ulaşıldığından dolayı bu ülkelerin, 2021 İnform Risk Endeksi ve Hofstede'in kültür boyutları ile ilişkisine bakılmıştır. İnform risk endeksinde ülkelerin risk derecesi, 191 ülke içindeki risk sıralamaları, içinde buldukları risk grupları ve risklerle başa çıkma kapasite yetersizliklerine ilişkin veriler kullanılmıştır. Araştırmanın bir sınırlılığı olarak da ulaşılan 111 ülke verisinden bazılarında belirsizlikten kaçınmaya ilişkin veri olmasına rağmen uzun döneme odaklanmaya ilişkin veri mevcut olmadığından dolayı bu kategoriye ilişkin veriler değerlendirilirken 94 ülke üzerinden değerlendirmeye alınmıştır. Ayrıca verilerin çözümlenmesinde ülkeler içinde buldukları Birleşmiş Milletler Bölgesel Grupları dikkate alınarak bir gruplandırmaya tabi tutulmuşlardır. Bu durumda 111 ülke 5 kategoriye ayrılarak incelenmiştir. 1-Afrika Grupları; 2-Asya ve Pasifik Grubu; 3-Batı Avrupa ve Diğer Devletler Grubu; 4-Doğu Avrupa Grubu; 5-Latin Amerika ve Karayipler Grubu şeklindedir (Vikipedi , 2021); (Timor, 2010).

**Tablo 4:** Birleşmiş Milletler Bölgesel Grupları

<b>Afrika Grubu</b>	<b>Asya ve Pasifik Grubu</b>	<b>Batı Avrupa ve Diğer Devletler Grubu</b>	<b>Doğu Avrupa Grubu</b>	<b>Latin Amerika ve Karayipler Grubu</b>
Angola	Bengladeş	Almanya	Arnavutluk	Arjantin
Burkina Faso	Birleşik Arap Emirlikleri	Amerika Birleşik Devletleri	Azerbaycan	Bolivya
Cezayir	Butan	Avustralya	Belarus	Brezilya
Ekvador	Çin	Avusturya	Bosna Hersek	Dominik Cumhuriyeti
Etiyopya	Endonezya	Belçika	Bulgaristan	El Salvador
Fas	Fiji	Birleşik Krallık	Çek Cumhuriyeti	Guatemala
Gana	Güney Kore	Danimarka	Ermenistan	Jamaika
Güney Afrika	Hindistan	Finlandiya	Estonya	Kolombiya
Kenya	Irak	Fransa	Gürcistan	Kosta Rika
Libya	İran	Hollanda	Hırvatistan	Meksika
Malawi	Japonya	İrlanda	Karadağ	Panama
Mısır	Katar	İspanya	Kuzey Makedonya	Paraguay
Mozambik	Kazakistan	İsrail	Litvanya	Peru
Namibya	Kuveyt	İsveç	Macaristan	Surinam
Nijerya	Lübnan	İsviçre	Moldova	Şili
Sao Tome Ve Principe	Malezya	İtalya	Polonya	Trinidad Ve Tobago
Senegal	Nepal	İzlanda	Romanya	Uruguay
Sierra Leone	Pakistan	Kanada	Rusya	Venezuela
Tunus	Singapur	Lüksemburg	Sırbistan	
Zambiya	Sri Lanka	Malta	Slovakya	
	Suriye	Norveç	Slovenya	
	Suudi Arabistan	Portekiz	Ukrayna	
	Tayland	Yeni Zelanda		
	Tayvan	Yunanistan		
	Türkiye			
	Ürdün			
	Vietnam			

Tablo 4’de araştırmada yer alan ülkeler ve hangi ülke grubunda yer aldıkları belirtilmiştir.

Araştırmanın hipotezleri ise aşağıdaki şekilde belirlenmiştir.

H<sub>1</sub>: Ülke grupları açısından belirsizlikten kaçınma boyutuna göre farklılaşma vardır.

H<sub>2</sub>: Ülke grupları açısından uzun döneme odaklanma boyutuna göre farklılaşma vardır.

H<sub>3</sub>: Ülke grupları açısından risk sınıflarına göre farklılaşma vardır.

H<sub>4</sub>: Risk grupları açısından uzun döneme odaklanma boyutuna göre farklılaşma vardır.

H<sub>5</sub>: Risk grupları açısından belirsizlikten kaçınma boyutuna göre farklılaşma vardır.

H<sub>6</sub>: Ülke grupları açısından başa çıkma kapasitesine göre farklılaşma vardır.

H<sub>7</sub>: Ülke grupları açısından İform risk derecesine göre farklılaşma vardır.

### 3.1. Araştırma Verilerinin Çözümlemesi

Araştırma verilerine ilişkin ülke gruplarına göre farklı kategorilerde incelenen sonuçlara Tablo 5’de yer verilmektedir.

**Tablo 5:** Ülke Gruplarına Göre Ortalamaların İncelenmesi

Ülke Grubu	Risk Sınıfı	Belirsizlikten Kaçınma	Uzun Döneme Odaklanma	İform Risk Derecesi	Başta Çıkma Kapasitesi	Sıralama
Afrika Grubu	4	3	2	4,88	5,64	2
Asya ve Pasifik Grubu	3	3	3	3,87	3,90	3
Batı Avrupa ve Diğer Devletler Grubu	1	4	3	1,86	1,75	5
Doğu Avrupa Grubu	2	5	4	2,56	3,35	4
Latin Amerika ve Karayipler Grubu	3	4	2	3,80	4,06	3

Tablo 5’de görüldüğü üzere, ülkeler buldukları gruplar içinde sınıflandırılarak, risk sınıfları, belirsizlikten kaçınma derecesi, uzun döneme

odaklanma, İnform risk dereceleri, başa çıkma kapasite eksiklikleri ve risk sınıfı konumlarına göre ortalamaları alınarak karşılaştırılmıştır. Bu sınıflandırma 5- çok yüksek 4- yüksek, 3- orta, 2- düşük, 1- çok düşük şeklinde ele alınmıştır. Ülke gruplarına ait risk sınıfları belirlenirken, SPSS programında ülkelerin ait oldukları ülke gruplarına ilişkin frekans değerlerine bakılmıştır (1-5 arası) ve her bir ülke grubunun ait olduğu ortalama risk sınıfı belirlenmiştir. Örneğin Tablo 4’de yer alan Afrika grubu ülkelerine ait sıra ile risk sınıfı, belirsizlikten kaçınma, uzun döneme odaklanma, inform risk derecesi, başa çıkma kapasite eksikliğine ilişkin değerlerin ortalamaları, Afrika grubuna ait ortalama değeri vermiştir. Her bir ülke grubu için aynı şekilde değerlendirmeler yapılmıştır. İlgili veriler Tablo 1 ve Tablo 2’deki değerler baz alınarak oluşturulmuştur. Bu şekilde Tablo 4’de yer alan her bir ülke, ait olduğu gruba atanarak, ülkelerin ortalamaları üzerinden bir sınıflandırma yapılmıştır. Buna göre Afrika grubunda yer alan ülkelerin risk sınıfı ortalamasına göre dahil edildikleri kategori yüksek risk grubundaki ülkeler oluştururken, Batı Avrupa ve Diğer devletler grubunu oluşturan ülkelerin çok düşük risk grubunda yer aldığı görülmektedir. Ülkelerin belirsizlikten kaçınma dereceleri üye oldukları ülke grupları açısından incelendiğinde ise belirsizlikten kaçınma derecesi en yüksek ülke grubunun 5 ile Doğu Avrupa grubu olduğu görülmektedir. Belirsizlikten kaçınma derecesi en düşük ülke grubunun ise orta düzeyde Afrika grubu ve Asya Pasifik grubunda yer aldığı görülmektedir. Tablo 5, uzun döneme odaklanma açısından incelendiğinde Doğu Avrupa ülkeleri kategorisinde bu durumun yüksek çıktığı görülmektedir. Afrika grubu ile Latin Amerika ile Karayipler grubunun ise uzun döneme odaklanma boyutu açısından düşük düzeyde bir tutum sergiledikleri görülmektedir. İnform risk derecesi 1 ile 10 arasındaki bir ortalamadan oluşmaktadır. Her ülkenin, bulunduğu ülkeye atadığı risk derecesinin ortalamasına bakıldığında, Afrika grubun en yüksek düzeyde çıktığı ardından, Asya ve Pasifik, Latin Amerika ve Karayipler, Doğu Avrupa grubu geldiği görülmektedir. Risk derecesine ait ülke ortalamalarının en düşük çıktığı ülke grubunun ise Batı Avrupa ve Diğer Devletler Grubu olduğu görülmektedir. Başa çıkma kapasite eksikliği açısından bakıldığında ise Afrika grubunda bu durumun en yüksek düzeyde görüldüğü, başa çıkma kapasite eksikliği açısından en düşük düzeydeki ülke grubunun ise Batı Avrupa olduğu görülmektedir. İnform risk derecesi ve başa çıkma kapasiteleri açısından genel olarak riski yüksek olan ülkelerin başa çıkma kapasite eksikliklerinin de yüksek düzeyde olduğu ve sıralamanın genel olarak değişmediği görülmektedir. Ancak Asya ve Pasifik grubunda riskin Latin Amerika ve Karayipler grubuna göre daha yüksek düzeyde çıkmasına rağmen başa çıkma kapasite eksikliğinin daha düşük düzeyde olduğu görülmektedir. Ülkelerin İnform risk endeksindeki 191 ülkenin sıralandığı verilerde analiz için gruplandırmaya gidilmiştir. Buna göre sıralamada



ilk 38 de yer alıp en yüksek risk grubuna sahip ülkeler 1, 39-77 arasındaki ülkeler 2, 78-115 arasındaki ülkeler 3, 116-153 arasındaki ülkeler 4, 154. Sıradan sonraki ülkeler ise 5 olarak gruplandırılmıştır. Bu gruplandırmaya göre, Afrika Grubunda yer alan ülkelerin sıralama ortalaması 2 ile risk açısından en üst düzeyde yer aldıkları görülmektedir. Asya Pasifik ile Latin Amerika ve Karayipler grubu 3 ile risk haritasındaki sıralamalarda orta risk grubunda yerlerini almaktadır. Ardından Doğu Avrupa ülkeleri ve risk açısından en düşük düzeyde yer alan Batı Avrupa ülkeleri yer almaktadır.

Veriler normal dağılım göstermediğinden dolayı parametrik olmayan testler ile analize devam edilmiştir. Öncelikle risk sınıfı grubuna ait uzun döneme odaklanma, belirsizlikten kaçınma ve başa çıkma kapasite değeri arasında bir ilişki olup olmadığı incelenmiştir.

**Tablo 6:** Risk Sınıfı Açısından Kruskal Wallis Test Sonuçları

	Uzun Döneme Odaklanma	Belirsizlikten Kaçınma	Baş Çıkma Kapasitesi
Chi-Square	16,255	4,378	74,823
df	4	4	4
Asymp. Sig.	<b>0,003</b>	<b>0,357</b>	<b>0,000</b>
a. Kruskal Wallis Test			
b. Gruplama Değişkeni: Risk Sınıfı			

Tablo 6’da görüldüğü üzere uzun döneme odaklanma ve başa çıkma kapasitesi, risk sınıfı açısından  $p < 0.05$  olduğundan dolayı farklılaşmaktadır. Ancak belirsizlikten kaçınma değişkenine göre farklılaşma olmamaktadır. Aralarındaki farklılığın hangi risk sınıfından kaynaklandığını bulmak için Post Hoc testlerden Tamhane’s T2 testi uygulanmıştır.

**Tablo 7:** Risk Sınıfına Göre Uzun Döneme Odaklanmada Farklılıklar

	(I) Risk Sınıfı	Ortalama Fark (I-J)	Std. Hata	Sig.
Çok Düşük	Düşük	5,819	5,906	0,982
	Orta	15,463	6,662	0,224
	Yüksek	18,731	8,382	0,313
	Çok Yüksek	34,715*	5,560	<b>0,000</b>
Düşük	Çok Düşük	-5,819	5,906	0,982
	Orta	9,644	6,615	0,808
	Yüksek	12,912	8,344	0,772
	Çok Yüksek	28,896*	5,503	<b>0,001</b>
Orta	Çok Düşük	-15,463	6,662	0,224
	Düşük	-9,644	6,615	0,808
	Yüksek	3,268	8,895	1,000
	Çok Yüksek	19,252	6,308	0,059
Yüksek	Çok Düşük	-18,731	8,382	0,313
	Düşük	-12,912	8,344	0,772
	Orta	-3,268	8,895	1,000
	Çok Yüksek	15,985	8,103	0,496
Çok Yüksek	Çok Düşük	<b>-34,715*</b>	5,560	<b>0,000</b>
	Düşük	<b>-28,896*</b>	5,503	<b>0,001</b>
	Orta	-19,252	6,308	0,059
	Yüksek	-15,985	8,103	0,496

\*. Ortalama fark 0,05 düzeyinde anlamlıdır..

Tablo 7’de görüldüğü üzere risk sınıfı çok yüksek ve çok düşük sınıflar arasında  $p < 0.05$  olduğundan dolayı anlamlı bir fark bulunmaktadır. Ortalamalarına bakıldığından ise çok düşük ve düşük risk grupları, çok yüksek risk gruplarına göre uzun vadeye odaklanma boyutunun daha yüksek olduğu görülmektedir.

**Tablo 8:** Risk Sınıfı Açısından Başa Çıkma Kapasitesinin Ortalamaları

	Risk Sınıfı	N	Mean Rank
Başa Çıkma Kapasitesi	Çok Düşük	29	21,29
	Düşük	33	46,45
	Orta	27	76,26
	Yüksek	17	87,26
	Çok Yüksek	5	104,60
	Total	111	

Tablo 8 incelendiğinde ortalamalara göre ülkenin dahil olduğu risk sınıfı yükseldikçe, başa çıkma kapasite eksikliğinin de arttığı görülmektedir. Riski yüksek olan gruplarda yer alan ülkeler de risk ve tehlikelerle mücadele edebilmek için başa çıkma kapasitelerinin daha yüksek olması gerekirken, tam tersi bir durumun gerçekleştiği görülmektedir. Bu gruplarda yer alan ülkelerin başa çıkma kapasitelerini artırıcı önlemler alması gerektiği ve doğa ve insan kaynaklı afetlere karşı mücadele yetenek ve kapasitelerini geliştirmeleri gerektiği görülmektedir.

**Tablo 9:** Ülkelerin Sıralama Grubuna göre Kruskal Wallis Test Sonuçları

	Uzun Döneme Odaklanma	Belirsizlikten Kaçınma
Chi-Square	14,133	4,501
df	4	4
Asymp. Sig.	<b>0,007</b>	0,342
a. Kruskal Wallis Test		
b. Gruplama Değişkeni: Sıralama Kod Grup		

Tablo 9 incelendiğinde uzun döneme odaklanma risk sınıfı açısından  $p < 0.05$  olduğundan dolayı farklılaşmaktadır. Ancak belirsizlikten kaçınma değişkenine göre anlamlı bir fark görülmemektedir. Farklılığın kaynağını bulmak için Post Hoc testi yapılmış olup, aşağıdaki tabloda sonuçlar yer almaktadır.

**Tablo 10:** Risk Sınıfına Göre Uzun Döneme Odaklanmada Farklılıklar

(I) Sıralama Kod Grup		Ortalama Fark (I-J)	Std. Hata	Sig.
Çok Düşük	Düşük	-5,944	8,569	0,999
	Orta	-6,657	7,450	0,992
	Yüksek	-19,548	7,346	0,123
	Çok Yüksek	-22,949*	6,875	<b>0,027</b>
Düşük	Çok Düşük	5,944	8,569	0,999
	Orta	-0,712	8,361	1,000
	Yüksek	-13,603	8,269	0,687
	Çok Yüksek	-17,004	7,854	0,324
Orta	Çok Düşük	6,657	7,450	0,992
	Düşük	0,712	8,361	1,000
	Yüksek	-12,891	7,102	0,556
	Çok Yüksek	-16,292	6,614	0,173
Yüksek	Çok Düşük	19,548	7,346	0,123
	Düşük	13,603	8,269	0,687
	Orta	12,891	7,102	0,556
	Çok Yüksek	-3,401	6,497	1,000
Çok Yüksek	Çok Düşük	22,949*	6,875	<b>0,027</b>
	Düşük	17,004	7,854	0,324
	Orta	16,292	6,614	0,173
	Yüksek	3,401	6,497	1,000

\*. Ortalama fark 0,05 düzeyinde anlamlıdır.

Tablo 10 incelendiğinde, risk sıralamasında çok yüksek ve çok düşük sıralamalar arasında  $p < 0.5$  olduğundan dolayı anlamlı bir fark bulunmaktadır. Buna göre, çok düşük risk sıralamasında yer alan ülkeler de, çok yüksek risk sıralamasında yer alan ülkelere göre uzun vadeye odaklanma boyutunun daha yüksek olduğu görülmektedir.

**Tablo 11:** Belirsizlikten Kaçınma Derecesine göre Kruskal Wallis Test Sonuçları

	<b>Başa Çıkma Kapasitesi</b>	<b>Uzun Döneme Odaklanma</b>
Chi-Square	5,327	10,672
df	4	4
Asymp. Sig.	0,255	<b>0,031</b>
a. Kruskal Wallis Test		
b. Gruplama Değişkeni: Belirsizlikten Kaçınma Grup		

Belirsizlikten kaçınma ile uzun döneme odaklanma arasında anlamlı bir fark bulunmaktadır.

**Tablo 12:** Belirsizlikten Kaçınma ve Uzun Döneme Odaklanma Durumuna İlişkin Ülke Grup Ortalamaları

	<b>Ülke Grubu</b>	<b>N</b>	<b>Mean Rank</b>
<b>Belirsizlikten Kaçınma</b>	Afrika Grubu	20	<b>38,95</b>
	Asya ve Pasifik Grubu	27	<b>42,65</b>
	Batı Avrupa ve Diğer Devletler Grubu	24	<b>48,54</b>
	Doğu Avrupa Grubu	22	<b>81,59</b>
	Latin Amerika ve Karayipler Grubu	18	<b>73,64</b>
	Total	111	
<b>Uzun Döneme Odaklanma</b>	Afrika Grubu	14	<b>22,14</b>
	Asya ve Pasifik Grubu	21	<b>54,64</b>
	Batı Avrupa ve Diğer Devletler Grubu	24	<b>51,92</b>
	Doğu Avrupa Grubu	22	<b>68,91</b>
	Latin Amerika ve Karayipler Grubu	13	<b>18,88</b>
	Total	94	

Tablo 12'ye göre ortalamalara bakıldığında belirsizlikten kaçınmanın en yüksek olduğu ülke grubu Doğu Avrupa ülkeleri iken, en düşük ise Afrika grubu olduğu görülmektedir. Uzun döneme odaklanma derecesi en düşük olan ülkeler Latin Amerika ve Karayipler olarak yer alırken, en yüksek olan ülkeler ise Doğu Avrupa ülkeleri olarak görülmektedir.

**Tablo 13:** Ülkelerin Grubuna Göre Hofstede'in Boyutları Açısından Kruskal Wallis Test Sonuçları

	<b>Belirsizlikten Kaçınma</b>	<b>Uzun Döneme Odaklanma</b>
Chi-Square	30,902	42,043
df	4	4
Asymp. Sig.	<b>0,000</b>	<b>0,000</b>
a. Kruskal Wallis Test		
b. Gruplama Değişkeni: Ülke Grubu		

Tablo 13 incelendiğinde ülke grupları açısından belirsizlikten kaçınma ve uzun döneme odaklanma açısından farklılık bulunduğu görülmektedir. Farklılıkları bulmak için Post Hoc testi yapılmıştır.

**Tablo 14:** Ülkelerin Grubuna Göre Uzun Döneme Odaklanma Derecesine İlişkin Farklılıklar

(I) Ülke Grubu		Ortalama Fark (I-J)	Std. Hata	Sig.
Afrika Grubu	Asya ve Pasifik Grubu	-28,333*	7,428	<b>0,006</b>
	Batı Avrupa ve Diğer Devletler Grubu	-23,643*	5,862	<b>0,004</b>
	Doğu Avrupa Grubu	-39,370*	5,549	<b>0,000</b>
	Latin Amerika ve Karayipler Grubu	1,549	5,104	1,000
Asya ve Pasifik Grubu	Afrika Grubu	28,333*	7,428	<b>0,006</b>
	Batı Avrupa ve Diğer Devletler Grubu	4,690	6,991	0,999
	Doğu Avrupa Grubu	-11,037	6,730	0,692
	Latin Amerika ve Karayipler Grubu	29,883*	6,369	<b>0,001</b>
Batı Avrupa ve Diğer Devletler Grubu	Afrika Grubu	23,643*	5,862	<b>0,004</b>
	Asya ve Pasifik Grubu	-4,690	6,991	0,999
	Doğu Avrupa Grubu	-15,727*	4,949	<b>0,027</b>
	Latin Amerika ve Karayipler Grubu	25,192*	4,445	<b>0,000</b>
Doğu Avrupa Grubu	Afrika Grubu	39,370*	5,549	<b>0,000</b>
	Asya ve Pasifik Grubu	11,037	6,730	0,692
	Batı Avrupa ve Diğer Devletler Grubu	15,727*	4,949	<b>0,027</b>
	Latin Amerika ve Karayipler Grubu	40,920*	4,023	<b>0,000</b>
Latin Amerika ve Karayipler Grubu	Afrika Grubu	-1,549	5,104	1,000
	Asya ve Pasifik Grubu	-29,883*	6,369	<b>0,001</b>
	Batı Avrupa ve Diğer Devletler Grubu	-25,192*	4,445	<b>0,000</b>
	Doğu Avrupa Grubu	-40,920*	4,023	<b>0,000</b>

\*. Ortalama fark 0,05 düzeyinde anlamlıdır.

Tablo 14 incelendiğinde, Doğu Avrupa Grubunun Afrika, Batı Avrupa, Asya Pasifik ülkelerine göre belirsizlikten kaçınma derecesinin daha yüksek olduğu görülmektedir. Latin Amerika Grubu'nun da Afrika'ya göre belirsizlikten kaçınma eğiliminin daha yüksek olduğu görülmektedir.

**Tablo 15: Ülkelerin Grubuna Göre Belirsizlikten Kaçınma Derecesi Arasındaki Farklılıklar**

(I) Ülke Grubu		Ortalama Fark (I-J)	Std. Hata	Sig.
Afrika Grubu	Asya ve Pasifik Grubu	-0,394	4,909	1,000
	Batı Avrupa ve Diğer Devletler Grubu	-3,783	5,224	0,998
	Doğu Avrupa Grubu	-24,359*	3,503	<b>0,000</b>
	Latin Amerika ve Karayipler Grubu	-19,394*	5,509	<b>0,017</b>
Asya ve Pasifik Grubu	Afrika Grubu	0,394	4,909	1,000
	Batı Avrupa ve Diğer Devletler Grubu	-3,389	6,346	1,000
	Doğu Avrupa Grubu	-23,965*	5,026	<b>0,000</b>
	Latin Amerika ve Karayipler Grubu	-19,000	6,583	0,062
Batı Avrupa ve Diğer Devletler Grubu	Afrika Grubu	3,783	5,224	0,998
	Asya ve Pasifik Grubu	3,389	6,346	1,000
	Doğu Avrupa Grubu	-20,576*	5,334	<b>0,005</b>
	Latin Amerika ve Karayipler Grubu	-15,611	6,821	0,245
Doğu Avrupa Grubu	Afrika Grubu	24,359*	3,503	<b>0,000</b>
	Asya ve Pasifik Grubu	23,965*	5,026	<b>0,000</b>
	Batı Avrupa ve Diğer Devletler Grubu	20,576*	5,334	<b>0,005</b>
	Latin Amerika ve Karayipler Grubu	4,965	5,613	0,992
Latin Amerika ve Karayipler Grubu	Afrika Grubu	19,394*	5,509	<b>0,017</b>
	Asya ve Pasifik Grubu	19,000	6,583	0,062
	Batı Avrupa ve Diğer Devletler Grubu	15,611	6,821	0,245
	Doğu Avrupa Grubu	-4,965	5,613	0,992

\*. Ortalama fark 0,05 düzeyinde anlamlıdır.

Tablo 15’de karşılaştırmalara bakıldığında, Doğu Avrupa Grubunun Afrika, Batı Avrupa, Asya Pasifik ülkelerine göre belirsizlikten kaçınma derecesinin daha yüksek olduğu görülmektedir. Latin Amerika Grubu'nun da Afrika'ya göre belirsizlikten kaçınma eğiliminin daha yüksek olduğu görülmektedir.



**Tablo 16:** Ülkelerin Grubuna Göre İnforn Risk Endeksi Açısından Kruskall Wallis Test Sonuçları

	Başa Çıkma Kapasitesi	İnforn Risk Derecesi	Risk Sınıfı
Chi-Square	66,235	50,306	47,558
df	4	4	4
Asymp. Sig.	<b>0,000</b>	<b>0,000</b>	<b>0,000</b>
a. Kruskal Wallis Test			
b. Gruplama Değişkeni: Ülke Grubu			

Tablo 16’da görüldüğü üzere, ülke grupları arasında, başa çıkma kapasitesi, İnforn risk derecesi ve risk sınıfları açısından  $p < 0.05$  olduğundan anlamlı bir fark bulunmaktadır. Ülke grupları aralarındaki farklar aşağıda belirtilmiştir.

**Tablo 17: Ülkelerin Grubuna Göre Başa Çıkma Kapasitesi Arasındaki Farklılıklar**

(I) Ülke Grubu		Ortalama Fark (I-J)	Std. Hata	Sig.
<b>Afrika Grubu</b>	Asya ve Pasifik Grubu	1,74000*	0,34921	<b>0,000</b>
	Batı Avrupa ve Diğer Devletler Grubu	3,89417*	0,23521	<b>0,000</b>
	Doğu Avrupa Grubu	2,29455*	0,30634	<b>0,000</b>
	Latin Amerika ve Karayipler Grubu	1,57889*	0,29839	<b>0,000</b>
<b>Asya ve Pasifik Grubu</b>	Afrika Grubu	-1,74000*	0,34921	<b>0,000</b>
	Batı Avrupa ve Diğer Devletler Grubu	2,15417*	0,28353	<b>0,000</b>
	Doğu Avrupa Grubu	0,55455	0,34482	0,704
	Latin Amerika ve Karayipler Grubu	-0,16111	0,33779	1,000
<b>Batı Avrupa ve Diğer Devletler Grubu</b>	Afrika Grubu	-3,89417*	0,23521	<b>0,000</b>
	Asya ve Pasifik Grubu	-2,15417*	0,28353	<b>0,000</b>
	Doğu Avrupa Grubu	-1,59962*	0,22865	<b>0,000</b>
	Latin Amerika ve Karayipler Grubu	-2,31528*	0,21790	<b>0,000</b>
<b>Doğu Avrupa Grubu</b>	Afrika Grubu	-2,29455*	0,30634	<b>0,000</b>
	Asya ve Pasifik Grubu	-0,55455	0,34482	0,704
	Batı Avrupa ve Diğer Devletler Grubu	1,59962*	0,22865	<b>0,000</b>
	Latin Amerika ve Karayipler Grubu	-0,71566	0,29325	0,178
<b>Latin Amerika ve Karayipler Grubu</b>	Afrika Grubu	-1,57889*	0,29839	<b>0,000</b>
	Asya ve Pasifik Grubu	0,16111	0,33779	1,000
	Batı Avrupa ve Diğer Devletler Grubu	2,31528*	0,21790	<b>0,000</b>
	Doğu Avrupa Grubu	0,71566	0,29325	0,178

\*. Ortalama fark 0,05 düzeyinde anlamlıdır.

Tablo 17’de görüldüğü üzere; Afrika grubundaki ülkelerin, Asya pasifik, Batı Avrupa, Doğu Avrupa ve Latin Amerika gruplarındaki ülkelere göre başa çıkma kapasite eksikliklerinin daha yüksek olduğu görülmektedir. Asya Pasifik, Doğu Avrupa ve Latin Amerika ülke gruplarının Batı Avrupa ülke gruplarına

göre başa çıkma kapasite eksikliklerinin daha yüksek olduğu görülmektedir. Doğu Avrupa grubunun ise Batı Avrupa grubuna göre başa çıkma kapasite eksikliğinin daha yüksek olduğu görülmüştür. Latin Amerika'nın da Batı Avrupa ülkelerine göre başa çıkma kapasite eksikliğinin daha yüksek olduğu tabloda gösterilmektedir.

**Tablo 18:** Ülkelerin Grubuna Göre İnform Risk Derecesi Arasındaki Farklılıklar

(I) Ülke Grubu		Ortalama Fark (I-J)	Std. Hata	Sig.
<b>Afrika Grubu</b>	Asya ve Pasifik Grubu	1,01333	0,43060	0,208
	Batı Avrupa ve Diğer Devletler Grubu	3,01750*	0,30213	<b>0,000</b>
	Doğu Avrupa Grubu	2,31636*	0,35328	<b>0,000</b>
	Latin Amerika ve Karayipler Grubu	1,08000	0,37495	0,065
<b>Asya ve Pasifik Grubu</b>	Afrika Grubu	-1,01333	0,43060	0,208
	Batı Avrupa ve Diğer Devletler Grubu	2,00417*	0,36114	<b>0,000</b>
	Doğu Avrupa Grubu	1,30303*	0,40490	<b>0,024</b>
	Latin Amerika ve Karayipler Grubu	0,06667	0,42395	1,000
<b>Batı Avrupa ve Diğer Devletler Grubu</b>	Afrika Grubu	-3,01750*	0,30213	<b>0,000</b>
	Asya ve Pasifik Grubu	-2,00417*	0,36114	<b>0,000</b>
	Doğu Avrupa Grubu	-0,70114	0,26422	0,113
	Latin Amerika ve Karayipler Grubu	-1,93750*	0,29257	<b>0,000</b>
<b>Doğu Avrupa Grubu</b>	Afrika Grubu	-2,31636*	0,35328	<b>0,000</b>
	Asya ve Pasifik Grubu	-1,30303*	0,40490	<b>0,024</b>
	Batı Avrupa ve Diğer Devletler Grubu	0,70114	0,26422	0,113
	Latin Amerika ve Karayipler Grubu	-1,23636*	0,34514	<b>0,010</b>
<b>Latin Amerika ve Karayipler Grubu</b>	Afrika Grubu	-1,08000	0,37495	0,065
	Asya ve Pasifik Grubu	-0,06667	0,42395	1,000
	Batı Avrupa ve Diğer Devletler Grubu	1,93750*	0,29257	<b>0,000</b>
	Doğu Avrupa Grubu	1,23636*	0,34514	<b>0,010</b>

\*. Ortalama fark 0,05 düzeyinde anlamlıdır..

Tablo 18 incelendiğinde, Afrika grubundaki ülkelerin İform risk derecesinin Batı Avrupa ve Doğu Avrupa ülkelerine göre daha yüksek olduğu görülmektedir. Asya ve Pasifik grubunun da İform risk derecesinin Batı Avrupa ve Doğu Avrupa'ya göre daha yüksek olduğu görülmektedir. Latin Amerika ve Karayipler grubunun İform risk derecesinin Batı Avrupa Grubundaki ülkelere göre daha yüksek olduğu görülmektedir.

Araştırmanın sonuçları genel olarak incelendiğinde araştırmaya ilişkin kurulan hipotezlerin sonuçları Tablo 19'da görülmektedir.

**Tablo 19: Araştırmaya İlişkin Kurulan Hipotezlerin Sonuçları**

Hipotez	Sonuç
H1: Ülke grupları açısından belirsizlikten kaçınma boyutuna göre farklılaşma vardır.	H1(Kabul)
H2: Ülke grupları açısından uzun döneme odaklanma boyutuna göre farklılaşma vardır.	H2(Kabul)
H3: Ülke grupları açısından risk sınıflarına göre göre farklılaşma vardır.	H3(Kabul)
H4: Risk grupları açısından uzun döneme odaklanma boyutuna göre farklılaşma vardır.	H4(Kabul)
H5: Risk grupları açısından belirsizlikten kaçınma boyutuna göre farklılaşma vardır.	H5(Red)
H6: Ülke grupları açısından başa çıkma kapasitesine göre farklılaşma vardır.	H6(Kabul)
H7: Ülke grupları açısından İform risk derecesine göre farklılaşma vardır.	H7(Kabul)

#### 4. SONUÇ

Çalışma Hofstede'in kültür boyutlarından olan belirsizlikten kaçınma ve uzun döneme odaklanma boyutlarının, ülkelerin riske ve maruz kalılabilecek tehlikelere bakış açılarını da etkileyebileceği görüşünden yola çıkılarak hazırlanmıştır. Bu sebeple, hem ilgili boyutlara ülkeler açısından bakılmış hem de İform risk endeksindeki risk dereceleri ve tehlikelerle başa çıkma kapasitelerindeki yeterlilikleri sorgulanmıştır. İlgili konunun ülkelerin durumsal risk yönetim becerileri ve bu yetkinliklerinin geliştirilebilmesi açısından tanımlayıcı ve yol gösterici bir çalışma olması hedeflenmiştir. Sonuçlar, Hofstede kültür boyutları açısından incelendiğinde, çoğunlukla örtüştüğü görülmektedir. Hofstede'e göre belirsizlikten kaçınma eğilimi Doğu ve Orta Avrupa ülkelerinde, Latin ülkelerinde, Japonyada ve Almanca konuşulan ülkelerde daha yüksek, İngilizce konuşulan ülkelerde, İskandinav ve Çin kültürünün etkisindeki ülkelerde daha düşük olma eğilimi göstermektedir (Hofstede G. , Dimensionalizing Cultures: The Hofstede Model in Context, 2011, s. 11). Araştırmanın sonuçlarına bakıldığında, belirsizlikten kaçınma eğilimi en yüksek Batı Avrupa'da çıkmıştır ki, Almanya ve Almanca konuşan ülkeler bu kategoride

yer almaktadır. Ardından Asya Pasifik gelmektedir. Japonya da bu kategoride yer almaktadır. Araştırma sonuçlarına göre bu kategoride orta derecede belirsizlikten kaçınma eğilimi çıkmıştır. Bunun sebebi Çin'in belirsizlikten kaçınma eğiliminin düşük olması ve Japonya ile aynı kategori olan Asya Pasifik'de yer alması olabilir. Batı Avrupa'da belirsizlikten kaçınma yüksek düzeyde çıkmış olmasına rağmen, İskandinav ülkeleri bu grupta yer almaktadır. Ancak Almanya ve Almanca konuşulan ülkelerin de çoğunluğunun bu grupta yer alması farklılaşmanın kaynağı olarak değerlendirilmektedir.

Uzun döneme odaklanan ülkeler arasında başta Doğu Asya ülkeleri, ardından da Doğu ve Orta Avrupa ülkelerinin geldiği görülmektedir. Hofstede'ye göre, Güney ve Kuzey Avrupa ve Güney Asya ülkelerinde orta vadeli bir yönelim bulunmaktadır. Kısa vadeli yönelim sağlayanlar ise, ABD ve Avustralya, Latin Amerika, Afrika ve Müslüman ülkelerdir (Hofstede G. , Dimensionalizing Cultures: The Hofstede Model in Context, 2011, s. 15). Uzun döneme odaklanma açısından yapılan gruplandırma Hofstede ile karşılaştırıldığında, Doğu Avrupa grubunun Hofstede'nin belirttiği Asya grubu ülkelerinden uzun vadeye odaklanma konusunda önde geldiğini göstermektedir. Ancak Hofstede'nin belirttiği gibi Latin Amerika ve Afrika grubunun uzun döneme odaklanma konusunda en düşük seviyede yer aldığı teyit edilmiştir. Sonuç için aşağıdaki özet tablo büyük değerden küçük değere göre sıralanabilir.

**Tablo 19: Ülke Gruplarının Farklı Kategoriler Bazında Sıralanması**

Risk Sınıfı	Ülke Grupları				
	Afrika	Asya Pasifik	Latin Amerika	Doğu Avrupa	Batı Avrupa ve Diğer Devletler
<b>Belirsizlikten Kaçınma</b>	Doğu Avrupa	Batı Avrupa ve Diğer Devletler	Latin Amerika	Afrika	Asya Pasifik
<b>Uzun Döneme Odaklanma</b>	Doğu Avrupa	Batı Avrupa ve Diğer Devletler	Asya Pasifik	Afrika	Latin Amerika
<b>İnform Risk Derecesi</b>	Afrika	Asya Pasifik	Latin Amerika	Doğu Avrupa	Batı Avrupa ve Diğer Devletler
<b>Başa Çıkma Kapasite Eksikliği</b>	Afrika	Latin Amerika	Asya Pasifik	Doğu Avrupa	Batı Avrupa ve Diğer Devletler
<b>Sıralama</b>	Batı Avrupa ve Diğer Devletler	Doğu Avrupa	Latin Amerika	Asya Pasifik	Afrika

Tablo 19 da görüleceği üzere yüksek riskli gruptaki ülkelerden oluşan Afrika, Asya Pasifik ve Latin Amerika grubunda yer alan ülkelerin belirsizlikten kaçınma derecelerinin ve uzun döneme odaklanma eğilimlerinin düşük risk sınıfında yer alan ülkelere göre daha düşük düzeyde olduğu görülmektedir. Aynı şekilde belirsizlikten kaçınma ve uzun döneme odaklanma eğilimi düşük olan, Hofstede'in belirttiği gibi kısa döneme odaklanan ülke gruplarında, tehlike ve risklerle başa çıkma kapasite eksikliklerinin daha yüksek düzeyde olduğu görülmüştür. Bu kapsamda ilgili ülkelerin risk yönetimi açısından da zayıf kaldıkları düşünülmektedir. Ülkelerin doğal ya da insan kaynaklı olabilecek afetlerde çeşitli risk ve tehlikelere maruz kalma durumlarının yüksek olmasına rağmen daha az risk grubundaki ülkelere göre başa çıkma kapasite eksikliklerinin yüksek olması risk yönetimi açısından uzun vadeli bir planlamanın gerekli olduğunu göstermektedir. Belirsizliklere karşı ilgili ülkelerin bakış açılarını değiştirmeleri ve etkin risk yönetimi için uzun döneme yönelerek etkin ve uygulanabilir bir stratejik planlama yapmalarını gerektirmektedir. İnform risk endeksinde başa çıkma kapasitesi puanlanırken kurumlar ve alt yapı şeklinde bir ayrıma tabi tutularak afet risk yönetimi bilgi merkezi (DRR), devlet yönetimi dahilindeki kurumlar, alt yapıya ilişkin olarak haberleşme, fiziksel alt yapı ve sağlık sistemlerine ulaşım kriterleri dikkate alınmaktadır. Bu durumda ilgili ülkelerin bu alt başlıklarda yetkinliğini geliştirerek, uzun vadeye yönelik stratejik risk yönetim planları oluşturması, yüksek düzeyde olan risk endekslerine karşılık olarak, riskli ve tehlikeli durumlarla başetme kapasitelerini arttırmaları gerekmektedir. Ülkelerin afetlerle başa çıkabilmesinin ve risklerin yönetilebilir olmasının uzun vadeli planlamaya bağlı olduğu görülmektedir. Chanegrig (2015) çalışmasında yüksek derecede bir belirsizlikten kaçınmanın kontrol sistemlerinde daha fazla değişikliklerle sonuçlanacağını belirtmiştir. Bireyci kültürlerde özellikle yüksek derecede belirsizlikten kaçınma konusunda pekiştirici etkisinin de olduğunu savunmaktadır (Chanegrih, 2015, s. 16). Ayrıca Matusitz ve Musambira çalışmalarında düşük belirsizlikten kaçınmanın cep telefonları gibi belirli teknolojilerin daha fazla kullanımını arttırdığını belirtmektedir (Matusitz & Musambira, 2013, s. 55). Bu sonuç risk yönetimi kapsamında teknoloji tabanlı alt yapı yatırımlarının düşük düzeyde belirsizlikten kaçınma eğilimi gösteren toplumlarda, uzun dönemli stratejik planlamalarda, iletişim ve bilgi tabanlı teknoloji yatırımlarını ön plana çıkartabileceği yönünde öngörülmektedir.

Afetlere karşı dirençli ve hazırlıklı olan ülkelerin ekonomik anlamda da gelişmiş ülke kategorisinde olduğu görülmektedir. Araştırmalar, Hofstede'in erillik boyutunun yüksek puan aldığı ülkelerin ithal edilen yabancı malları tüketmeye eğilimli olduğunu göstermektedir. Ulusal kültür boyutları uluslararası ticareti de etkilemektedir. Bu anlamda kendi kendine yeterli hale gelen ülkelerin,

gelişmiş ülkeler olduğu görülmüştür (Kristjánsdóttir, Guðlaugsson, Guðmundsdóttir, & Aðalsteinsson, 2017, s. 5793). Bu kapsamda ülkelerin inform risk derecelerinin yüksekliğinin ve başa çıkma kapasite eksikliklerinin ekonomi ile ilişkilendirilebileceği belirtilebilir ve bu anlamda uzun döneme odaklanmanın da önemi tekrardan vurgulanmaktadır.

#### **5. ÇIKAR ÇATIŞMASI BEYANI**

Yazara ait çıkar çatışması bulunmamaktadır.

#### **6. MADDİ DESTEK**

Bu çalışmada herhangi bir fon veya destekten yararlanılmamıştır.

#### **7. YAZAR KATKILARI**

FÇO: Fikir;

FÇO: Tasarım;

FÇO: Kaynakların toplanması ve/veya işlemesi;

FÇO: Analiz ve/veya yorum;

FÇO: Literatür taraması;

FÇO: Yazıyı yazan;

FÇO: Eleştirel inceleme.

#### **8. ETİK KURUL BEYANI VE FİKRİ MÜLKİYET TELİF HAKLARI**

Çalışmada etik kurul ilkelerine uyulmuştur ve fikri mülkiyet ve telif hakları ilkesine uygun olarak yazılmış. Çalışmada açık erişim ikincil veriler kullanıldığından dolayı etik izin kapsamına girmemektedir.

#### **9. KAYNAKÇA**

- Alipour, A. (2019). The Conceptual Difference Really Matters Hofstede vs Globe's Uncertainly Avoidance and the Risk-Taking Behavior of Firms. *Cross Cultural & Strategic Management*, 26(4), 467-489.
- Arshad, I., & Ibrahim, Y. (2019). Uncertainty Avoidance, Risk Avoidance And Perceived Risk: A Cultural Perspective Of Individual Investors. *Hasanuddin Economics and Business Review*, 3(1), 21-33.
- Cagliano, R., Caniato, F., Golini, R., Longoni, A., & Micelotta, E. (2011). The Impact of Country Culture on the Adoption of New Forms of Work Organization. *International Journal of Operations & Production Management*, 31(3), 297-323.

- Chanegrih, T. (2015). The Effects of National Culture on Changes in Management Accounting Systems. *Asia-Pacific Journal of Management Research and Innovation*, 11(1), 16-28.
- European Commission. (2021, 08 02). *Inform Risk Indeks 2021*. 08 02, 2021 tarihinde Inform Risk Indeks: <https://drmkc.jrc.ec.europa.eu/inform-index> adresinden alındı
- Fang, T. (2010). Asian management research needs more self-confidence: Reflection on Hofstede (2007) and beyond. *Asia Pac J Manag*, 27, 155-170.
- Fernandez, D. R., Carlson, D., Stepina, L., & Nicholson, J. (1997). Hofstede's Country Classification 25 Years Later. *The Journal of Social Psychology*, 137(1), 43-54.
- Frijns, B., Gilbert, A., Lehnert, T., & Tourani-Rad, A. (2013). Uncertainty Avoidance, Risk Tolerance and Corporate Takeover Decisions. *Journal of Banking & Finance*, 37, 2457-2471.
- Hofstede Insights. (2021, 08 02). *Hofstede Insights*. 08 2021, 02 tarihinde Hofstede Insights consulting/Coaching/Certification/Tooling: <https://www.hofstede-insights.com/product/compare-countries/> adresinden alındı
- Hofstede, G. (2011). Dimensionalizing Cultures: The Hofstede Model in Context. *International Association for Cross-Cultural Psychology* (Cilt 2, s. 1-26). içinde Netherlands: The Berkeley Electronic Press.
- Hofstede, G. (2011). Dimensionalizing Cultures: The Hofstede Model in Context. *International Association for Cross-Cultural Psychology*(2), 1-26.
- Hofstede, J. (2011). Climate Change and the Need for Integrated Coastal Risk Management in the Baltic Sea. G. Schernewski içinde, *Global Change and Baltic Coastal Zones* (s. 93-102). Springer Science.
- Kristjánsdóttir, H., Guðlaugsson, Þ., Guðmundsdóttir, S., & Aðalsteinsson, G. (2017). Hofstede National Culture and International Trade. *Applied Economics*, 49(57), 5792-5801.
- Kutanis, R. Ö., & Tunç, T. (2010). Güney Kore Örgüt Kültürü: Konfüçyanizm'in Etkileri Açısından Bir Değerlendirme. *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 35, 55-75.
- Lee, I.-C., Hu, F., & Li, W.-Q. (2020). Cultural Factors Facilitating or Inhibiting the Support for Traditional Household Gender Roles. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 51(5), 333-347.
- Lehmberg, D., & Davison, M. (2018). The Impact of Power Distance and Uncertainty Avoidance on Real Options Exercise: Potential for Suboptimal Time Delays and Value Destruction. *Journal of Behavioral Finance*, 19(1), 62-72.
- Liu, J., Meng, F., & Fellows, R. (2015). An Exploratory Study of Understanding Project Risk Management From the Perspective of National Culture. *International Journal of Project Management*, 33, 564-575.



- Marinescu, G. (2014). Uncertainty Avoidance in Romanian Organizational Culture. *Journal of Business and Retail Management Research*, 8(2), 30-41.
- Matusitz, J., & Musambira, G. (2013). Power Distance, Uncertainty Avoidance, and Technology: Analyzing Hofstede's Dimensions and Human Development Indicators. *Journal of Technology in Human Services*, 31(1), 42-60.
- Minkov, M., & Hofstede, G. (2011). The Evolution of Hofstede's Doctrine. *Cross Cultural Management: An International Journal*, 18(1), 10-20.
- Minkov, M., & Hofstede, G. (2014). A Replication of Hofstede's Uncertainty Avoidance Dimension Across Nationally Representative Samples From Europe. *International Journal of Cross Cultural Management*, 14(2), 161-171.
- Schmitz, L., & Weber, W. (2014). Are Hofstede's Dimensions Valid? A Test For Measurement Invariance of Uncertainty Avoidance. *Interculture journal: Online-Zeitschrift für interkulturelle Studien*, 13(22), 111-26.
- Shi, X., & Wang, J. (2011). Cultural Distance Between China and US Across GLOBE Model and Hofstede Model. *International Business and Management*, 2(1), 11-17.
- Shi, X., & Wang, J. (2011). Interpreting Hofstede Model and GLOBE Model: Which Way to Go for Cross-Cultural Research. *International Journal of Business and Management*, 6(5), 93-99.
- Timor, A. N. (2010). *Bölgesel Coğrafyaya Giriş*. İstanbul: İstanbul Üniversitesi Açık ve Uzaktan Eğitim Fakültesi.
- Vasvári, T. (2015). Risk, Risk Perception, Risk Management –a Review of the Literature. *Public Finance Quarterly*, 1, 29-48.
- Venaik, S., Zhu, Y., & Brewer, P. (2013). Looking Into The Future: Hofstede Long Term Orientation Versus GLOBE Future Orientation. *Cross Cultural Management*, 20(3), 361-385.
- Vikipedi . (2021, 02 26). *Birleşmiş Milletler Bölgesel Grupları*. 08 03, 2021 tarihinde Vikipedi Özgür Ansiklopedi: [https://tr.wikipedia.org/wiki/Birle%C5%9Fmi%C5%9F\\_Milletler\\_B%C3%B6lgesel\\_Gruplar%C4%B1](https://tr.wikipedia.org/wiki/Birle%C5%9Fmi%C5%9F_Milletler_B%C3%B6lgesel_Gruplar%C4%B1) adresinden alındı
- Yapraklı, T. Ş., & Ünalın, M. (2017). Küresel Lojistik Performans Endeksi ve Türkiye'nin Son 10 Yıllık Lojistik Performansının Analizi. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 31.

# COMPARATIVE ANALYSIS OF MCDM METHODS FOR THE ASSESSMENT OF ICT DEVELOPMENT IN G7 COUNTRIES<sup>1</sup>



Kafkas University  
Economics and Administrative  
Sciences Faculty  
KAUEASF  
Vol. 13, Issue 25, 2022  
ISSN: 1309 – 4289  
E – ISSN: 2149-9136

Article Submission Date: 16.10.2021

Accepted Date: 26.11.2021

Nazlı ERSOY  
Res. Asst. Dr.  
Kilis 7 Aralık University  
Faculty of Economics and  
Administrative Sciences,  
Kilis, Turkey  
ersoynazli3@gmail.com  
**ORCID ID: 0000-0003-0011-2216**

**ABSTRACT** Information and communication technology (ICT) enable information to be accessed and processed through all kinds of visual, audio, printed and written tools. This study aimed to evaluate the ICT development of G7 countries by using Multi Criteria Decision Making (MCDM) methods. Accordingly, the Entropy method was used to specify the criteria weights, and the Proximity Indexed Value (PIV), Range of Value (ROV), and the COmplex PROportional ASsessment (COPRAS) methods were used to rank the alternatives. In the final stage, the rankings obtained by the Entropy based PIV, ROV, COPRAS methods were compared with the results obtained by the Level Based Weight Assessment (LBWA) based Measurement Alternatives and Ranking according to Compromise Solution (MARCOS) method, and a comparative analysis was performed. Finally, it was determined that the criteria weights obtained by objective and subjective methods had different effects on the ranking results.

**Keywords:** Objective weighting, MCDM, entropy

**JEL Codes:** C40, C01, D81

**Scope:** Business Administration

**Type:** Research

**DOI:** 10.36543/kauibfd.2022.003

**Atıfta bulunmak için:** Ersoy, N. (2022). Comparative analysis of MCDM methods for the assessment of ICT development in G7 countries. *KAÜİİBFD*, 13(25), 55-73.

<sup>1</sup> It has been declared that the relevant study complies with the ethical rules.

# G7 ÜLKELERİNDE BİT GELİŞİMİNİN DEĞERLENDİRİLMESİ İÇİN ÇKKV YÖNTEMLERİNİN KARŞILAŞTIRMALI BİR ANALİZİ



Kafkas Üniversitesi  
İktisadi ve İdari Bilimler  
Fakültesi  
KAÜİBFD  
Cilt, 13, Sayı 25, 2022  
ISSN: 1309 – 4289  
E – ISSN: 2149-9136

Makale Gönderim Tarihi: 16.10.2021 Yayına Kabul Tarihi: 26.11.2021

Nazlı ERSOY

Arş. Gör. Dr.  
Kilis 7 Aralık Üniversitesi  
İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi,  
Kilis, Türkiye  
ersoynazli3@gmail.com  
ORCID ID: 0000-0003-0011-2216

**ÖZ** | Bilgi ve iletişim teknolojileri (BİT), her türlü görsel, işitsel basılı ve yazılı araçlar aracılığıyla bilgiye ulaşılmasını, bilginin işlenmesini sağlamaktadır. Bu çalışmada, Çok Kriterli Karar Verme (ÇKKV) yöntemleri kullanılarak G7 ülkelerinin BİT gelişiminin değerlendirilmesi amaçlanmıştır. Bu doğrultuda, Entropy yöntemi kriterlerin ağırlıklarını belirlemek amacıyla kullanılmış, Yakınlık Endeksli Değer (PIV), Değer Aralığı (ROV), ve Karmaşık Oransal Değerlendirme (COPRAS) yöntemleri ise alternatifleri sıralamak için kullanılmıştır. Bu çalışmanın son aşamasında, Entropy temelli PIV, ROV, COPRAS yöntemleri ile elde edilen sıralamalar ile Seviye temelli ağırlık değerlendirme (LBWA) temelli Uzlaşma Çözümüne Göre Alternatiflerin Ölçülmesi ve Sıralanması (MARCOS) yöntemi ile elde edilen sonuçlar kullanılarak karşılaştırmalı bir analiz gerçekleştirilmiştir. Çalışma sonunda, objektif ve subjektif yöntemlerle elde edilen kriter ağırlıklarının sıralama sonuçları üzerinde farklı etkiye neden olduğu saptanmıştır.

**Anahtar Kelimeler:** Objektif ağırlıklandırma, ÇKKV, entropi

**JEL Kodları:** C40, C01, D81

**Alan:** İşletme

**Türü:** Araştırma

## 1. INTRODUCTION

Information and Communication Technology (ICT) is an aggregation of various technological equipment and resources used to communicate. It is also a tool for generating, distributing, collecting and managing information (Sarkar, 2012, p. 31). ICT has significant potential to promote development and realize economic growth. Today, ICT is a constituent of many activities such as the supply of government services, commerce, entertainment, education and health (Yousefi, 2011, p. 581).

The subject of ICT has been discussed in the literature under many different topics such as economy (Meng & Li, 2002), economic growth and energy consumption (Ishida, 2015), health (Mahmud et al. 2013), sustainable energy consumption (Yan et al. 2018), trade (Nath & Liu, 2017), staff development (McCarney, 2004), education (Sarkar, 2012).

The number of studies dealing with ICT using Multiple-criteria decision-making (MCDM) methods is quite limited. Merkevičius & Yadav (2019) analyzed the integration and use of ICT in virtual business using the Technique for Order of Preference by Similarity to Ideal Solution (TOPSIS) and Simple Additive Weighting (SAW) methods. The proposed model was suitable for the problem addressed. Chen & Chen (2015) assessed and proposed critical IC criteria to contribute to the information industry using Decision Making Trial and Evaluation Laboratory (DEMATEL) and the Analytic Network Process (ANP) methods. It was proven that the proposed model was suitable for the evaluation of intellectual capital for ICT. Torkayesh and Torkayesh (2021) evaluated the development of ICT in G7 countries using integrated MCDM approach. Subjective the Level Based Weight Assessment (LBWA) method was preferred to find the criteria weights, Measurement Alternatives and Ranking according to Compromise Solution (MARCOS) method was preferred to rank the alternatives. At the end of the study, USA ranked first in terms of ICT performance, while Italy came last.

In subjective methods, the criteria are weighted according to the preferences and judgments of the decision makers. In objective methods, weighting is done by using only decision matrix elements without the need for decision makers' decisions. In integrated methods, decision makers' decisions and decision matrix data are used together (Wang & Luo, 2010, p. 1). In objective weighting methods, criteria weights are determined by using mathematical models. The subjective judgments of the decision maker are not taken into account (Zoraghi et al., 2013, p. 3). In the literature, besides the studies using the subjective weighting techniques (Hossain & Thakur, 2020; Das et al. 2021;

Cheng et al. 2020), there are also studies using objective methods (Zavadskas & Podvezko, 2016; Keshavarz-Ghorabae et al. 2021; Saşabun et al. 2020).

This study aimed to evaluate ICT development in G7 countries using MCDM approach. In this direction, Entropy based Proximity Indexed Value (PIV), Range of Value (ROV), and COmplex PROportional ASsessment (COPRAS) methods were used to evaluate the ICT development of G7 countries. Contrary to the study of Torkayesh & Torkayesh (2021), in this study, objective methods were chosen for weighting the criteria to fill the gap in the literature. A five-stage evaluation process was followed. In the first stage the alternative and criterion set were determined. In the second stage, criterion weights were determined by Entropy. In the third stage, the PIV, ROV, COPRAS methods were used to evaluate the G7 countries. In the fourth stage, the rankings obtained by the PIV, ROV, COPRAS were compared with the results obtained by the MARCOS method and comparative analysis was performed.

The literature contribution and advantages of the proposed model are as follows:

- The rankings obtained by MCDM methods with different algorithms were compared.
- The effect of criterion weights obtained by objective and subjective weighting methods on the results was revealed.
- The proposed model in this study was used for the first time for the ICT development evaluation of G7 countries.

The remainder of this article is organized as follows. The methodology section, which includes the mathematical formulations and explanations of the methods used in the study, is included in Section 2. Section 3 includes the application part. In Section 4, the comparative analysis section, in which the results of different methods are compared, is presented. In the last part, the conclusion and evaluation part is presented.

## **2. METHODOLOGY**

In this section, firstly, the mathematical formulations of the Entropy method (criteria weighting method) are given. Then, the mathematical formulations and explanations of the PIV, ROV, COPRAS methods are given.

### **2.1. Entropy Method**

Entropy is an objective method used to determine the importance of criteria. The steps of the Improved Entropy method are as follows (Wang & Lee, 2009, p. 8982):

**Step 1:** The decision matrix elements are normalized using equation (1).

$$P_{ij} = \frac{x_{ij}}{\sum_{i=1}^m x_{ij}} \quad (1)$$

$P_{ij}$  represents the value of the normalized decision matrix elements.  
 $m$  represents alternatives,  $x_{ij}$  represents standard value.  $x_{ij}$  must be greater than zero ( $x_{ij} > 0$ ).

**Step 2:** The Entropy value for each units is calculated using equation (2).

$$e_j = -k \sum_{i=1}^n P_{ij} \ln P_{ij} \quad \forall_j \quad (2)$$

where

$$k = (\ln(n))^{-1}$$

$n$  indicates the number of alternatives.

**Step 3:** The degree of differentiation of the criteria is found using equation (3).

$$d_j = 1 - e_j, \quad \forall_j \quad (3)$$

$d_j$  shows the degree of differentiation. The more the  $d_j$  is, the more significant the criterion  $j$ th is.

**Step 4:** The normalized weight values for each criterion are found using equation (4).

$$W_j = \frac{d_j}{\sum_{k=1}^n d_k} \quad \forall_i \quad (4)$$

$w_j$  shows the weight of criterion.

## 2.2. PIV Method

This method was introduced by Mufazzal and Muzakkir (2018) to prevent the rank reversal phenomenon and has a simple calculation procedure.

The steps of the PIV method are as follows (Mufazzal & Muzakkir, 2018, p. 430-431).

**Step 1:** Decision matrix is created

The decision matrix is formed by determining the alternatives and the criteria.

**Step 2:** Decision matrix elements are normalized

Decision matrix elements are normalized using the equation (5).

$$r_i = \frac{x_i}{\sqrt{\sum_{i=1}^m x_i^2}} \quad (5)$$

$r_i$  represents the value of the  $i$ th alternative.

**Step 3:** The weighted normalized decision matrix is determined

A weighted normalized decision matrix is formed using equation (6).

$$v_i = w_j * r_i \quad (6)$$

**Step 4:** Weighted proximity index (WPI) is calculated

The WPI is calculated to determine the closeness of alternatives to the best available solution. The deviation from the best value is measured by considering the benefit and cost-oriented criteria using equations (7) and (8).

$$u_i = v_{\max} - v_i \quad (7)$$

$$u_i = v_i - v_{\min} \quad (8)$$

**Step 5:** The total proximity value is determined

The total proximity value is calculated for each alternative using equation (9).

$$d_i = \sum_{j=1}^n u_j \quad (9)$$

**Step 6:** The alternatives are ranked

The alternative with the lowest  $d_j$  value takes the first place.

### 2.3. ROV Method

This method offers a simple calculation procedure to the decision-makers. The steps of the ROV method are as follows (Madić & Radovanović, 2015, p. 198-199).

**Step 1:** Decision matrix is created

A decision matrix is created that includes alternatives in rows and criteria in columns.

**Step 2:** Decision matrix elements are normalized.

Utility-side criteria and cost-side criteria are normalized using equation (10) and equation (11), respectively.

$$\bar{x}_{ij} = \frac{x_{ij} - x_{ij}^{\min}}{x_{ij}^{\max} - x_{ij}^{\min}} \quad (10)$$

$$\bar{x}_{ij} = \frac{x_{ij}^{\max} - x_{ij}}{x_{ij}^{\max} - x_{ij}^{\min}} \quad (11)$$

**Step 3:** The utility functions (best and worst) are calculated

In the last step, separate utility functions are created for the criteria. Utility functions ( $u_i^+$ ,  $u_i^-$ ) for benefit and cost criteria are presented in equations (12) and (13), respectively.

$$Max : u_i^+ = \sum_{j=1}^n \bar{x}_{ij} \cdot w_j \quad (12)$$

$$Min : u_i^- = \sum_{j=1}^n \bar{x}_{ij} \cdot w_j \quad (13)$$

$w_j$  shows the criterion weights. Weights must necessarily meet the following two conditions:

$$\sum_{j=1}^n w_j = 1 \quad (14)$$

$$w_j \geq 0$$

If  $u_i^- > u_i^+$  the alternative  $i$  can be said to be better than the  $i$  alternative, regardless of the total score.

$$u_i = \frac{u_i^- + u_i^+}{2} \quad (15)$$

The alternative with the highest  $u_i$  value takes the first place.



**2.4. COPRAS Method**

In the COPRAS method, the cost criterion is minimized while the benefit criterion is maximized. The steps of the COPRAS method can be summarized as follows (Das et al., 2012, p. 237; Chatterjee et al., 2011, p. 853):

**Step 1:** Decision matrix is created

The creation of the decision matrix constitutes the first step.

**Step 2:** Decision matrix is normalized

The decision matrix elements are normalized using equation (16).

$$x_{ij}^* = \frac{x_{ij}}{\sum_{i=1}^m x_{ij}} \quad (j=1,2,\dots,n) \tag{16}$$

n shows criteria.

**Step 3:** Generating Weighted Normalized Decision Matrix (WNDM)

A WNDM is created using equation 17,

$$D' = [d_{ij}]_{m \times n} = x_{ij}^* \cdot w_j \tag{17}$$

D' indicates weighted decision matrix. W<sub>j</sub> indicates criteria weights; x<sub>ij</sub><sup>\*</sup> shows the normalized value of the alternative i. on the basis of criteria j.

**Step 4:** Calculation of the beneficial and cost criteria

In this step, the criteria are characterized as useful (maximizing) and useless (minimizing). In the WNDM, first the useful criteria and then the useless criteria are calculated using equations 18 and 19.

$$S_{i+} = \sum_{j=1}^k d_{ij} \quad j = 1, 2, \dots, k \quad \text{useful criterion} \tag{18}$$

$$S_{i-} = \sum_{j=k+1}^n d_{ij} \quad j = k + 1, k + 2, \dots, n \quad \text{useless criterion} \tag{19}$$

**Step 5:** Calculation of Relative Significance Values (Q<sub>i</sub>)

The relative significance value (Q<sub>i</sub>) for alternatives is calculated using equation (20). The alternative with the highest relative importance is placed first.

$$Q_i = S_{i+} + \frac{\sum_{i=1}^m S_{i-}}{S_{i-} \sum_i^m \frac{1}{S_{i-}}} \quad (20)$$

**Step 6:** Calculation of Relative Significance Values

The highest relative importance value is found using equation (21).

$$Q_{\max} = \max(Q_i) \forall i = 1, 2, \dots, m \quad (21)$$

**Step 7:** Calculation of Performance Index ( $P_i$ ) Values for Alternatives

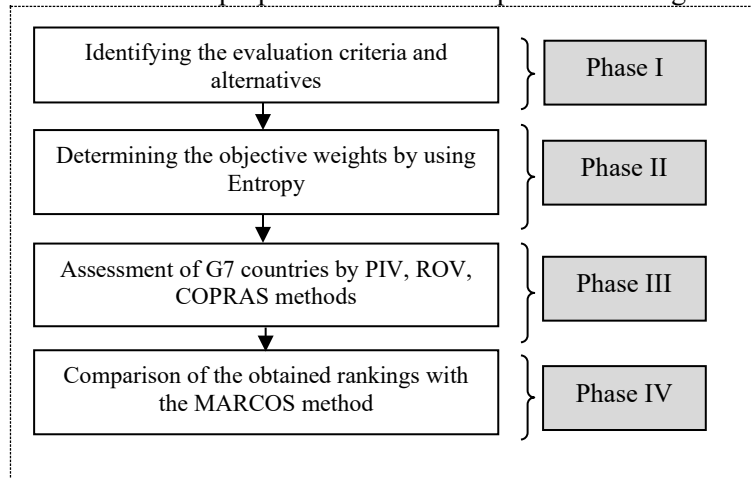
Performance index ( $P_i$ ) values are calculated using equation (22).

$$P_i = \frac{Q_i}{Q_{\max}} .100\% \quad (22)$$

The alternative with 100  $P_i$  is the best. Performance index values are ranked from largest to smallest.

**3. APPLICATION**

Based on the suggestions in Torkayesh and Torkayesh (2021)'s study, the same data set was used and criterion weights were determined by objective method. The development of G7 countries in ICT was evaluated according to various criteria. The criterion weights were specified using the Entropy method, which is an objective method. The PIV, ROV, COPRAS methods were used to rank the alternatives. The proposed framework is presented in Fig. 1.



**Figure 1:** The Proposed Model of the Study

Source: Created by the author.

In all MCDM methods, the first step begins with the constitution of the decision matrix. In the second phase, the Entropy method was preferred to designate the weights of the criteria. This method has been preferred because it allows an objective evaluation, away from the subjective judgments of decision makers. In the third stage, the PIV, ROV and COPRAS methods were preferred in order to rank the alternatives. The PIV, ROV and COPRAS methods, which offer a simple calculation procedure, are preferred because they have never been used in a similar problem. In the fourth stage, the rankings obtained by the PIV, ROV, COPRAS methods were compared with the MARCOS method in to compare them with the study of Torkayesh & Torkayesh (2021). The model used in this study was chosen because it has not been tested for ICT evaluation before. In addition, objective methods, which are analyzed using only the decision matrix, were chosen. Methods that reflect the evaluations and subjective opinions of the decision makers (The Analytic Hierarchy Process (AHP), Step-Wise Weight Assessment Ratio Analysis (SWARA), etc.) and some fuzzy methods were not used in this study for the subjective evaluations not to have negative effects on the decision process.

**3.1. Determination of Alternatives and Criteria**

The alternatives are the seven countries in Table 2. The criterion sets are presented in Table 1.

**Table 1: Indicators**

Indicator	Unit	Definition	Reference
“Access to computer from home (I1)”	“% of all household”	Number of households with at least one working PC in their home.	OECD (2021a)
“ICT employment (I2)”	“% of business sector employment”	The people working in the ICT sector.	OECD (2021b)
“ICT goods exports (I3)”	“Million USD”	“ICT goods exports is based on the World Customs Organisation's Harmonised System (HS) which defines ICT products (including ICT goods)”.	OECD (2021c)
“ICT investment (I4)”	%	“ICT investment is defined as the acquisition of equipment and computer software that is used in production for more than one year”.	OECD (2021d)
“ICT value added (I5)”	“% of value added”	“CT added value is the difference between the gross output and intermediate consumption of the ICT sector”.	OECD (2021e)
“Internet access (I6)”	“% of all household”	“Internet access is defined as the percentage of households who reported that they had access to the Internet”.	OECD (2021f)

**Source:** Torkayesh and Torkayesh, 2021, p. 4.

**3.2. Valuation of Criteria Stage (ENTROPY Method)**

In all MCDM methods, the analysis begins with the constitution of the decision matrix. The decision matrix where the columns represent the criteria and the rows represent the alternatives (G7 countries) is presented in Table 2.

**Table 2:** Decision Matrix

Country	I1	I2	I3	I4	I5	I6
Canada	85.60	2.60	10,249	17.01	5.10	83.90
France	84.12	3.33	22,606	16.33	5.10	90.17
Germany	92.86	3.94	61,850	12.69	5.13	94.82
Italy	72.50	3.15	9,339	11.02	4.94	95.84
Japan	74.00	4.73	72,781	13.53	8.07	67.10
UK	91.66	4.26	20,080	23.76	7.36	85.17
USA	72.03	3.79	138,651	32.13	7.10	77.97

**Source:** Torkayesh and Torkayesh, 2021, p. 4.

In the first step, the decision matrix (Table 2) was normalized using equation (1). All the results are presented in Table 3.

**Table 3:** Normalized Decision Matrix

Country	I1	I2	I3	I4	I5	I6
Canada	0.149	0.101	0.031	0.135	0.119	0.141
France	0.147	0.129	0.067	0.129	0.119	0.152
Germany	0.162	0.153	0.184	0.100	0.120	0.159
Italy	0.127	0.122	0.028	0.087	0.115	0.161
Japan	0.129	0.183	0.217	0.107	0.189	0.113
UK	0.160	0.165	0.060	0.188	0.172	0.143
USA	0.126	0.147	0.413	0.254	0.166	0.131

Using the normalized decision matrix elements, Entropy measurements for each criterion were calculated using equation (2). Differentiation measures of criteria values were specified using equation (3). In the last step, the criteria weights were determined using equation (4). All the results are presented in Table 4.

**Table 4:**  $e_j$ ,  $d_j$  Values and Criteria Weights ( $w_j$ )

	I1	I2	I3	I4	I5	I6
$e_j$	0.997	0.992	0.804	0.966	0.990	0.997
$d_j$	0.003	0.008	0.196	0.035	0.010	0.003
$w_j$	0.010	0.033	0.768	0.135	0.041	0.013

**3.3. Ranking of Alternatives with PIV Method**

In the first stage, the decision matrix (Table 2) was normalized using equation 5 (Table 5). A weighted normalized decision matrix was created using equation 6 (Table 6). The weighted proximity index is calculated using equations (7) and (8), and the total proximity value was calculated using equation 9 (Table 7).

**Table 5:** Normalized Decision Matrix

Country	I1	I2	I3	I4	I5	I6
Canada	0.393	0.262	0.060	0.332	0.309	0.371
France	0.387	0.336	0.132	0.319	0.309	0.399
Germany	0.427	0.398	0.360	0.248	0.311	0.419
Italy	0.333	0.318	0.054	0.215	0.299	0.424
Japan	0.340	0.477	0.424	0.264	0.489	0.297
UK	0.421	0.430	0.117	0.464	0.446	0.377
USA	0.331	0.383	0.808	0.628	0.430	0.345

**Table 6:** Weighted Normalized Matrix

Country	I1	I2	I3	I4	I5	I6
Canada	0.004	0.009	0.046	0.045	0.013	0.005
France	0.004	0.011	0.101	0.043	0.013	0.005
Germany	0.004	0.013	0.277	0.034	0.013	0.005
Italy	0.003	0.011	0.042	0.029	0.012	0.005
Japan	0.004	0.016	0.326	0.036	0.020	0.004
UK	0.004	0.014	0.09	0.063	0.018	0.005
USA	0.003	0.013	0.62	0.085	0.018	0.004

**Table 7:** The Weighted Proximity Index and Total Proximity Value (TPV)

Country	I1	I2	I3	I4	I5	I6	TPV	Rank
Canada	0.0004	0.007	0.575	0.04	0.007	0.0007	0.63	6
France	0.0004	0.005	0.519	0.042	0.007	0.0003	0.574	5
Germany	0	0.003	0.344	0.051	0.007	0.0007	0.405	3
Italy	0.001	0.005	0.579	0.056	0.008	0	0.649	7
Japan	0.001	0	0.295	0.049	0	0.0016	0.346	2
UK	0.0001	0.002	0.531	0.022	0.002	0.0006	0.557	4
USA	0.0001	0.003	0	0	0.002	0.001	0.008	1

**3.4. Ranking of Alternatives with ROV Method**

As a first step, the decision matrix is normalized using equation 10 (Table 8). The utility functions (best and worst) are calculated using equations 12 and 13 and alternatives are ranked according to their performance score (Table 9).

**Table 8:** Normalized Decision Matrix

Country	I1	I2	I3	I4	I5	I6
Canada	0.6515	0	0.007	0.2838	0.0511	0.585
France	0.5804	0.3427	0.1026	0.2515	0.0511	0.803
Germany	1	0.6291	0.4061	0.0791	0.0607	0.965
Italy	0.0226	0.2582	0	0	0	1
Japan	0.0946	1	0.4906	0.1189	1	0
UK	0.9424	0.7793	0.0831	0.6035	0.7732	0.629
USA	0	0.5587	1	1	0.6901	0.378

**Table 9:** Utility Functions and Ranking of the Alternatives

Country	I1	I2	I3	I4	I5	I6	$u_i^+$	$u_i$	Rank
Canada	0.007	0	0.005	0.038	0.002	0.007	0.0599	0.03	6
France	0.006	0.011	0.079	0.034	0.002	0.010	0.1424	0.0712	5
Germany	0.010	0.021	0.312	0.011	0.003	0.012	0.3684	0.1842	3
Italy	0.0002	0.009	0	0	0	0.013	0.0214	0.0107	7
Japan	0.001	0.033	0.377	0.016	0.041	0	0.4677	0.2338	2
UK	0.010	0.026	0.064	0.082	0.031	0.008	0.2203	0.1102	4
USA	0	0.019	0.768	0.135	0.028	0.005	0.9546	0.4773	1

### 3.5. Ranking of Alternatives with COPRAS Method

As a first step, the decision matrix elements are normalized using equation 16 (Table 10). A weighted normalized matrix is created using equation 17. Useful and useless criteria are created using equations 18 and 19. The relative importance values are calculated using equation 20 and the highest relative importance value is calculated using equation 21. All the results are presented in Table 11.

**Table 10:** Normalized Decision Matrix

Country	I1	I2	I3	I4	I5	I6
Canada	0.1494	0.1008	0.0310	0.1345	0.1190	0.1410
France	0.1469	0.1291	0.0670	0.1291	0.1190	0.1516
Germany	0.1621	0.1527	0.1840	0.1003	0.1200	0.1594
Italy	0.1266	0.1221	0.0280	0.0871	0.1150	0.1611
Japan	0.1292	0.1833	0.2170	0.1070	0.1890	0.1128
UK	0.1600	0.1651	0.0600	0.1879	0.1720	0.1432
USA	0.1258	0.1469	0.4130	0.2541	0.1660	0.1310

**Table 11:** Weighted Normalized Matrix and Ranking of the Alternatives

Country	I1	I2	I3	I4	I5	I6	$\Sigma$	$Q_i$	Rank
Canada	0.002	0.003	0.024	0.018	0.005	0.002	0.053	14.51	6
France	0.002	0.004	0.052	0.018	0.005	0.002	0.082	22.32	5
Germany	0.002	0.005	0.142	0.014	0.005	0.002	0.169	46.07	3
Italy	0.001	0.004	0.021	0.012	0.005	0.002	0.045	12.35	7
Japan	0.001	0.006	0.167	0.015	0.008	0.001	0.198	53.94	2
UK	0.002	0.006	0.046	0.025	0.007	0.002	0.087	23.83	4
USA	0.001	0.005	0.317	0.034	0.007	0.002	0.366	100	1

## 4. COMPARATIVE ANALYSIS

In this section, the effectiveness and advantages of the proposed ENTROPY-PIV-ROV-COPRAS model are demonstrated through comparison with the MARCOS method. Accordingly, the ranking results obtained by the MARCOS method are consistent with the results of other methods. Also, the results obtained by the four methods are the same. There is no difference. All the results obtained are presented in Table 12.

**Table 12: Ranking Results under Different Scenarios**

	Entropy based							
	PIV		ROV		COPRAS		MARCOS	
	$d_i$	Rank	$u_i$	Rank	$Q_i$	Rank	$f(K_i)$	Rank
Canada	0.6300	6	0.0300	6	14.5115	6	0.1888	6
France	0.5738	5	0.0712	5	22.3206	5	0.2586	5
Germany	0.405	3	0.1842	3	46.0742	3	0.4623	3
Italy	0.6485	7	0.0107	7	12.3502	7	0.1622	7
Japan	0.3464	2	0.2338	2	53.9362	2	0.5393	2
UK	0.5567	4	0.1102	4	23.8316	4	0.2932	4
USA	0.0075	1	0.4773	1	100	1	0.9631	1

**Table 13: Ranking Results of LBWA Based MARCOS Model**

Country	LBWA based MARCOS	
	$f(K_i)$	Rank
Canada	0.467	6
France	0.518	5
Germany	0.593	4
Italy	0.457	7
Japan	0.651	2
UK	0.634	3
USA	0.774	1

The ranking results obtained by the LBWA-based MARCOS method used in the study of Torkayesh & Torkayesh (2021) are presented in Table 13. Accordingly, USA took the first place in terms of ICT development performance, while Italy took the last place. The same problem was solved with Entropy based PIV, ROV, COPRAS, MARCOS methods in this study and the results are presented in Table 12. Accordingly, all rankings obtained by Entropy based PIV, ROV, COPRAS, MARCOS methods are the same.

**Table 14: Final Results**

	Entropy based				LBWA based
	PIV	ROV	COPRAS	MARCOS	MARCOS
	Rank	Rank	Rank	Rank	Rank
Canada	6	6	6	6	6
France	5	5	5	5	5
Germany	3	3	3	3	4
Italy	7	7	7	7	7
Japan	2	2	2	2	2
UK	4	4	4	4	3
USA	1	1	1	1	1

According to Table 14, the rankings of countries other than Germany and UK did not change. The rankings were not exactly the same, but showed slight deviations. The results in Table 14 actually show the different effects of objective and subjective methods on rankings.

The contributions of this study to the literature are as follows:

- The results obtained with objective and subjective criteria weighting methods were compared.
- Advantages and disadvantages of MCDM techniques with different algorithms have been utilized. The results obtained by different methods were compared.
- The rankings obtained with the different MCDM methods used were largely the same, and the results were found to be reliable.
- It has been determined that the rankings obtained by objective and subjective weighting techniques are not exactly the same.

In many studies in the literature (Štirbanović et al. 2019; Aldalou & Perçin, 2020), it has been determined that there are differences between the ranking results obtained by different MCDM methods. It is thought that the reason for the existing deviations is the differences in the algorithms of the MCDM methods. However, in this study, the rankings obtained by MCDM methods with different algorithms are the same. The fact that a large data set was not used in this study could be the reason for this situation. In this study, the results obtained with the objective and subjective criteria weighting method were compared.



## 5. CONCLUSION AND EVALUATION

In this study, the problem addressed in the study of Torkayesh and Torkayesh (2021) was handled with different MCDM methods based on the suggestions of the authors and the results were tested. In this direction, Entropy based PIV, ROV, COPRAS methods were used to evaluate the ICT development of G7 countries. Contrary to the study of Torkayesh and Torkayesh (2021), the objective method was chosen instead of the subjective method in order to weight the criteria in this study. A five-stage evaluation process was followed in the study. After the alternative and criterion set were determined, in the second stage, criterion weights were determined by Entropy, an objective method. In the third stage, PIV, ROV, COPRAS methods were used to evaluate the G7 countries. In the fourth stage, the rankings obtained by PIV, ROV, COPRAS were compared with the results obtained by Marcos method and comparative analysis was performed.

With this study;

- It has been determined that the criterion weights have an effect on the ranking results. It has been determined that the rankings obtained by the objective and subjective weighting methods are different from each other.
- MCDM methods with different algorithms can cause different sorting results. In this study, it was determined that the rankings obtained by PIV, ROV, COPRAS and MARCOS methods were the same.
- A comparison was made between MCDM methods with different algorithms and weighting methods in different categories.

Finally, it was determined that the ranking obtained with the LBWA-MARCOS model in the study of Torkayesh and Torkayesh (2021) and the rankings obtained with the Entropy-PIV-ROV-COPRAS-MARCOS model in this study were different from each other. This shows that the criteria weights have an effect on the ranking results. In future studies, integrated criterion weighting methods can be used and the results obtained can be compared.

## 6. CONFLICT OF INTEREST STATEMENT

There is no conflict of interest between the authors. (Single Author)

## 7. AUTHOR CONTRIBUTIONS

NE: The idea;

NE: Design;

NE: Collection and / or processing of resources;

NE: Empirical Analysis and / or interpretation;

NE: Literature search;

NE: Writer.

## 8. FUNDING ACKNOWLEDGEMENTS

This research received no specific grant from any funding agency.

## 9. ETHICS COMMITTEE STATEMENT AND INTELLECTUAL PROPERTY COPYRIGHTS

Ethics committee principles were followed in the study. There has been no situation requiring permission within the framework of intellectual property and copyrights.

## 10. REFERENCES

- Aldalou, E., & Perçin, S. (2020). Application of integrated fuzzy MCDM approach for financial performance evaluation of Turkish technology sector. *International Journal of Procurement Management*, 13(1), 1-23.
- Chatterjee, P., Athawale, V. M., & Chakraborty, S. (2011). Materials selection using complex proportional assessment and evaluation of mixed data methods. *Materials and Design*, 32, 851-860.
- Chen, J. K., & Chen, I. S. (2015). The assessment of intellectual capital for the information and communication technology industry in Taiwan applying a hybrid MCDM model. *European J. of International Management*, 9(1), 88–107.
- Cheng, L. H., Cao, D. Q., & Guo, H. M. (2020). Analysis of coal mine occupational disease hazard evaluation index based on AHP-DEMATEL. *Archives of Environmental & Occupational Health*, 1-13.
- Das, D., Datta, A., Kumar, P., Kazancoglu, Y., & Ram, M. (2021). Building supply chain resilience in the era of COVID-19: An AHP-DEMATEL approach. *Operations Management Research*, 1-19.
- Das, M. C., Sarkar, B., & Ray, S. (2012). A framework to measure relative performance of Indian technical institutions using integrated fuzzy AHP and COPRAS methodology. *Socio-Economic Planning Sciences*, 46, 230-241.
- Hossain, M. K., & Thakur, V. (2020). Benchmarking health-care supply chain by implementing Industry 4.0: a fuzzy-AHP-DEMATEL approach. *Benchmarking: An International Journal*, 28(2), 556-581.
- Ishida, H. (2015). The effect of ICT development on economic growth and energy consumption in Japan. *Telematics and Informatics*, 32(1), 79-88.
- Keshavarz-Ghorabae, M., Amiri, M., Zavadskas, E. K., Turskis, Z., & Antucheviciene, J. (2021). Determination of objective weights using a new method based on the removal effects of criteria (MEREC). *Symmetry*, 13(4), 1-20.

- Madić, M., & Radovanović, M. (2015). Ranking of some most commonly used non-traditional machining processes using ROV and CRITIC methods. *UPB Scientific bulletin, Series D: Mechanical Engineering*, 77(2), 193-204.
- Mahmud, A. J., Olander, E., Eriksén, S., & Haglund, B. J. (2013). Health communication in primary health care-A case study of ICT development for health promotion. *BMC medical informatics and decision making*, 13(1), 1-15.
- McCarney, J. (2004). Effective models of staff development in ICT. *European Journal of Teacher Education*, 27(1), 61-72.
- Meng, Q., & Li, M. (2002). New economy and ICT development in China. *Information economics and policy*, 14(2), 275-295.
- Merkevičius, J., & Yadav, R. (2019). "Evaluation of ICT usages in virtual business by applying MCDM methods". *22nd Conference for Young Researchers" Economics and Management*, Vilnius, Lithuania.
- Mufazzal, S., & Muzakkir, S. M. (2018). A new multi-criterion decision making (MCDM) method based on proximity indexed value for minimizing rank reversals. *Computers & Industrial Engineering*, 119, 427-438.
- Nath, H. K., & Liu, L. (2017). Information and communications technology (ICT) and services trade. *Information Economics and Policy*, 41, 81-87.
- OECD, Access to computer from home (Indicator), 2021a, "<https://data.oecd.org/ict/access-to-computers-from-home.htm>" (Accessed on 06 October 2021).
- OECD, ICT employment (Indicator), 2021b, "<https://data.oecd.org/ict/ict-employment.htm>" (Accessed on 06 October 2021).
- OECD, ICT goods exports (Indicator), 2021c, "<https://data.oecd.org/ict/ict-goods-exports.htm>" (Accessed on 06 October 2021).
- OECD, ICT investment (Indicator), 2021d, "<https://data.oecd.org/ict/ict-investment.htm>" (Accessed on 06 October 2021).
- OECD, ICT value added (Indicator), 2021e, "<https://data.oecd.org/ict/ict-value-added.htm>" (Accessed on 06 October 2021).
- OECD, Internet Access (Indicator), 2021f, "<https://data.oecd.org/ict/internet-access.htm>" (Accessed on 06 October 2021).
- Sařabun, W.; W, Atróbski, J., & Shekhovtsov, A. (2020). Are MCDA methods benchmarkable? A comparative study of TOPSIS, VIKOR, COPRAS, and PROMETHEE II Methods. *Symmetry*, 12, 1-56.
- Sarkar, S. (2012). The role of information and communication technology (ICT) in higher education for the 21st century. *Science*, 1(1), 30-41.

- Štirbanović, Z., Stanujkić, D., Miljanović, I., & Milanović, D. (2019). Application of MCDM Methods for Flotation Machine Selection. *Minerals Engineering*, 137, 140-146.
- Torkayesh, A. E., & Torkayesh, S. E. (2021). Evaluation of information and communication technology development in G7 countries: An integrated MCDM approach. *Technology in Society*, 66, 1-9.
- Wang, T. C., & Lee, H. D. (2009). Developing a fuzzy TOPSIS approach based on subjective weights and objective weights. *Expert systems with applications*, 36(5), 8980-8985.
- Wang, Y. M., & Luo, Y. (2010). Integration of correlations with standard deviations for determining attribute weights in multiple attribute decision making. *Mathematical and Computer Modelling* Volume, 51(1-2), 1-12.
- Yan, Z., Shi, R., & Yang, Z. (2018). ICT development and sustainable energy consumption: A perspective of energy productivity. *Sustainability*, 10(7), 1-15.
- Yousefi, A. (2011). The impact of information and communication technology on economic growth: Evidence from developed and developing countries. *Economics of Innovation and New Technology*, 20(6), 581-596.
- Zavadskas, E. K., & Podvezko, V. (2016). Integrated Determination of Objective Criteria Weights in MCDM. *International Journal of Information Technology & Decision Making*, 1-17.
- Zoraghi, N., Amiri, M., Talebi, G., & Zowghi, M. (2013). A fuzzy MCDM model with objective and subjective weights for evaluating service quality in hotel industries. *Journal of Industrial Engineering International*, 9(1), 1-13.

# THE EFFECT OF WEBSITE APPEAL ON BEHAVIORAL INTENTION IN ONLINE SHOPPING AND THE MEDIATING ROLE OF EMOTIONAL APPEAL<sup>1</sup>



Kafkas University  
Economics and Administrative  
Sciences Faculty  
KAUEAS  
Vol. 13, Issue 25, 2022  
ISSN: 1309 – 4289  
E – ISSN: 2149-9136

Article Submission Date: 17.10.2021

Accepted Date: 19.01.2022

**Bulut DÜLEK**  
Asst. Prof. Dr.  
Van Yüzüncü Yıl University  
Faculty of Economics and  
Administrative Sciences,  
Van, Turkey  
bulutdulek@yyu.edu.tr  
**ORCID ID: 0000-0002-3474-7220**

**ABSTRACT** | This article analyzes the effect of the visual and emotional appeal of the online web page on the behavioral intentions of the consumers. Furthermore, the role of emotional appeal in mediating the effect of visual appeal on behavioral intention was tested. The survey method was used to reach 208 participants who shopped in online retailing for the study. The validity of the research model and the testing of the hypotheses were made with process macro analysis. According to the findings, visual appeal has a positive and significant effect on emotional appeal and behavioral intention. The emotional appeal was shown to have a positive and significant impact on behavioral intention. In addition, it has been observed that emotional appeal has a mediating role in the indirect effect of visual appeal on behavioral intention.

**Keywords:** Online shopping, web design, behavioral intention

**JEL Codes:** M10, M30, M31

**Scope:** Business Administration

**Type:** Research

**DOI:** 10.36543/kauiibfd.2022.004

**Atıfta bulunmak için:** Dülek, B. (2022). The effect of website appeal on behavioral intention in online shopping. *KAÜİİBFD*, 13(25), 74-88.

<sup>1</sup> It has been declared that the relevant study complies with the ethical rules.

# ONLINE ALIŐVERIŐTE WEB SİTESİ ÇEKİCİLİĞİNİN DAVRANIŞSAL NİYET ÜZERİNDEKİ ETKİSİ VE DUYGUSAL ÇEKİCİLİĞİN ARACILIK ROLÜ



Kafkas Üniversitesi  
İktisadi ve İdari Bilimler  
Fakültesi  
KAÜİBFD  
Cilt, 13, Sayı 25, 2022  
ISSN: 1309 – 4289  
E – ISSN: 2149-9136

Makale Gönderim Tarihi: 17.10.2021

Yayına Kabul Tarihi: 19.01.2022

**Bulut DÜLEK**  
Dr. Öğr. Üyesi  
Van Yüzüncü Yıl Üniversitesi  
İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi,  
Van, Türkiye  
bulutdulek@yyu.edu.tr  
**ORCID ID: 0000-0002-3474-7220**

**ÖZ** | Bu makale, çevrimiçi web sayfasının görsel ve duygusal çekiciliğinin tüketicilerin davranışsal niyetleri üzerindeki etkisini analiz etmektedir. Ayrıca duygusal çekiciliğin görsel çekiciliğin davranışsal çekicilik üzerindeki etkisinde aracılık rolü de test edilmiştir. Araştırma amacı doğrultusunda online perakendecilikte alışveriş yapan 208 katılımcıya anket yöntemi kullanılarak ulaşılmıştır. Araştırma modelinin geçerliğı ve hipotezlerin test edilmesi process macro analizi ile yapılmıştır. Araştırma sonuçlarına göre görsel çekicilik, duygusal çekicilik ve davranışsal niyet üzerinde olumlu ve anlamlı bir etkiye sahiptir. Duygusal çekiciliğın davranışsal niyet üzerinde olumlu ve anlamlı bir etkisi bulunmuştur. Ayrıca, görsel çekiciliğın davranışsal niyet üzerindeki dolaylı etkisinde duygusal çekiciliğın de aracı bir role sahip olduğı görülmüştür.

**Anahtar Kelimeler:** Online alışveriş, web tasarımı, davranışsal niyet

**JEL Kodları:** M10, M30, M31

**Alan:** İşletme

**Türü:** Araştırma

## **1. INTRODUCTION**

Online shopping is a type of electronic commerce in which consumers use an internet tool to purchase goods and services directly from a seller. Online shopping is a common occurrence in people's daily live for a variety of products and services. Many consumers prefer this way of shopping rather than regular shopping (Bourlakis, Papagiannidis & Fox, 2008). Consumers have recently adopted internet shopping as one of the most convenient and cost-effective methods of purchasing goods and services. Unlike traditional shopping, online shopping facilitates the shopping process between sellers and customers and provides a good atmosphere for customers to emerge from a wide range of products to choose from (Farah, 2020).

With their continually expanding inventive features, online shopping sites are also important for businesses and retailers. Online shopping sites are used to expand into wider markets, adapt products and services according to customer expectations, and develop business models that will increase the efficiency of commercial activities.

The rapid growth of online retailers along with increases in online shopping has made the market extremely competitive (Yang, Lin & Chen, 2007). An e-commerce company's success is determined by its ability to attract new customers while also retaining existing customers. It is critical at this point to have a well-designed and functional website (Kwaku & Antwi, 2021).

The online website serves as a meeting point for a seller and an online shopper. Consumers' perceptions of web pages are influenced by the visual appeal of online shopping sites (Peng, Peak, Prybutok & Xu, 2017). When customers use web pages, they do so through a technical interface, not with any employee. Customer satisfaction will be affected by the design, visual appeal, and features of the website, which serves as an interface (Wolfenbarger & Gilly, 2003). Using internet tools, many successful firms are able to establish strong relationships of trust with their clients (Wang, Gu, An & Zhou, 2014).

In this study, the effect of website appeal on users' behavioral intentions in online shopping is analyzed. In addition, whether emotional appeal, one of the website's content aspects, has a mediating role in the effect of visual appeal on behavioral intention is investigated. The results of this study are expected to conduce to both literature studies and e-retail management in revealing the effectiveness and importance of website design in online shopping.

## 2. LITERATURE REVIEW AND DEVELOPMENT OF HYPOTHESES

### 2.1. Visual Appeal

Perceived visual appeal is defined as the degree to which an individual believes that the website is aesthetically pleasing to the eye. The visual appeal of the website describes many aspects of the website, including its visual design, colors, fonts, shapes, animations, and layout (Van der Heijden, 2003; Li & Yeh, 2010).

A consumer shopping on a visually appealing website has a more positive evaluation than shopping on a poorly organized website (Liu, Li & Hu, 2013). It can be concluded that the visual characteristics of the website affect the evaluation of site visitors, this indicates that online businesses must pay attention to the aesthetic value of the website, because it deals with communication and information exchange (D'Angelo & Little, 1998). According to previous studies, the visual design of a shopping website influences a variety of characteristics of online purchase behavior, including perceived ease of use, perceived usefulness, perceived enjoyment, and eventual acceptance of online shopping (Kim & Stoel, 2004; Prashar, Vijay & Parsad, 2017; Jones & Kim, 2010). There are also studies showing that the visual appeal of the website directly affects the behavioral intention to purchase (Tseng & Lee, 2019).

Aesthetic appeal serves to give a positive impression to website visitors while exploring the website, such as seeking information or transacting (Lee & Jeong, 2012). The website's visual appeal has the potential to influence customers' emotional appeal (Garrett, 2003). According to Tractinsky and Lowengart (2007), the appeal of the web page also activates the emotions that affect purchasing decisions. Hopkins, Grove, Raymond and LaForge (2009) showed that all dimensions of the electronic service environment affect customers' attitudes towards the website, but visuality and aesthetics have the greatest impact. The following hypotheses are proposed based on these findings.

**H<sub>1</sub>:** Website visual appeal has a positive and significant effect on the intention to use the website.

**H<sub>2</sub>:** Website visual appeal has a positive and significant effect on emotional appeal to the website.

### 2.2. Emotional Appeal

Emotional appeal refers to the psychological, social, or symbolic feelings that motivate consumers to purchase the product (Kotler & Armstrong, 2010). People often show their emotions by their sentiments, states of mind and affections. In marketing, it is commonly accepted that emotion stimulates the intention to buy (Xie, Donthu, Lohtia & Osmonbekov, 2004). The website's



perceived emotional appeal is defined as a web design that takes into account the users' interpersonal psychological factors, defines positive attitudes, and directs the requirements of others (Kim, Kim & Nam, 2010). Website design is an activity that facilitates purchasing activities. It is said that experiencing negative impressions in the provision of this service can reduce the willingness of customers to purchase (Douglas, Muir & Meehan, 2003). Retailers are trying to make their online stores more fun and enjoyable. To this end, retailers try to encourage customers to stay longer or visit more often. This approach also affects repeat buying behavior and finally brand loyalty (Soltani & Gharbi, 2008).

Attractive and interesting content on e-commerce websites motivates consumers to participate in online shopping activities (Ganesh, Reynolds, Luckett & Pomirleanu, 2010). Consumers' psychological motivations such as enjoyment, excitement, and dominance are related to the atmosphere of the web portal. These motivations also affected the attitudes of shoppers and their participation in online shopping sites, various offers, and purchase intentions (Mazaheri, Richard & Laroche, 2011). Customers' purchasing decisions, according to Holbrook and Hirschman (1982), are affected by their emotional experiences while shopping. Hedonic customers don't just look at features on their websites that provide security, privacy, interactive control, and instant access to large amounts of data. They also consider websites that provide sensual stimulation, emotional value, and aesthetic experience that increase the enjoyment of online shopping. The results of the study from Ansari and Joloudar (2011) found that advertising with emotional appeal is still effective in growing consumer interest in buying or using a product and feeling satisfied. Mattila (1999) proved that emotional appeal is more effective than rational attraction in creating positive attitudes. According to Cyr, Head, Larios and Pan (2009), a shopping web site's visual appeal increases users' excitement and emotional appeal. They also stated that visual appeal mediated more satisfaction. Considering these evaluations, the following hypotheses are proposed.

H3: Emotional appeal towards the website has a positive and significant effect on the intention to use the website.

H4: Emotional appeal mediates the indirect effect of visual appeal on the intention to use the website.

### **2.3. Behavioral Intention**

The first study on the concept of behavioral intention is based on the Rational Action Theory developed by Fishbein and Ajzen (1975). In this theory, the authors examined the relationship between beliefs, attitudes, intentions, and behaviors. According to the authors, behavioral intention is a measure of the probability or strength of a person's intention to perform a particular behavior.

Smith, Bolton and Wagner (1999) examined behavioral intention under two headings as economic and social behaviors. In economic terms, behavioral intentions are consumer behaviors that affect businesses financially, such as repurchasing, willingness to pay more, and firm loyalty. Social behavioral intention is positive or negative attitudes that affect the behavior of current and potential customers, such as complaints and verbal communication.

It is the individual willingness to continue using technology and the factor that determines the use of the technology (Venkatesh, Thong & Xu, 2012). The consumer's tendency to repeat the previous e-commerce website access intention is measured by behavioral intention (Chang, Wang & Yang, 2009). In technology adoption, behavioral intention, which is a combination of one's attitude and perceived usefulness, plays an important role (Davis, 1993).

### 3. RESEARCH METHODOLOGY

#### 3.1. Ethical permissions for the research

All of the rules outlined in the "Higher Education Institutions Scientific Research and Publication Ethics Directive" were observed in this work. None of the activities listed in the directive's second section, "Actions Against Scientific Research and Publication Ethics," were carried out.

#### 3.2. Purpose and Importance of Research

The purpose of this study is to investigate how website appeal affects users' behavioral intentions. It's also expected to see if the emotional appeal has a role in mediating the influence of visual appeal on behavioral intention. In online shopping, website design has the potential to influence general customer satisfaction and perceived service quality (Lee and Lin, 2005), and consumers' behavioral intentions (Ranganathan & Ganapathy, 2002). In this respect, it is expected that the website, which has an impressive design, will increase the efficiency of e-commerce activities. It is thought that this study is important in terms of better understanding the theoretical framework of website design and providing a new perspective to managers in e-retailing activities.

#### 3.3. Research Model

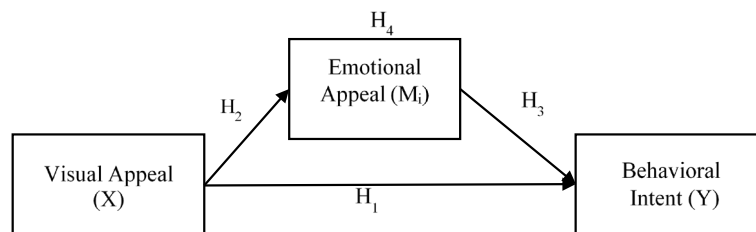


Figure-1: Research Model

### **3.4. Population, Sample, Data Collection Tool and Participants**

The research universe consists of a group of consumers who shop in online retail. In this study, the method developed for list-based surveys was used to collect data. Sampling for Internet-based surveys using a list-based sampling frame can be conducted just as one would for a traditional survey using a sampling frame. Simple random sampling in this situation is straightforward to implement and requires nothing more than contact information (generally an e-mail address for an Internet-based survey) on each unit in the sampling frame (Fricker, 2008). The online survey was shared with people in the universe via WhatsApp and Instagram social media tools. In this study, data were collected from 208 individuals. At least 10 times as much data was collected for the 11 scale items used in the study (Hair, Black, Babin & Anderson, 2009, p. 329). Considering the independent variables in the study, the total sample size of 208 people was calculated as  $n > 15M$  or  $n > 50 + 8M$  ( $M$ =number of arguments). Among the total of 208 participants, 52.4% of the participants were female ( $n=109$ ) and 47.6% were male ( $n=99$ ). The number of male and female participants appears to be almost equal.

### **3.5. Research Scales**

For this study, the three-question visual appeal scale and the three-question emotional appeal scale was taken from the study of Loiacono, Watson and Goodhue (2007). The behavioral intention scale, which consists of five questions, was adapted from Ahn, Ryu and Han (2007). The study used 5-point Likert-type scales. The scales (1 = strongly disagree and 5 = strongly agree) were included in the statements.

**4. RESULTS**

**4.1. The Research’s Factor and Reliability Analysis**

Table-1 shows the findings of factor and reliability analyses.

**Table-1:** Results of the Reliability and Factor Analysis

Factor	Item	Standard Loading	Variance Explained(%)	Cronbach's Alpha
Behavioral Intent	Intent 3	,974	54,145	,908
	Intent 2	,880		
	Intent 4	,845		
	Intent 1	,762		
	Intent 5	,753		
Visual Appeal	Visual2	,932	12,278	,828
	Visual1	,857		
	Visual3	,768		
Emotional Appeal	Emotional3	,952	9,437	,663
	Emotional2	,512		
<b>Total</b>			75,860	
<b>Kaiser-Meyer-Olkin(KMO) Measure of Sampling Adequacy</b>				,882
			<b>Chi-Square</b>	1219,554
<b>Bartlett’s Test of Spheritic</b>			<b>Df</b>	45
			<b>P</b>	,000

Note: The emotional factor expression was excluded from the factor and reliability analysis.

Since the KMO value is  $\geq .50$  and the p value is  $\leq .005$ , it is possible to apply the data set to factor analysis (Field, 2000). In addition, in social sciences, each factor expression is accepted as  $\geq .50$  and the total variance explained is  $\geq 60\%$  (Hair et al., 2009). Finally, the reliability values of behavioral intention and visual appeal factor dimensions are  $\geq .70$  (Nunnally, 1978) and the reliability value of the emotional appeal factor  $\geq .60$  (Sipahi, Yurtkoru and Çinko, 2008) were accepted as safe.

**4.2. Testing the Research Model with Process Macro**

The research model (Figure-1) is compatible with Model 4 developed by Hayes (2018, p. 585). As a result, the structural validity of the study model was tested with process macro analysis. The predicted solutions are evaluated as significant when a zero "0" value is not calculated between the lower bound confidence interval (BootLLCI) and the upper bound confidence interval (BootULCI) as a result of the tests using the process macro (Hayes, 2018). The results of the process macro analysis of the research model are shown in Table 2.

**Table-2:** Process Macro Analysis Results Regarding the Research Model

<b>Model 4</b>	Visual Appeal (X)		Emotional Appeal (Mi)			Behavioral Intention (Y)	
<b>Model Summary</b>	<b>R</b>	<b>R-sq</b>	<b>MSE</b>	<b>F</b>	<b>df1</b>	<b>df2</b>	<b>p</b>
	,5163	,2666	,8194	74,8886	1,0000	206,0000	,0000
<b>Dependent Variable</b> Emotional Appeal		<b>coeff</b>	<b>se</b>	<b>t</b>	<b>p</b>	<b>LLCI</b>	<b>ULCI</b>
Fixed Term		1,0167	,2537	4,0068	,0001	,5164	1,5169
Visual Appeal		,5805	,0671	8,6538	,0000	,4482	,7127
<b>Model Summary</b>	<b>R</b>	<b>R-sq</b>	<b>MSE</b>	<b>F</b>	<b>df1</b>	<b>df2</b>	<b>p</b>
	,6468	,4184	,4660	73,7314	2,0000	205,0000	,0000
<b>Dependent Variable</b> Behavioral Intention		<b>coeff</b>	<b>se</b>	<b>t</b>	<b>p</b>	<b>LLCI</b>	<b>ULCI</b>
Fixed Term		1,2201	,1987	6,1416	,0000	,8284	1,6117
Visual Appeal		,3592	,0591	6,0811	,0000	,2427	,4756
Emotional Appeal		,3080	,0525	5,8615	,0000	,2044	,4115
<b>Model Summary</b>	<b>R</b>	<b>R-sq</b>	<b>MSE</b>	<b>F</b>	<b>df1</b>	<b>df2</b>	<b>p</b>
	,5665	,3209	,5414	97,3426	1,0000	206,0000	,0000
<b>Dependent Variable</b> Behavioral Intention		<b>coeff</b>	<b>se</b>	<b>t</b>	<b>p</b>	<b>LLCI</b>	<b>ULCI</b>
Fixed Term		1,5331	,2062	7,4335	,0000	1,1265	1,9398
Visual Appeal		,5380	,0545	9,8662	,0000	,4305	,6455
<b>Independent Variable:</b> Visual Appeal (X)							
<b>Mediator Variable:</b> Emotional Appeal (Mi)		<b>Effect</b>	<b>se</b>	<b>t</b>	<b>P</b>	<b>LLCI</b>	<b>ULCI</b>
<b>Dependent Variable:</b> Behavioral Intention (Y)							
Total effect of X on Y		,5380	,0545	9,8662	,0000	,4305	,6455
Direct effect of X on Y		,3592	,0591	6,0811	,0000	,2427	,4756
Indirect effect of X on Y		<b>Effect</b>	<b>Boot SE</b>			<b>Boot LLCI</b>	<b>Boot ULCI</b>
		,1788	,0409	,1028	,2621	,1788	,0409

Visual appeal has a direct positive and significant effect on emotional appeal (coeff=,5805; p=,0000; LLCI=,4482 and ULCI=,7127) as well as behavioral intention (coeff=,3592; p=,0000; LLCI=,2427 ve ULCI=,4756). Emotional attraction, on the other hand, has a direct and significant positive impact on behavioral intention (coeff=.3080; p=.0000; LLCI=.2044 and ULCI=.4115). Furthermore, the indirect influence of visual appeal on behavioral intention is mediated by emotional appeal (Effect=,1788; BootLLCI=,1028 and BootULCI=,2621). Because of the mediating role of emotional appeal, there is a positive significant increase in the overall effect of visual appeal on behavioral intention (coeff=,5380; p=,0000; LLCI=,4305 and ULCI=,6455). As a result, considering that all hypotheses are supported, it is possible to say that the research model has structural validity.

## 5. CONCLUSION AND DISCUSSION

This research was conducted to analyze the effect of website appeal on behavioral intention and the mediating role of emotional appeal in online shopping. The hypotheses produced with the research model created based on the theoretical framework were tested using process macro analysis. Based on the findings, it was shown that perceived visual appeal had a direct positive and significant effect on perceived emotional appeal as well as behavioral intention. On the other hand, emotional appeal has a direct positive and significant effect on behavioral intention. Furthermore, the emotional appeal has been found to play a mediating role in the indirect effect of visual appeal on behavioral intention. This study contributes to the existing online shopping literature by looking at how website design influences emotional and cognitive reactions, which in turn affects behavioral intention.

Previous research on the effect of perceived visual appeal on behavioral intention (Jones and Kim, 2010; Tseng and Lee, 2019) and emotional appeal (Tractinsky and Lowengart, 2007) has come up with similar findings. Consumers' positive emotions and behavioral intentions are affected by the effective use of visual elements in the design of an online shopping site. In this context, the development of various strategies for the development of website design and visuality, as well as the support of an expert team, are seen to be beneficial to e-commerce activities.

Results regarding the effect of emotional attraction on behavioral intention are similar to other existing studies (Soltani & Gharbi, 2008; Mazaheri et al. 2011; Holbrook & Hirschman, 1982). Previous research also indicates that emotional appeal plays a mediating role in the indirect influence of visual appeal on behavioral intention, which is the research's final hypothesis (Mattila, 1999; Cyr et al., 2009). In this respect, it is necessary to develop emotional features that

will increase users' interactions with websites (Bonnardel, Piolat & Le Bigot, 2011).

As a result, online shopping sites have become an important business model for retailers with their rapidly growing innovative features. The web page, which can come to the fore with its design, visuality, aesthetics, and appeal, is thought to contribute to the practitioners' success in this competitive market. Therefore, in order to attract new customers or retain existing ones, e-retailers must create high-quality websites that offer a superior online experience. The appeal of a website can be improved, particularly by using emotions to guide the selection of language and colors. The ease of use of the site can be considered as another feature that contributes to its appeal. It may be possible to make the purchasing and payment systems simpler and easier using this method.

In this study, the inclusion of only visual and emotional appeal of the website content in the research model is one of the limitations of the research. The research was conducted with a limited number of consumers who shop online retail. It may be possible to test different results in a study that will take into account larger participants and different locations. Another study limitation is that it only examined the effect of visual and emotional appeal on behavioral intention. In future studies, the effectiveness of these contents in online shopping can be tested by considering different website contents. It is especially recommended that variables from the technology acceptance model (Davis, 1993), such as perceived usefulness, perceived ease of use, and attitude, be tested in the study model. Furthermore, the content of the study can be extended by analyzing whether the content of the website affects various behaviors such as brand loyalty and word-of-mouth communication.

## **6. CONFLICT OF INTEREST STATEMENT**

The authors do not have any competing interests.

## **7. FUNDING ACKNOWLEDGEMENTS**

There was no specific grant for this research from any funding source.

## **8. AUTHOR CONTRIBUTIONS**

BD: Idea;

BD: Design;

BD: Supervision;

BD: Collection and/or processing of resources;

BD: Analysis and/or interpretation;

BD: Literature review;

BD: Written by;  
BD: Critical review

## 9. ETHICS COMMITTEE STATEMENT AND INTELLECTUAL PROPERTY COPYRIGHTS

Ethics committee rules were followed in this work, and appropriate rights were obtained in compliance with intellectual property and copyright principles.

## 10. REFERENCES

- Ahn, T., Ryu, S., & Han, I. (2007). The impact of web quality and playfulness on user acceptance of online retailing. *Information & Management*, 44(3), 263-275.
- Ansari, M. E., & Joloudar, S. Y. E. (2011). An investigation of TV advertisement effects on customers' purchasing and their satisfaction. *International Journal of Marketing Studies*, 3(4), 175-181.
- Bonnardel, N., Piolat, A., & Le Bigot, L. (2011). The impact of colour on website appeal and users' cognitive processes, *Displays*, 32(2), 69-80.
- Bourlakis, M., Papagiannidis, S. & Fox, H. (2008). E-consumer behaviour: past, present and future trajectories of an evolving retail revolution, *International Journal of E-Business Research*, 4(3), 64-67.
- Chang, H. H., Y. Wang, & W. Yang. (2009). The impact of e-service quality, customer satisfaction and loyalty on e-marketing: moderating effect of perceived value. *Total Quality Management & Business Excellence*, 20(4), 423-443.
- Cyr, D., Head, M., Larios, H., & Pan, B. (2009). Exploring human images in website design: a multi-method approach. *MIS Quarterly*, 539-566.
- D'Angelo, J., & Little, S. K. (1998). Successful web pages: what are they and do they exist?, *Information Technology and Libraries*, 17(2), 71-81.
- Davis, F. D. (1993). User acceptance of information technology: system characteristics, user perceptions and behavioral impacts, *International Journal of Man-Machine Studies*, 38(3), 475-487.
- Douglas, A., Muir, L. & Meehan, K. (2003). E-quality in the e-services provision of legal practices, *Managing Service Quality*, 13(6), 483-91.
- Farah, A. (2020). Online purchase behavior of Somali consumers. *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 12(4), 3981-3990.
- Field, A. (2000). *Discovering statistics using spss for windows*. London-Thousand Oaks-New Delhi: Sage Publications.
- Fricker, R. D. (2008). *Sampling methods for web and e-mail surveys*. The SAGE handbook of online research methods. London: SAGE Publications Ltd.



- Fishbein, M., & Ajzen, I. (1975). *Belief, attitude, intention and behavior: an introduction to theory and research*. Boston: Addison-Wesley.
- Ganesh, J., Reynolds, K.E., Luckett, M. & Pomirleanu, N. (2010). Online shopper motivations, and e-store attributes: an examination of online patronage behavior and shopper typologies. *Journal of Retailing*, 86(1), 106-115.
- Garrett, J. J. (2003). *The elements of user experience: user-centered design for the web*, New Riders, Indianapolis, IN, London.
- Hair, J. F., Jr., Black, W. C., Babin, B. J., & Anderson, R. E. (2009). *Multivariate data analysis* (7th ed.). Upper Saddle River, NJ: Pearson Prentice Hall.
- Hayes, A. F. (2018). *Introduction to mediation, moderation, and conditional process analysis: a regression-based approach* (second edition). New York, London: The Guilford Press
- Holbrook, M. & Corfman, K. (1985). *Quality and value in the consumption experience: phaedrus rides again*, in j. jacoby and j. olson (eds). *perceived quality*. Lexington, MA Books, 31-51.
- Hopkins, C. D., Grove, S. J., Raymond, M. A., & LaForge, M. C. (2009). Designing the e-servicescape: implications for online retailers, *Journal of Internet Commerce*, 8(1-2), 23-43.
- Jones, C., & Kim, S. (2010). Influences of retail brand trust, off-line patronage, clothing involvement and website quality on online apparel shopping intention. *International Journal of Consumer Studies*, 34(6), 627-637.
- Kim, S., & Stoel, L. (2004). Apparel retailers: website quality dimensions and satisfaction. *Journal of Retailing and Consumer Services*, 11(2), 109-117.
- Kim, J.H., Kim, M.-S. & Nam, Y. (2010). An analysis of self-construals, motivations, facebook use, and user satisfaction, *International Journal of Human-Computer Interaction*, 26, 1077-1099.
- Kotler, P. & Armstrong, G. (2010). *Principles of marketing*; Pearson Education: London, UK.
- Kwaku, A. R., & Antwi, S. (2021). Consumers attraction to purchase online: website quality as a major influencing factor. *Open Journal of Business and Management*, 9(3), 1133-1150.
- Lee, G.G. & Lin, H.F. (2005). Customer perceptions of e-service quality in online shopping. *Journal of Retail and Distribution Management*, Vol. 33, No. 2, 161-176.
- Lee, S. (Ally) & Jeong, M. (2012). Effects of e- servicescape on consumers' flow experiences. *Journal of Hospitality and Tourism Technology*, 3(1), 47-59.
- Li, Y. M., & Yeh, Y. S. (2010). Increasing trust in mobile commerce through design aesthetics. *Computers in Human Behavior*, 26(4), 673-684.

- Liu, Y., Li, H., & Hu, F. (2013). Website attributes in urging online impulse purchase: an empirical investigation on consumer perceptions. *Decision Support Systems*, 55(3), 829-837.
- Loiacono, E. T., Watson, R. T., & Goodhue, D. L. (2007). Web Qual: an instrument for consumer evaluation of web sites. *International Journal of Electronic Commerce*, 11(3), 51-87.
- Mattila, A.S. (1999). Do emotional appeals work for services?, *International Journal of Service Industry Management*, 10(3), 292-306.
- Mazaheri, E., M. O. Richard & M. Laroche (2011). Online consumer behavior: comparing canadian and chinese website visitors, *Journal of Business Research*, 64 (9), 958-965.
- Nunnally, J. C. (1978). *Psychometric theory*. New York: McGraw-Hill. PewInternet.
- Prashar, T., S. Vijay & C. Parsad (2017). Effects of online shopping values and website cues on purchase behaviour: a study using s-o-r framework, *Vikalpa*, 42(1), 1-18.
- Peng, X., Peak, D., Prybutok, V., & Xu, C. (2017). The effect of product aesthetics information on website appeal in online shopping, *Nankai Business Review International*, 8(2), 190-209.
- Ranganathan, C. & Ganapathy, S. (2002). Key dimensions of business-to-consumer websites, *Information and Management*, Vol. 39, 457-465.
- Sipahi, B., Yurtkoru, E.S. & Çinko, M. (2008). *Sosyal bilimlerde SPSS'le veri analizi*: İstanbul: Beta Yayınları.
- Smith, A. K., Bolton, R. N. & Wagner, J. (1999). A small model of customer satisfaction with service encounters involving failure and recovery, *Journal of Marketing Research*, 31(3), 356-372.
- Soltani, I. & Gharbi, J.-E. (2008). Determinants and consequences of the website perceived value, *Journal of Internet Banking and Commerce*, 13, 1-13.
- Stevens, J. (1996). *Applied multivariate statistics for the social sciences* (3rd ed.). Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum.
- Tabachnick, B. G., & Fidell, L. S. (2007). *Using multivariate statistics*, (5th edition). Pearson Education: Boston.
- Tractinsky, N., & Lowengart, O. (2007). Web-store aesthetics in e-retailing: a conceptual framework and some theoretical implications. *Academy of Marketing Science Review*, 11, 1-18.
- Tseng, P. Y., & Lee, S. F. (2019). The impact of web visual aesthetics on purchase intention. In *2019 IEEE Eurasia Conference on IOT, Communication and Engineering (ECICE)*, (pp. 28-31). IEEE.
- Van der Heijden, H. (2003). Factors influencing the usage of websites: the case of a generic portal in the Netherlands. *Information & Management*, 40(6), 541-549.

- Venkatesh, V., Thong, J. Y., & Xu, X. (2012). Consumer acceptance and use of information technology: extending the unified theory of acceptance and use of technology. *MIS Quarterly*, 36(1), 157-178.
- Wang, H., Gu, G., An, S. & Zhou, G. (2014). Understanding online consumer stickiness in e-commerce environment: a relationship formation model, *Int. J. Serv. Sci. Technol.*, 8, 151–162
- Wolfenbarger, M. & Gilly, M.C. (2003). Etailq: dimensionalizing, measuring and predicting etail quality, *Journal of Retailing*, 79, 183–198.
- Xie, T., Donthu, N., Lohtia, R., & Osmonbekov, T. (2004). Emotional appeal and incentive offering in banner advertisements. *Journal of Interactive Advertising*, 4(2), 30-37.
- Yang, C., Lin, K. H. Y., & Chen, H. H. (2007). Emotion classification using web blog corpora. In *IEEE/WIC/ACM International Conference on Web Intelligence (WI'07)* (pp. 275-278). IEEE.

# GİRİŞİMCİLİK SÜRECİNİN SOKRATİK BAKIŞ AÇISIYLA DEĞERLENDİRİLMESİ<sup>1</sup>



Kafkas Üniversitesi  
İktisadi ve İdari Bilimler  
Fakültesi  
KAÜİBFD  
Cilt, 13, Sayı 25, 2022  
ISSN: 1309 – 4289  
E – ISSN: 2149-9136

Makale Gönderim Tarihi: 17.10.2021

Yayına Kabul Tarihi: 13.04.2022

Uğur KESKİN

Prof. Dr.

Anadolu Üniversitesi

İşletme Fakültesi,

Eskişehir, Türkiye

ugurkeskin@anadolu.edu.tr

ORCID ID: 0000-0003-2740-4120

Orkun ŞEN

Öğr. Gör. Dr.

Anadolu Üniversitesi

İşletme Fakültesi,

Eskişehir, Türkiye

orkuns@anadolu.edu.tr

ORCID ID: 0000-0002-8098-7751

## ÖZ

Girişimciler, içinde buldukları kültürlerin ihtiyaçlarının karşılanmasını amaç edinen bireyler olarak ifade edilmektedir. Yaratıcılık, inovasyon ve girişimcilik kavramlarının birbirleri ile yakın ilişkide olmaları girişimciliğin piyasadaki ihtiyaç ve fırsatlara bu kavramların doğru bir biçimde uygulanması ile başarıya ulaşılabilir. Tarihin her döneminde girişimciler, zihinlerindeki insanlığa katkı sağlayıcı fikirleri işe koşmuşlardır. Girişimci bireylerin bu yönü, Sokrates'in, karşılaştığı kişilerin zihninde örtük bir biçimde bulunan bilgi, düşünce ya da yaklaşımı açık hâle getirerek bunları işlevsel kılması ile belirgin bir koşutluk içermektedir. Zira Sokrates, kişiye düşünsel katkı sağlayacak değerli fikirlerin ortaya çıkma sürecini, gebelikte başlayıp doğum ile sonuçlanan bir gelişim olarak ele almaktadır. Fikirlerin zihinde belirmesini, gebelik ile özdeşleştiren Sokrates, fikirlerin ortaya çıkmasında ise tıpkı doğumun gerçekleşmesine yardımcı olan ebeler gibi ehil kişilerin yardımda bulunması gerektiğini vurgulamaktadır. Bu makalede girişimcilik, yenilik ve yaratıcılık bağlamında ele alınan bilgi toplama, kuluçka, fikrin doğuşu, deneme ve benzeri gelişimsel dönemleri ifade eden kavramlar Sokrates'in bakış açısına uygun olarak açıklanarak yorumlanmıştır.

**Anahtar Kelimeler:** Girişimcilik, girişimcilik süreci, Sokrates

**JEL Kodları:** M10, M13, M19

**Alan:** İşletme

**Türü:** Araştırma

DOI: 10.36543/kauibfd.2022.005

**Atıfta bulunmak için:** Keskin, U., & Şen, O. (2022). Girişimcilik sürecinin sokratik bakış açısıyla değerlendirilmesi. *KAÜİBFD*, 13(25), 89-113.

<sup>1</sup> İlgili çalışmanın etik kurallara uygunluğu beyan edilmiştir.

# EVALUATION OF THE ENTREPRENEURSHIP PROCESS WITH A SOCRATIC PERSPECTIVE



Kafkas University  
Economics and Administrative  
Sciences Faculty  
KAUJEASF  
Vol. 13, Issue 25, 2022  
ISSN: 1309 – 4289  
E – ISSN: 2149-9136

Article Submission Date: 17.10.2021

Accepted Date: 13.04.2022

Uğur KESKİN  
Prof. Dr.  
Anadolu University  
Faculty of Business Administration,  
Eskişehir, Turkey  
ugurkeskin@anadolu.edu.tr  
**ORCID ID: 0000-0003-2740-4120**

Orkun ŞEN  
Lecturer Dr.  
Anadolu University  
Faculty of Business Administration,  
Eskişehir, Turkey  
orkuns@anadolu.edu.tr  
**ORCID ID: 0000-0002-8098-7751**

**ABSTRACT** | Entrepreneurs are expressed as individuals who aims meet the needs of their cultures. The fact that the concepts of creativity, innovation and entrepreneurship are closely related to each other. In every period of history, entrepreneurs have put to work the ideas that contribute to humanity in their minds. This aspect of entrepreneurial individuals is in clear parallel with Socrates's making the knowledge, thought or approach that is implicit in the minds of the people he encounters explicit and making them functional. Because Socrates considers the emergence of valuable ideas that will contribute intellectually to the person as a development that starts with pregnancy and ends with birth and also identifies the emergence of ideas. In this article, concepts that express information gathering, incubation, birth of idea, experimentation and similar developmental periods in the context of entrepreneurship, innovation and creativity are explained and interpreted in accordance with Socrates' point of view.

**Keywords:** *Entrepreneurship, entrepreneurial process, Socrates*

**JEL Codes:** *M10, M13, M19*

**Scope:** *Business Administration*

**Type:** *Research*

## 1. GİRİŞ

Girişimcileri, toplumların ihtiyaç duyduğu hizmet ve ürünlerin kullanıma sunulmasını kendilerine amaç edinen ve bu amaç doğrultusunda toplumsal sürdürülebilirlik kavramını inşa eden bireyler ya da kurumlar olarak ifade edilebilmek mümkündür. Yaşam süreci içerisinde değerlendirilebilecek olan fikirlerin ortaya çıkışı ile birlikte hayata geçirilen ürün ya da hizmetler, toplum ihtiyaçlarına göre de ayrıca şekillenmektedir. Bu doğrultuda girişimci “bir ürün ya da hizmet üretmek için gerek duyduğu kaynakları en yüksek değeri yaratacak şekilde bir araya getirerek girişimin paydaşları için değer yaratan kişi” (Özgül, 2020, s. 5) olarak tanımlanmaktadır.

Girişimcilik kavramı, tarihsel süreç boyunca birçok farklı tanımla ifade edilmiştir. Richard Cantillon “belirsizlik ve risk boyutunu”, Jean Baptiste Say ise “bütüncülük” yönünü vurgulamıştır. Zaman içinde girişimcilik, özellikle yenilik boyutuyla da ifade edilmeye başlamıştır. Nitekim Joseph A. Schumpeter tarafından ekonomiler için girişimciliğin ne derece önemli olduğunu belirtilmiş, girişimcilerin yenilikler yoluyla toplumun refahını artırmanın temel sorumluluklarını üstlendiğini vurgulamıştır (Schumpeter, 1976; Özgül, 2020, s. 5). Dolayısıyla girişimcilik özellikle son yıllarda beklentiler, riskler ve belirsizlikler bağlamında ele alınmaya başlamıştır. Böylesi bir bütüncül bakış açısı nedeniyle girişimcilik, yenilikçi bir biçimde ihtiyaçların karşılanması görevinin üstlenilmesini gerekli kılan bir sürece dönüşmüş bulunmaktadır.

Sokrates, bilge bir kişilik olmasına rağmen herhangi bir yazılı eser kaleme almamıştır. İnsanların, yazılı metinlere yöneldikleri ölçüde, bilgiyi hafızalarında tutmakta zorlanacakları görüşünü benimsemektedir. Yazılı kaynaklardan bilgiye ulaşabileceğini düşünen insan hafızalarının tembelleşeceğini ve köreleceğini öne sürmektedir (Platon, 2017a, s. 95). Sokrates’e ait yazılı bir eser bulunmadığından dolayı, ona ilişkin bilgilere Platon, Ksenophanes, Aristoteles ve Laertios’un eserlerinde rastlanmaktadır. Sokrates’ten etkilenen ve onun öğrencisi olan Platon (2015, s. 43) şunları ifade etmektedir: “Sokrates’in yazılı hiçbir eseri yoktur ve bundan sonra da olmayacaktır. Platon’a ait olduğu iddia edilen eserler ise Sokrates’in gençlik dönemine ait çalışmalarıdır.” Platon’un eserleri üzerinden görüşleri aktarılabilecek olan Sokrates, günümüz çağdaş girişimcilik literatüründeki anlatımlara düşünsel açıdan öncülük teşkil eden kapsamlı görüşler öne sürmüştür.

Benzeşime dayalı anlatım biçimleri, karşılaşılan olguları anlamlandırma çabalarının bir sonucu olan düşünme ve bakış açılarını ortaya çıkarmaktadır. Bu yönüyle ele alındığında figüratif dil kullanımı, çeşitli metaforlara kapı aralayan benzeşim ya da uyarlamaları beraberinde getirmektedir. Belirli bir konunun, düşünsel kökeniyle birlikte ele alınma çabası, çoğunlukla, söz konusu köken

düşünceyi ortaya atan filozof ya da filozofların düşünsel yaklaşımlarının, günümüz dünyasındaki teorik ve yaşamsal karşılığını göz önünde bulundurmaya gerekli kılmaktadır. Söz konusu gereklilik, hem geçmiş ile bugünün bilgisini hem de bu bilgilerin anlamlı bir biçimde yorumlanabileceği varsayımına olanak tanımaktadır. Böyle bir varsayımdan hareketle kaleme alınan bu makalede, Sokrates'in benzeşim esasına dayalı anlatımlarına, günümüzün kapsamlı teorik birikiminin ilgili bileşenlerini de eklemelendirmek suretiyle, çağdaş girişimcilik literatürü yorumlanmaya, anlamlandırılmaya ve değerlendirilmeye çalışılmıştır.

Sokratik yaklaşıma dayalı olarak inşa edilen düşünme biçimleri; sezgi, analiz, değerlendirme, çıkarım yapma gibi nitelikleri gerekli kılmaktadır. Yeterince doğru kullanıldığında ise mantığa dayalı, mantıklı neticelere ulaştıran katkı sağlayıcı bir beceriye dönüşebilmektedir. Dolayısıyla Sokratik çıkarsama; ele alınan konuyu temel bileşenlerine ayırma, yorumlama ve değerlendirmeye dayalı olarak gerçekleştirilen bir süreci ifade etmektedir. Sokratik çıkarsama, mantıksal dayanaklar ve bunu destekleyen örnek, kanıt, teşbih gibi unsurları da içermektedir. Tüm bu hususlar, Sokrates'in geride bıraktığı düşünsel mirası göz önünde bulundurmaya gerekli kılmaktadır. Böylesi bir gereklilik ise günümüz girişimcilik davranışları ve uygulamalarını, Sokratik bakış açısıyla ele alabilmeye olanak tanımaktadır. Sokratik yaklaşımdan hareket edildiğinde, girişimci rolünü üstlenen aktörlerin kişisel çıkarımlarda bulunmaları olağan bir durum olarak belirginlik kazanmaktadır. Girişimcilerin kendi kendine öğrenerek harekete geçmesi görüşü de mantıksal bir destek bulmaktadır. Bilindiği üzere girişimciler, belirsizlik karşısında arayış içine girmekte ve çeşitli riskleri üstlenmektedirler. Günümüzün bilimsel yaklaşımları ve geçmişten gelen felsefi arka plan ise girişimcilerin üstlendikleri risk ve giriştikleri arayışlara olumlu katkılar sunabilecek bir potansiyele sahip bulunmaktadır. Girişimcilik, tekil bir uğraş ifade etmemekte, bütüncül bir eylem setini, bir süreci ifade etmektedir. Söz konusu eylem sürecinin, temel bileşenlerine ayrılarak değerlendirilmesi ise bu ve benzeri türden felsefi temellendirme yapan mikroanalitik çalışmaları gerekli kılmaktadır. Sokrates dışındaki diğer filozofların görüşleri de elbette ki muteberdir. Fakat başka filozofların yaklaşımlarına dayalı olarak yapılacak felsefi temellendirme girişimleri, başka çalışmaların konusunu teşkil etmekte ve bu makalenin sınırlarını aşmaktadır.

İlgili literatür incelendiğinde, girişimcilik alanındaki bilimsel çalışmaların genellikle girişimci aktörlere etki eden çevresel koşullar bağlamında yürütüldüğü görülebilmektedir (Bozkurt vd., 2012; Bygrave & Minniti, 2000; Chell vd, 1991; Durak, 2011; Wong vd., 2005; Knight; 1921). Bunun yanı sıra girişimcinin kişisel niteliklerini ön plana çıkaran çalışmalarla da çokça karşılaşılacaktır (Shane ve Venkatamaran, 2000; McCline, Bhat & Baj, 2000;

Arıkan, 2004; Nicolaou, Shane, Cherkas & Spector, 2009). Ayrıca alanın araştırma nesnesinin belirsizliğine ve girişimcilerin özelliklerine vurgu yapan çalışmalara da rastlanılmaktadır (Bruyat & Julien, 2000; Bozkurt, 2007; Uzun & Dirlik, 2007). Girişimci adaylarının girişimsel eğilimlerine (Gürol & Atsan, 2006; Bozkurt & Erdurur, 2013) değinen ve daha teknik düzeydeki ayrıntılara odaklanıldığı da görülebilmektedir. Nitekim Meyer ve diğerlerinin (2014) yapmış oldukları çalışmada, alandaki araştırmaların “girişimci birey ve özellikleri” teması ekseninde yoğunlaştığı belirlenmiştir. Literatürdeki söz konusu genel eğilimin dışındaki konularda da çok sayıda kaynak bulunmaktadır. Fakat bu makalede ele alınan konu ile doğrudan ilişkisi bulunan geçmiş dönemli herhangi bir çalışmaya rastlanmamaktadır. Dolayısıyla, bu makalede ele alınan konu ile ilişki kurulabilecek bilimsel çalışmaların, sınırlı olmanın da ötesinde yok denilecek ölçüde az olduğu görülmektedir. Kurulabilecek olan ilişkiler ise, dolaylı olmanın ötesine geçememektedir. Sonuç olarak Sokrates ile girişimcilik kavramlarının Türkçe ve İngilizce kaynaklarda yan yana gelmedikleri, gelseler bile bu makaledeki anlatım ile herhangi bir biçimde ilişkilendirilmesinin mümkün olmadığı görülebilmektedir.

## 2. KURAMSAL VE KAVRAMSAL ARKA PLAN

Aşağıdaki alt başlıklarda, makalenin kuram ve kavram yönüyle arka plan teşkil eden çerçeve anlatımlara yer verilmektedir.

### 2.1. Kuramsal Çerçeve: Girişimcilik

Girişimci (müteşebbis), örgütsel prosedürlere sıkı bir biçimde bağlı kalan profesyonel yöneticiden farklı olarak, iş alanındaki yenilikçi fikirleri aracılığıyla, üretim araçları üzerinde yeni kombinasyonlar tasarlayarak uygulayan kişiyi ifade etmektedir. Girişim (teşebbüs) ise, girişimcinin çıktı üreterek kâr etme amacıyla üretim faktörlerini bir araya getirip üretimi organize etmesini ifade etmektedir. Girişimci, benzer bir tanımla ise şu şekilde açıklanmaktadır (Güney, 2004, s. 97): “Bir organizasyonu kuran ve otoritesinin kaynağını hem fikir hem de varlıklar üzerindeki sahiplik gücünden alan kişidir.”

Adam Smith ve erken dönem İngiliz klasik iktisatçılar, girişimciye ekonomik aktiviteler açısından oldukça önemsiz bir rol vermişlerdir (Küçük, 2005, s.32). Girişimcilik, Fransız iktisatçı Jean Baptiste Say tarafından dördüncü üretim faktörü olarak kabul görmüştür. Emek, sermaye ve doğa bileşenlerinden oluşan üretim faktörlerine, ilave faktör olarak girişimcilik de eklenmiştir. Bu yönüyle girişimcilik; yönetim ve araştırma-geliştirme faaliyetleriyle birlikte, fikri emeğin en önemli boyutunu oluşturmaktadır (Müftüoğlu, 2003, s. 430).

Weber’e (2017, s. 19) göre girişimci, hekim kadar vazgeçilmezdir. Zira bir doktor ne kadar ünlüyse, meşgulse o kadar az vazgeçilebilir olmaktadır.



Weber'in bu açıklaması, özellikle 1970'li yılların ikinci yarısından itibaren bilimsel literatüre girmiş bulunan Vekâlet Teorisini de çağrıştırmaktadır. Weber'in görüşü, Vekâlet Teorisi bakış açısıyla değerlendirildiğinde girişimci, özel bir biçimde konumlanmaktadır. Zira temel üretim faktörleri arasında yer alan girişimci, sahip bulunduğu nitelikler bakımından ayırt edici yönleri şahsında barındırmakta, diğer insanlarda bulunmayan yetileri sayesinde asil-vekil ayrımında "asil" konumunda kendisine yer edinmektedir.

McClelland, belirli bir toplumdaki yüksek başarı güdüsünün var oluşuyla, söz konusu toplumun ekonomik gelişimi arasındaki ilişkiyi belirlemeye çalışmıştır. Bu güdü, girişimcilerin (kendi işlerine başlayıp geliştirenlerin), performansında anlamlı ve belirgin bir rol oynamaktadır. Girişimcilik başarısına olan etkisinden dolayı, başarıma gereksinimi, ekonomik gelişmede önemli bir faktör olarak gözükmektedir (Kara, 2016, s. 102). Girişimci, büyümenin asıl aktörü olma niteliği taşımaktadır. Başka faktörlere göre girişimcinin rolünü inceleyen araştırmalarda, sosyal sermayenin zannedildiği ölçüde büyümeyi etkilemediği fakat girişimciliğin anahtar rol oynadığı belirlenmiştir. Serbest piyasada işlerin yürütülmesini sağlayan başat aktör olan girişimcinin, yapıcı kurallar içinde hareket edebilmesi, ekonomik gelişme ve refah için vazgeçilmez bir önem taşımaktadır (Akın, 2010, s. 184).

Günümüzde bazı işletmeler, yöneticilere girişimcilik özellikleri kazandırabilmek için yeterli bir inisiyatif alanı sağlayarak işletmeyi geliştirici fikirler ortaya koyarak risk üstlenen bir duruma getirebilmeyi amaçlamakta, "iç girişimcilik" anlayışına işlerlik kazandırmayı hedeflemektedir. Aşağıdaki aktarım, girişimciliğin farklı yönlerini açıklaması bakımından dikkat çekmektedir:

*Bir ekonomist açısından girişimci; kaynakları, işgücünü, makine teçhizatı ve diğer varlıkları bir araya getiren ve önceki değerlerinden daha fazla bir değer yaratmalarını sağlayan kişiyi ifade ederken, bir psikolog için girişimci, bir şey elde etmek veya bir şeye ulaşmak, denemeler yapmak, başarmaktır. Bir iş adamı için girişimci ise bir tehdit unsur ve saldırgan bir rakip anlamına gelebileceği gibi bir müşteri, bir müttefik veya diğerlerinin refahı ve mutluluğu için çalışan bir kişi olarak da düşünülebilir (Bedük, 2012, s. 80).*

Girişimcilerin olağan özelliklerinden ve temel niteliklerinden biri de boşlukları doldurmayı içermektedir. Örnek olarak, girişimcilerin ekonomik fırsatları araştırma ve keşfetme, ekonomik fırsatları değerlendirme, işletme için gerekli finansal kaynakları düzenleme, zaman kavramıyla ilgili düzenlemeleri gerçekleştirme, yönetim için nihai sorumluluk alma, belirsizlik ve riskleri yönetebilme (taşıyıcı olma), işletme içinde motivasyonu sağlama ve sorumluluk üstlenme, yeni ekonomik bilgileri araştırma ve keşfetme, yeni bilgileri yeni

pazarlara, tekniklere, ürünlere dönüştürme ve çalışma grubu için liderlik sağlama olarak ifade edilen özellikleri ve nitelikleri bulunmaktadır (Leibenstein, 1968, s. 74).

## **2.2. Kavramsal Çerçeve: Girişimcilik Süreci, Yenilik ve Yaratıcılık**

Makale kapsamındaki analizlere geçilmeden önce, analiz için faydalanılan girişimcilik literatüründeki temel kavramların açıklanması gerekmektedir. Dolayısıyla da bu anlatım başlığı altında, girişimcilik sürecinde yer alan başlıca aşamalar ele alınmakta, ilişkili kavramlar olan yenilik ve yaratıcılık kavramlarına değinilmektedir.

Girişimciler bilim insanları gibi uygulanabilir çözümler bulmak için varsayımlar üretmekte ve bu varsayımları test etmektedirler. Ayrıca girişimcilerin, başlangıçtaki planlarda yapılacak değişiklikleri ikna edici bir biçimde gerçekleştirebilecek ve gidişat boyunca farklı kitleleri yönetebilecek becerilerine sahip olmaları gerekmektedir (McDonald & Bremner, 2020). Bu becerilerin yönetimi özellikle örgütsel dış faktörlerin etkili olduğu dönemlerde daha önem kazanmaktadır. Zorluklar yaşayan ekonomik gidişata uygun yaratıcı fikirlerin geliştirilebilmesi ve topluma uyumlama, girişimcilerin özellikle üzerinde yoğunlaşmaları gereken hususlar olarak ortaya çıkmaktadır.

Yenilikler, sadece yeniliği gerçekleştiren girişimci veya işletme için değil aynı zamanda toplum ve ülke için de faydalar sunmaktadır. Buna göre yenilikler, ülke ekonomisine üç temel alanda yaptığı katkıyla önemli bir itici güç olarak fayda sunmaktadır. Yenilik; sürdürülebilir ekonomik büyümenin, sosyal kalkınma ve refah düzeyinin ve son olarak rekabet gücünün temel dinamiğini oluşturmaktadır. Bir ülkede yenilik kültürünün benimsenmesi, aynı zamanda girişimcilik konusunda insanları harekete geçirecek bir etken olabilmektedir. Böylece yeniliklerin ticarileştirilmesi için gerekli olan girişimci yaklaşımlar, yenilikler için önemli hale gelmektedir. Girişimci kişi, yenilik ile kendine bir rekabet avantajı oluşturabilmektedir. Bunun yanında yenilik de bir anlayış olarak sahip olduğunda girişimciye yeni olanakların kapısını açmada bir potansiyel sağlamaktadır (Uzkurt, 2020, s. 258).

Girişimcilik ve yaratıcılık, yaşamın her kesiminde iç içe yer almaktadır. Önemli bir ortak nokta olarak her ikisi de bireycilik temeline dayanmaktadır. Süreçleri konusunda ortak yönleri; yaratıcılık sürecinin sonunda ortaya çıkan buluşun, girişim süreci için anahtar olmasıdır. Girişimci, bir işe koyulurken yaratıcılık sürecinden geçmektedir. Yaratıcı düşüncüyü, hayal boyutundan alarak sistemli, mantıklı ve uygulanabilir bir duruma getirmektedir (Demirel & Akbıyık, 2009, s. 13). Girişimcilik ve yaratıcılığı yenilik izlediği zaman, girişimci güç ortaya çıkmaktadır. Başarılı girişimciler, yeni fikirlerle yola çıkmaktadırlar. Yola çıktıkları fikirlerin hayata geçirilmesi yönünde çaba sergilemektedirler.

Dolayısıyla tek başına yaratıcı düşünceye sahip olmak yeterli olmamakta, fikirlerin işletmecilik açısından hayata geçirilmesi sayesinde başarı elde edilebilmektedir (Döm, 2006, s. 10).

Yaratıcılık, inovasyon ve girişimcilik kavramları yakın bir ilişki içinde bulunmaktadır. Girişimcilik, piyasadaki ihtiyaç ve fırsatlara, yaratıcılık ve yeniliğin disiplinli ve sistematik bir biçimde uygulanması sayesinde gerçek anlamıyla başarıya ulaştıran devamlı bir süreci ifade etmektedir (Zimmerer & Scarborough 2002, s. 37-38). Büyük işletmeler yeni fikirler üretseler de, küçük girişimci işletmeler yaratıcılık ve yenilik çalışmalarını daha fazla gerçekleştirebilmektedirler. Yaratıcı düşünme, temel bir işletme becerisi haline gelmiş bulunmaktadır. Girişimciler ise bu becerinin gelişmesi ve uygulanması için önderlik yapmaktadırlar (Scarborough 2014, s. 40-41).

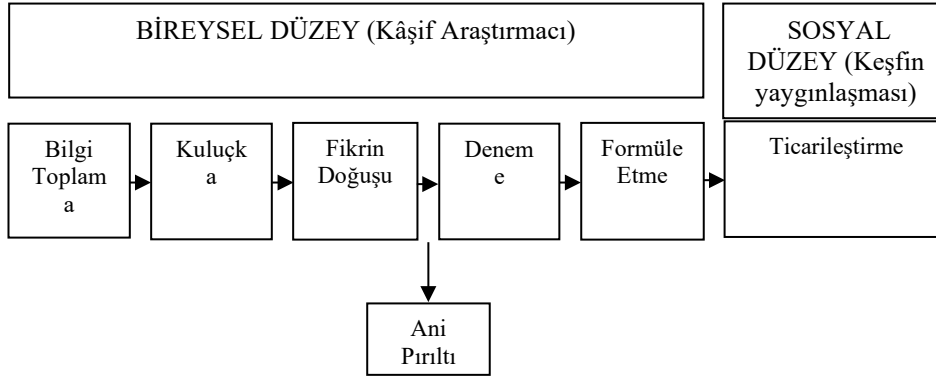
Girişimlerin stratejik yönetiminin temelinde, sürdürülebilir rekabet üstünlüğü kavramı yatmaktadır. Aynı endüstride faaliyet gösteren diğer rakiplerin önünde olma ya da endüstri ortalamasının üzerinde performans sergileme rekabet üstünlüğü anlamına gelmektedir. Eğer girişim, rekabet üstünlüğünü uzun bir süre (örneğin beş yıl) sürdürebilirse, sürdürülebilir rekabet üstünlüğüne sahip olduğu anlamına gelmektedir (Porter, 2008; akt. Koç, 2020, s. 311). Dolayısıyla girişimcilik süreci aynı zamanda stratejik yönetim ilkelerinin ve riskleri yönetebilme becerisinin doğru bir biçimde kullanılabilmesiyle etkinliğini koruyabileceği çıkarsamasına ulaşabilmektedir.

Girişimcilik süreci, girişim niyeti ile başlamakta ve girişime konu olan unsurun yok olmasıyla sonlanmaktadır. Kendine özgü safhalardan oluşan bu süreçte girişimciler, gerekli bileşenleri bir araya getirmektedirler. Girişimcilik sürecinde işe koşulan her bir sermaye bileşeni, kendi kullanımının sağladığı faydanın yanı sıra, diğer sermaye türlerini de harekete geçiren itici bir kuvvete dönüşmektedir (Çitçi & Coşkun, 2012, s. 129). Girişimcilik süreci ile yaratıcı düşünce arasındaki birçok ortak noktaya vurgu yapan anlayışa göre, girişimcilik ya da yaratıcı fikir ani bir patlama şeklinde ortaya çıkmamaktadır. Bu olgunun ne şekilde ortaya çıktığını anlayabilmek için öncelikle, anlık pırıltılara aldanmayıp, girişimciliğin bir süreç olduğunu kabul etmek gerekmektedir (Akat vd., 1999, s. 357).

Girişimciliğin bir süreç olduğu düşünüldüğünde atılacak olan adımların ilki iş fikrinin bulunmasıdır. İş fikirleri araştırılırken kaynakların ortaya konulması ve bu kaynaklardan oluşan bilgi ve deneyimler “ilk parıltının” ortaya konulması adına yardımcı olabilmektedir. İş fikri araştırma sürecinin girişimci adayın benimseyebileceği ve toplumdaki ve pazardaki ihtiyacın karşılanabileceği alternatifler arasından tercih edilmesi girişimcilik sürecinin diğer adımlarını da doğrudan etkilemektedir. İlgili literatür incelendiğinde iş fikri tespit yolları şu

şekilde sıralanabilmektedir (Özdaşlı & Özkara, 2010, s. 124): Ailenin etkisi, fırsatçılık, taklitçilik, becerilere yönelmek, pazar araştırması, fikir alışverişi yapmak, yatay düşünme, devlet yönlendirmesi.

İş fikri alternatiflerinin belirlenmesi çeşitli yelpazede ortaya konulsa da iş fikrinin gündeme getirilebilmesi için gereken kıvılcım, girişimcinin kendisi tarafından ortaya çıkarılmaktadır. Toplumsal düzeydeki ihtiyaçların belirgin bir hal alması ve bu doğrultudaki fırsatların oluşturulabilmesi için gerekli bilgi toplama faaliyetlerinin hassas ve doğru bir biçimde gerçekleştirilmesi büyük önem arz etmektedir (Helvacı vd., 2017, s. 26). Bu doğrultuda bir girişimcinin, planladığı iş fikrine ya da fikirlerine ulaşabilmek için çeşitli alanlarda çalışmalar gerçekleştirmesi ve bu çalışmalar kapsamında alınan kararların “doğru” kelimesine en yakın olabilecek biçimde ortaya konulması gerekmektedir. Aynı zamanda yapılan planlamanın, hazırlık düzeylerini eksiksiz ve gerektiği kapsamda ele alması sürecin sağlıklı işlemesi açısından hayati değerde olabilmektedir (Cevher & Yüksel, 2014, s. 101).



**Şekil 1.** Girişimciliğin Ortaya Çıkma Süreci

**Kaynak:** (Moles & Caude, 1970, ss. 30; aktaran Akat vd. 1999, ss. 358)

**Bilgi Toplama Aşaması:** Araştırma yapma ve sorunun ortaya konulması aşaması olarak da kabul edilebilecek bu zaman dilimi, sorular ve cevaplar alanı olarak ifade edilebilmektedir. Bu aşamada birey, bilgisini geliştirme çabası içinde bulunmaktadır. Twain'e (2019, s. 57) göre, belirli bir şeyi yapma dürtüsünün dışarıdan gelmesi, büyük ölçüde zorunluluğu ifade etmektedir. Zira bunu insan, bütünüyle kendisi oluşturamamaktadır. Dışsal etkenleri, çevresel unsurları kuşatıcı olması yönüyle fazlasıyla ön plana çıkaran Twain'e göre, bazen ufacık tesadüfi bir şey başlatıcı dürtüyü sağlayıp yeni fikirlerle başka yollara

geçilmesine sebep olabilmektedir. Twain (2019, s. 57), bu konuda şunları ifade etmektedir: “Tamamen bir şans eseri bir gazetede bir paragrafı okuması, insanın hayatını değiştirebilir. Eski bağlantılarını terk etmesine, yeni idealiyle uyuşanları aramasına neden olabilir.”

**Kuluçka Aşaması:** Gözlemler aracılığıyla hazırlıkların sürdürüldüğü bir zaman dilimini ifade etmektedir. Bu aşamada sorunlar ayıklanmaya çalışılmaktadır. Girişimcinin doyumsuz kaldığı hususlar, belirli bir boşluk ve eksiklik meydana getirmektedir. Girişimci, çözüm odaklı bir biçimde buluşa/keşfe ulaşmaya çalıştığı için bu aşama “kuluçka” olarak ifade edilmektedir (Akat vd. 1999, s. 359). Kuluçka aşaması, toplumun içinde bulunduğu ekonomik değişimlere, teknoloji anlamındaki ilerlemelere, demografik unsurlara ve hukuki altyapıya göre de değişiklik gösterebilmektedir. Girişimcinin, içinde yer aldığı kültürel çevre unsurları da kuluçka aşamasına olumlu ya da olumsuz etkilerde bulunabilmektedir.

**Fikrin Doğuşu Aşaması:** Belirli bir şeyi keşfederek onu somut bir biçime getirme uğraşısı, temel ve baskın formu arama sonra da onu gün ışığına çıkarma anlamına gelmektedir (Payot, 2020, s. 31). Önceki aşamalarda fikirler, fırtınalı bir biçimde zihni meşgul etmekteyken, fikrin çıkışı yaklaştıkça fikirler belirli bir düzen (patern) içine girmektedir. Kişilerin ya da kurumların girişimci olabilmesi için keşfe giden fikirlerin, belirli adımlar doğrultusunda somutlaşması gerekmektedir. Bu nedenle somutlaştırma adımları öncelikle zihinsel düzlemdeki “nasıl?” sorusunun cevabına göre biçimlenmektedir.

**Ani Pırlıltı (Keşif) Noktası:** Bu noktada, girişimcinin kafasındaki sorular çözüme kavuşmaktadır. Çok bilinen örnekler olarak Arşimet’in banyo yaparken suyun kaldırma kuvvetini bulmasını ve Newton’un kafasına elma düşmesiyle yer çekimi kanununu bulmasını ifade eden anlatılar, bu noktasal zaman dilimine örnek teşkil etmektedir. Bu doğrultuda çözüme kavuşan sorularla birlikte fikrin yapılabirliği ve sürdürülebilirliği de belirginleşmeye başlamaktadır.

**Deneme Aşaması:** Bu aşamada çözüme kavuşturulan sorular fikrin yapılabirliği doğrultusunda deneme basamaklarına tabi tutulmaktadır. Fikrin gerçekleştirilmesi ve sürdürülebilmesi adına çeşitli simülasyon yöntemleri ele alınarak bir anlamda fikir test edilmekte ve sürdürülebilirliğinin sağlanması açısından da ortaya çıkabilecek soruların cevaplarının bulunması amaçlanmaktadır. Bu noktada verilecek doğru cevaplar fikrin de doğru bir biçimde formüle edilmesini sağlayacak ve üretime geçiş sırasında ortaya çıkabilecek problemleri minimize edecektir.

**Formüle Etme Aşaması:** Girişime konu olan belirli bir fikir ya da tasarımın hayata geçirilerek üretilmesi aşamasını ifade etmektedir. Bu aşamada, ilgili bileşenler bir araya getirilerek üretim üzerinde çalışılabilmektedir. Üretime

ilişkin ayrıntılar ve teknik dokümanlar hazırlanmaktadır. Üretimde kullanılacak olan bileşenlerin nitelikleri tanımlanmaktadır (Şahin, 2014, s. 32). Bu aşamada, girişim olarak hayata geçirilen uygulama sonuçları, objektif kriterler göz önünde bulundurularak ölçümlenerek değerlendirmeye tabi tutulmaktadır. Ulaşılan sonuçlara göre girişim faaliyeti sonlandırılmakta ya da süreç yeniden tasarlanmaktadır.

**Ticarileştirme Aşaması:** Yenilikçi fikirler, ticari değeri bulunan çıktılara dönüşebilmektedir. Yeni ve yaratıcı fikirler bu aşamada ticarileştirilerek katma değer sağlayan bir mal ya da hizmete dönüştürülmektedir. Kurulan işletmenin tıpkı bir çocuğun büyüme sürecinde olduğu gibi özenle ele alınması gerekmektedir. Bu noktada girişimcinin yenilik ve yaratıcılık süreçlerine gerekli özeni göstermesi büyük önem taşımaktadır. Aynı zamanda yönetsel faaliyetlerin ele alınma biçimi ve becerilerin doğru yönetilebilmesi işletmenin istenilen bir biçimde büyümesini sağlayabilmektedir.

Antik çağlardan itibaren Sokrates gibi bilge kişiler, fikirlerinin ortaya çıkması konusunda aracı rolü üstlenmişlerdir. Örneğin Dede Korkut figürü de insanların çözemedikleri problemlerle karşılaştıklarında danıştıkları, bilgi ve deneyimlerinden yararlandıkları yol gösterici, zihin açıcı nitelikleriyle dikkat çekmektedir. Günümüz işletmecilik anlayışı kapsamında ise işletmelerin bünyelerinde yer alan hayal mühendisliği kavramı kapsamında işletme içinde çalışan bireylerin düşüncelerine katkıda bulunarak her birini “iç girişimci” haline dönüştürebilecek uygulamalar görülmektedir. İşletme dışında ise devlet destekli KOSGEB ya da özel kurum statüsünde yer alan ve danışmanlık hizmeti veren kurumlar geçmişte yer alan figürlerin günümüzdeki karşılıkları olarak ifade edilebilmektedir. Günümüzün söz konusu aktörleri ise girişimcilik süreci henüz başlamadan, “kuluçka” evresi ve iş fikirlerinin sağlam temellere oturtulması gibi konularda da danışmanlık hizmeti vererek girişimci adaylarına süreçler konusunda katkı sağlayabilecek bir potansiyele sahip bulunmaktadırlar. Verilen danışmanlık hizmetleri, iş fikrinin keşfini doğru bir yola oturtabilmekte ve girişimcilik sürecinin diğer basamaklarında girişimci adayına fikrin ticarileşmesi konusunda büyük destek sağlayabilmektedir.

İşletmeler, batmak veya kapanmak için kurulmamaktadır. Bu nedenle girişimcinin kuruluş aşaması gibi, yüksek miktarda nakit çıkışı gerektiren aşamayı bir an önce atlatıp kendi kendini finanse edebilen, gerekli olan nakdi, satış gelirlerinden elde edebilen bir aşamaya geçmesi gerekmektedir. Ancak kurulan işletmelerin sadece % 40’ı ilk iki yıl içerisinde faaliyetlerine devam edebilmekte, kalan % 60’ı ise faaliyetlerine son vermektedir (Bessant & Tidd, 2011 akt. Özgül, 2020, s. 25).

Girişimcilik süreci kapsamında girişimcinin göz önünde bulundurması gereken prensipler söz konusu olmaktadır. Özellikle toplumu ve toplumsal faydayı düşünmeyi odak noktası olarak ele alan bu prensipler sayesinde somut bir girişimin ilk adımları da atılmaktadır (Heyward, 2020). Girişimcinin öncelikle çözmek için heyecan duyduğu bir soruna odaklanması gerekmektedir. Bir fikri hayata geçirmek amacıyla iş kurma ve ölçeklendirme, katlanılması gereken ilk zorluklar arasında yer almaktadır. Aynı zamanda girişimcinin deneyimi ile sorun arasında bir bağ kurulması ile işin zamanında başlatılması arasında doğrudan bir ilişki bulunmaktadır. Girişimcilerin kurucu olarak tüketicilerle doğrudan ilişkiye geçmesi, ortaya çıkacak olan ürünün ya da hizmetin desteklenmesini kolaylaştırmaktadır. Bunun yanı sıra girişimcilik süreçlerinin kolaylaşması için kurucu ortakla iş birliği içerisinde bulunulması, belirsizlik ve risk yükünün de azalmasını sağlamaktadır. Girişimci açısından en belirleyici hususlardan biri de hedef alınan toplumun kültürel etkilerinin doğru bir biçimde değerlendirilmesi ve bu etkiler doğrultusunda değerlerin yapılandırılması gerekliliğidir.

Yukarıdaki anlatımlarda da görülebileceği üzere girişimcilik süreci başlıca beş aşamadan meydana gelmektedir. Bu aşamalar içinde noktasal bir an olma niteliği taşıyan “ani pırıltı (keşif)” noktası, fikrin doğuşu ile deneme aşamaları arasında yer almaktadır.

### 3. YÖNTEM

Filozoflar tarafından öne sürülen görüşlerin bir kısmı işlevini kaybetmiş, bir kısmı ise zamana karşı direnerek temel alınan yaklaşım haline gelebilmiştir. Zamana karşı koyabilen böylesi klasik görüşlerin, filozofların yaşamış olduğu dönemin gerçekliğini belirgin bir biçimde yansıttıkları, hatta bazı açılardan ise çağdaş dünyaya taşıyabildikleri gözlemlenebilmektedir. Eskimeyen bir klasik olması ve tekrar tekrar görüşlerine başvurulmuş Sokrates gibi düşünürlerin, kendi çağlarını aşan görüşler öne sürdükleri kabul edilmektedir. Bu genel kabulden yola çıkarak, bu makalede incelemeye konu edilen eserlerde (özellikle Platon’un birincil kaynaklarının) öne sürülen görüşlerin, günümüzün kuramsal ve yaşamsal alanlarına öncül katkılar sağlayabilecek bir felsefi zemin teşkil etmekte olduğu varsayılmıştır. Söz konusu kabul ve varsayımlardan hareketle aşağıdaki önermede bulunulmuştur.

**Önerme:** Teorik temellendirmeye aşırı bir biçimde bağımlı kılınmış girişimcilik literatürünün, metaforik benzeşime dayalı anlatımlar sayesinde felsefi ekseninde de tartışılması mümkün hâle gelebilmektedir.

Bu makalede, yukarıdaki önerme doğrultusunda aşağıdaki araştırma sorularının yanıtı aranmaya çalışılmaktadır.

**Araştırma Sorusu 1:** Günümüz girişimcilik literatürü, felsefi bağlamda izah edilebilecek ne tür unsurlar barındırmaktadır?

**Araştırma Sorusu 2:** Sokrates'in görüşleri, günümüz girişimcilik literatürüne uyarlanabilecek niteliklere sahip midir?

Keşifsel özelliğe sahip olan bu makale, nitel bir inceleme olarak yapılandırılmıştır. Araştırma deseni olarak ise doküman incelemesi şeklinde yürütülmüştür. Yıldırım ve Şimşek (2016, s. 189), doküman incelemesini, durum veya olgularla ilişkili bilgi taşıyan yazılı kaynakların incelemeye tabi tutularak değerlendirmelerde bulunulması şeklinde ifade etmektedir. Bu niteliğinden dolayı doküman incelemesi, kendi başına bir bilimsel incelemenin veri kümesini oluşturabilmektedir. Söz konusu inceleme kümesinden, edinilebilecek verilerden yararlanılarak ihtiyaç duyulan aktarım, açıklama ve yorumlamalarda bulunulmuştur.

Az bilinene, çok bilinenden hareketle ulaşma çabası, evrensel bir nitelik taşımaktadır. Bilgiye ulaşma sürecine ise analogilerle (benzeşimlerle) ulaşıldığı için, yalnızca felsefe ya da edebiyat değil, pek çok disiplin, teorik yönü bulunan yeni yaklaşımlar ortaya çıkarırken sıklıkla metafor kullanmaktadır. Böylesi bir figüratif dil, ilerleyen zaman içinde teknik bir dile dönüşmektedir (Kot Tan, 2021, s. 37). Dolayısıyla bu makale, Aristoteles'in geliştirdiği ve Euklides'in sistematik olarak uyguladığı aksiyomatik tümdengelim yaklaşımına benzer bir anlayışla kaleme alınmıştır. Sokrates'in görüşleri üzerinden tümdengelim başvuru bu makale, yorum ve değerlendirmelere dayalı çıkarımları da beraberinde getirmiştir. Söz konusu çıkarımlar, Sokrates'in görüşlerini, hâlihazır gerçekliklerle birlikte ele alabilme olanağını sağlamıştır. Bu sayede, genellikle orta çağ döneminde büyük üretim projelerini yönetenleri, on yedinci yüzyıldan itibaren ise John Law, Richard Cantillon, Beaudeau ve Jean Baptiste Say gibi uygulamacı ve yazarların kavramsal düzeyde ele aldıkları girişimcilik literatürünü, Sokrates'in görüşleri ile temellendirilen bir felsefi anlatım doğrultusunda ele almayı olanaklı kılmıştır.

Bu makalede Sokrates'in görüşleri, Platon'un eserleri ekseninde tartışılmaktadır. Kendi felsefesini, Sokrates'in düşüncesinin meşru bir uzantısı olarak gördüğü için Platon, anlatımlarını, Sokrates'in ağzından yapmanın özgürlüğünden de yararlanmaktadır (Cornford, 2020, s. 50). Dolayısıyla bu makalede felsefi temellendirme anlamında öne sürülen görüşlerin, Sokrates'e ait olduğu kabul edilmektedir. Nitekim maieutic (zihinde şekil almamış bir düşünceyi sorgulama usulü ile meydana çıkarmaya ait) sorgulama yaklaşımının, bizzat Sokratik bir metot olarak değerlendirilmesi gerekmektedir. Bu metot, diğer insanların düşüncelerinin doğmasını sağlayan bir tür zihinsel ebelik olma özelliği taşımaktadır (Thilly, 2016, s. 83).



#### 4. ANALİZ VE BULGULAR: SOKRATES'İN GÖRÜŞLERİNİN ÇAĞDAŞ GİRİŞİMCİLİK LİTERATÜRÜ KAPSAMINDA DEĞERLENDİRİLMESİ

Sokrates, karşılaştığı kişilerin zihninde örtük bir biçimde bulunan bilgi, düşünce ya da yaklaşımı açık hâle getirmeye özel bir önem vermektedir. Örtük bilgiyi açığa çıkarma çabasını ebelik mesleğine benzetmesi, Platon'un eserlerinde sıkça karşılaşılan analogiye dayalı anlatım örneğini ortaya koymaktadır. Bu makalede doğum sürecinin, (Platon'un eserlerinden alınan tedris ile) girişimcilik fikrinin ortaya çıkma sürecine benzetilmesi de benzer bir izah biçimi olarak belirginleşmektedir. Sokrates, bu konudaki görüşlerini, Thaitetos ile olan uzun diyalogunda açık bir biçimde ortaya koymaktadır. Söz konusu diyalog, aşağıdaki aktarım ve anlatımlarla açıklanmaktadır.

Sokrates, bilgiye ulaşmanın hem yetenek hem de çaba gerektirdiği konusunda Thaitetos ile görüş birliğine varmaktadır. Diyalogun tam da bu noktasında Sokrates, Thaitetos'a hitaben şunları ifade etmektedir: "O hâlde kendine güven ve Theodoros'un söylediklerini kabul et; hem bilginin hem de öteki her şeyin gerçek tanımının ne olduğunu kavramaya içtenlikle çaba göster" (Platon, 2016, s. 26). Thaitetos, bu söze "Çaba içtenlikli olursa Sokrates, cevap gün ışığına çıkar" (Platon, 2016, s. 27) şeklinde doğal bir karşılık vermektedir. İnsanın zihninde belirginleşmekte olan fikirlerin açığa çıkarılması konusu ile doğrudan bir ilişkisi bulunmadığı izlenimi uyandıran bu ifadeler, Sokrates'in karşısındakini aşama aşama istediği hedefe yönlendirmesi amacıyla hizmet etmektedir. Diyalogun devamında Sokrates, matematik alanından yararlanarak daha önce verdiği örnekleri de hatırlatarak Thaitetos'tan, "bilgi" kavramına ilişkin genel geçer bir tanım yapmasını istemektedir. Thaitetos'un cevabı ise aşağıdaki gibi olmaktadır (Platon, 2016, s. 27):

THAİTETOS: Emin ol ki Sokrates, senin sorduğun soruları çevremden işittikten sonra bunu araştırmaya çok defa kalkıştım. Ama kendimi ne bir kez olsun söylediklerime inandırabildim, ne de senin ısrarla aradığın o cevabı veren biriyle karşılaştım. Yine de bu meseleye kafa yormaktan kendimi alamıyorum.

Yukarıdaki sözler de dâhil olmak üzere, süregelen diyalog, bilgi felsefesi alanındaki epistemolojik tartışmaların konusu gibi görünmeye devam etmektedir. Buna karşın, diyalogun devamında Sokrates'in aşağıdaki sözleri, konuyu başka bir boyuta taşımaktadır (Platon, 2016: 27):

SOKRATES: Doğum sancıları çekiyorsun, sevgili Thaitetos. Çünkü boş değilsin, gebesin.

İşte bu ifade, girişimci fikrin ortaya çıkmasından bir önceki safha/aşama olan "kuluçka aşamasına" işaret etmektedir. Zira Sokrates, gebelik sürecinin

sonlarına doğru ortaya çıkan “doğum sancıları” benzetmesiyle, kuluçka aşamasının son evrelerini betimlemektedir. Tam da bu noktada, diyalogun yukarıda aktarılan kısımları daha sıkı bir anlam kazanmaktadır. Zira Thaitetos’un, çekmekte olduğu doğum sancularına bugünden yarına hemen başlamadığı çıkarsaması, kendiliğinden ortaya çıkmaktadır. Bu sancuların ise, Sokrates’in vaktiyle Thaitetos’a sormuş olduğu ve onu bilgi edinme gayretine yönlendiren sorulardan kaynaklandığı anlaşılmaktadır.

“Doğum” kavramıyla Sokrates, bu makalenin teorik anlatımlarında yer verilen ve girişimcilik literatürünün genel-geçer bir kavramı olan “keşif” terimi ile benzer bir temsil ortaya koymaktadır. Çünkü hem doğal bir olgu olan “doğum”, hem de girişimcilik sürecindeki yer alan “keşif/aydınlanma”, noktasal bir zaman dilimine tekabül etmekte, yeni ve farklı bir yaşamsal boyuta geçmeyi ifade etmektedir. Özetlemek gerekirse, Sokrates’in diyalogunun buraya kadar olan anlatımları, girişimcilik sürecinin başlangıç aşamaları olan bilgi edinme, çalışma, fikir yürütme gibi “aydınlanma (girişim fikrinin aniden ortaya çıkması)” öncesine ilişkin felsefi bir zemin teşkil etmekte, öncül görüşler ortaya koymaktadır.

Diyaloğun ilerleyen kısımları şu şekilde devam etmektedir (Platon, 2016, s. 27):

SOKRATES: ... benim pek soylu ve yetenekli bir ebe olan Phainarete’nin oğlu olduğumu duymadın mı hiç?”

THAİTETOS: Evet duymuştum bunu.

SOKRATES: Peki, benim de aynı mesleği yaptığımı duydun mu?

THAİTETOS: Hiç duymadım.

SOKRATES: Bunun doğruluğuna inan ama başka kimselere duyurma.

Diyaloğun ilerleyen bir bölümünde Sokrates, Thaitetos’a şu soruyu yöneltmektedir (Platon, 2016, s. 28): “Hem bu sanata uygun hem de bir zorunluluk olarak, ebeler kimin gebe olup kimin olmadığını herkesten daha iyi bilmez mi?” Thaitetos, doğal olarak bu soruyu olumlu karşılayıp kısaca tasdik etmektedir. Sokrates’in bu görüşlerini de kolayca girişimcilik literatürü ve sürecine uyarlayabilmek mümkün görünmektedir. Zira günümüzde girişimci fikrin ortaya çıkmasına katkı sağlayan ve onu destekleyen kurumsal yapılar oluşmuş bulunmaktadır. Dünyada tıp ve ebelik (doğum yaptırma) teknikleri çok ileri bir düzeye gelmiş olmasına rağmen, tıp desteği olmaksızın çok sayıda doğum gerçekleşmeye devam etmektedir. Benzer şekilde, girişimcilik fikrini kendi nam ve hesabına hayata geçiren çok sayıda birey bulunmaktadır. Fakat girişimcilik fikrini, kişisel (finansör) veya kurumsal (KOSGEB gibi) destek alarak bir nevi “ebelik” işlevine olanak tanıyan bireyler de söz konusu olmaktadır. Girişimciliğe katkı veren bu tür destekçiler ile ebelik mesleği arasındaki ortak nitelikler,

Sokrates'in aşağıda aktarılan sözlerinde daha belirgin bir biçimde ortaya çıkmaktadır:

SOKRATES: ...üstelik ebeler, hem ilaçlar hem de bazı sihirli sözlerle, doğum sancısını istedikleri gibi artırabilir ve azaltabilirler; doğum yapmakta zorlananları doğurtabilir ve gerekli gördüklerinde düşük de yaptırabilirler öyle değil mi? (Platon, 2016, s. 28).

Sokrates, sormuş olduğu yukarıdaki cevabı belli soru (retorik soru) ile Thaitetos'u ikna çabasına devam etmekte ve ondan onaylayıcı bir karşılık almaktadır. Sokrates'in bu anlatımları girişimcilik literatürüne uyarlandığında, çok fazla ilave bir açıklamayı gerekli kılmayacak bir netlikte, girişimcilere (kişisel ya da kurumsal) destek sağlayan profesyonellerin hakkını teslim etmekte ve onları takdirle karşılamakta olduğu ortaya çıkmaktadır.

Sokrates, fikirlerini ortaya çıkarmasına yardımcı olduğu kişilerin gelişim sürecini şu şekilde ifade etmektedir (Platon, 2016, s. 30): "Benimle düşüp kalkanlara gelince, bunlardan bazıları işin başında pek çok bilgisiz görünürler, fakat birlikteliğimizin devamında, bunlar arasında Tanrı'nın hoşnut olduğu kişiler hem kendilerini hem de başkalarını şaşırtan bir ilerleme gösterirler." Sokrates'in bu anlatımlarını şu şekilde formüle edebilmek mümkün görünmektedir: Girişimcilik konusunda profesyonel destek alma, ebelerden doğum desteği alma ve Sokrates'ten epistemolojik destek alma aynı özde işleyen süreçleri ifade etmektedir. Sokrates, bilinçli (profesyonel) desteğin ne denli önemli olduğuna ilişkin görüşlerini şu ifadelerle desteklemeye devam etmektedir (Platon: 2016, s. 30): "gece gündüz doğum sancısı içinde, çözemedikleri sorularla kıvrınırken, kadınların çektiğinden çok daha büyük bir acı çekerler. Bu acıları arttırmaya ya da azaltmaya bir tek benim sanatımın gücü yeter."

Sokrates, ruhunun irrasyonel yanını, aklının uyarı sinyalini beklemeye alıştırmak için, çok susamışken bile, kuyudan çektiği bir kova suyu devirmeden önce kendine su içme izni vermezdi (Plutarkhos, 2016, s. 48). Birinci yüzyılda yaşamış olan Plutarkhos'un bu yorumundan hareketle Sokrates'in, belirli bir fikrin doğuş sürecinde, gereken bütün şartların olgunlaşmasına dönük olarak atması gereken rasyonel adımları (Sokratik akıl yürütme aracılığıyla fikrin doğuşunun öncesi ve sonrasındaki aşamaları) sabırlı bir biçimde atmakta olduğu çıkarsaması yapılabilmektedir.

Alman filozof Scheler, *Pişmanlık ve Yeniden Doğuş* adlı eserinde kişinin fiziki olarak yeniden doğamayacağı gerçeğinden yola çıkarak, kişinin ancak ve ancak düşünsel düzlemde yeniden doğabileceği görüşünü öne sürmektedir. Scheler'e (2021, s. 24) göre, İnsanın ancak ve ancak içten gelen kalıcı bir yenilenme gücüyle yeni bir yüreğe sahip olmak suretiyle fikirlerini dönüştürerek (formel ve bireysel kimliği yok etmeyen) olumlu bir yeniden doğuşu mümkün

olabilmektedir. Sokrates'in çevresindeki insanlara yardımcı olmaya çalıştığı husus da Scheler tarafından izah edilen türden bir doğum sürecini ifade etmektedir. Sokrates, fayda sağlayabilecek olumlu fikirlerin ortaya çıkması hususunda etrafındaki bireylere yardımcı olmayı bir yaşam biçimi olarak benimsemiştir. Başkalarının fikirlerini kendine mal etmektense yeni fikirlerin önemini vurgulamış (Bkz. Platon, 2004, s. 23) ve yararlı olduğunu düşündüğü fikirlere yapıcı bir şekilde yaklaşmıştır. Bura karşın Meletos, Anytos ve Lykon gibi bazı Atinalılar, Sokrates'e aynı yapıcı yaklaşımı göstermemişlerdir. Aksine onu mahkemeye vererek ölüm cezası almasına sebebiyet vermişlerdir. Yeni fikirlere karşı olumsuz yaklaşma geleneği, Sokrates'in ölüm cezasına çarptırılmasıyla sona ermemiş, Avrupa'daki engizisyon mahkemeleri aracılığıyla yüzyıllar sonra da devam etmiştir (Bkz. Ziya Paşa, 2020, s. 74).

Sokrates, sahip olduğu üstün sorgulama yeteneğini ve yöntemini, alçakgönüllü bir biçimde annesinin mesleği olan ebellekle ilişkilendirmektedir. Yukarıdaki paragrafın son cümlesinin, Sokrates'in alçakgönüllü olmadığı şeklinde algılanmaması gerekmektedir. Zira fikirlerini yapılandırma konusunda şaşırtıcı gelişmeler kaydeden kişilerin, söz konusu gelişmeyi "benim yanımda öğrendikleri şeylerden değil, kendilerinde bulup doğurdıkları şeylerden ileri geldiği apaçık ortada" (Platon, 2016, s. 30) sözleriyle ifade eden Sokrates, fikirlerin ortaya çıkmasında kendi rolünü büyük bir alçakgönüllülükle geri plana atmakta, fikir sahibinin rolünü ise öncelemektedir. Özetle Sokrates; ebenin, bir bebeği dünyaya getiren, kendisinin ise hakikati gün yüzüne çıkararak yöntemin bilgisine sahip olduğunu, Platon'un (2016, s. 27-30) eserinde ayrıntılı bir biçimde betimlemekte, heykeltıraş olan babasından ise düşünceleri doğru bir biçimde şekillendirmeyi öğrendiğini ifade etmektedir. Yüzyıllar sonra Popper, bilimsel araştırmalarında Sokrates'in akıl yürütme yönteminin ilkelerini kullanarak benzer görüşler öne sürmüştür (Drosdek, 2015, s. 38).

## 5. SONUÇ

Platon, yazmış olduğu eserlerde, hiyerarşik düzen anlayışına sıklıkla vurgu yapmaktadır. Örneğin Platon (2018a, s. 27-33) toplumsal yapının; üst (yöneticiler), orta (askerler) ve alt (zanaatkârlar) şeklinde ifade ettiği ve kast benzeri ayrımlara dayalı gruplar biçimindeki hiyerarşik bir biçimde oluşturulması gerektiğini öne sürmektedir. Platon, söz konusu hiyerarşik yaklaşımını, toplum yapısının yanı sıra eşyanın tabiatına da yansıtmaktadır. Platon'a (2018b, s. 338-341) göre, nesnelerin yaratıcısı olduğu için her şeyin öz bilgisine yalnızca Tanrı sahiptir. Meslek sahibi bireyler ise nesnelerin ikincil yapıcısı olmaya yetecek bilgiye sahip olabilmektedirler. Ressamlık ve şairlik gibi sanatsal işler ise meslek sahiplerinin edinebileceği bilginin bir derece daha dışında yer almaktadır.

Bu makale, Sokrates'in metaforik yaklaşımını günümüze taşıdığı için, Platon'un metafora yaklaşımındaki "temsilin temsili" şeklindeki gerçekliğe en uzak halkaya işaret ediyor gibi gözükmektedir. Oysa bizzat Platon'un kendisi bu tür figüratif dil kullanan filozofların başında gelmektedir. Platon'un bu yönü şu şekilde ifade edilmektedir (Kot Tan, 2021, s. 58): "Platon, ideaların taklidi durumundaki nesnelere taklidi olan kelimeleri taklit eden metaforları gerçekliğe en uzak formlar olarak kabul eder. Öte yandan, tüm felsefesini analogi, alegori ve metaforlar üzerinden inşa ve ifade eder." Nitekim Riceour'a (2019, s. 69) göre metafor, benzerlikle temellenen basit bir çağrışımdan çok, muammaların çözümüne dönük işlev üstlenmekte ve bir söylem süsü olmanın çok ötesinde yer almaktadır. Metafor, hissi bir değerden daha fazlasına sahip bulunmaktadır çünkü yeni enformasyon/malumat sunmaktadır. Kısacası metafor, muhabatına gerçeklik hakkında yeni şeyler söylemektedir. Metaforik ifadelerin mutlak bir hüküm içermediği (Tepebaşı, 2013, s. 40) göz önünde bulundurulduğu sürece bu tür anlatımlara başvurmanın herhangi bir sakınca doğurmayacağı kuşku götürmez bir gerçeklik olarak görünmektedir.

Makalede üzerinde durulan hususlardan hareketle, çalışmanın araştırma sorularına, aşağıdaki yanıtları oluşturmak mümkün hâle gelmektedir:

**Araştırma Sorusu 1:** Günümüz girişimcilik literatürü, felsefi bağlamda izah edilebilecek ne tür unsurlar barındırmaktadır?

"Bilimsel ve diğer her türlü etkinlikte felsefenin işlevi, içeriden bakanlara dışarıda neler olduğunu, dışarıdan bakanlara da içeride neler olduğunu göstererek, iletişim bütünlüğünü kurmaktır" (Bilen, 2016, s. 18-19). İşletmecilik ve iktisat alanlarında girişimcilik konusu çokça işlenmektedir. Felsefenin, dışarıdan baktığı farz edildiğinde, felsefenin içinde neler olduğunu (bu makale özelinde Sokrates'in bu konuda ne tür görüşler öne sürdüğünü) göstermektedir. Felsefenin içinden gözlemlendiğinde ise, girişimcilik ya da diğer başka konulara felsefenin bakış açısıyla nasıl yaklaşılabilirliğini göstermektedir. Dolayısıyla bu makale, felsefi bir arka plana dayalı olarak yazılmış olmasına karşın, bu felsefi zemini, günümüzün girişimcilik (yenilik/yaratıcılık) literatürü ile de teorik temellere sahip olarak inşa etmek mümkün görünmektedir.

On üçüncü yüzyıl düşünürü İbn Arabi'nin bütün bir evren için ifade ettiği görüşlerini, 2004 yılında yaşamını yitiren yapısökümcü Jacques Derrida yazı özelinde dile getirir gibi görünmektedir. Dolayısıyla İbn Arabi'nin sisteminden, çağdaş yazar Derrida'nın ulaştığı sonuçlara varmak olasıdır, benzer biçimde Derrida'nın görüşlerinden İbn Arabi'ninkilere ulaşılabilirliği gibi. Bu, cüzden külle (ya da tersi) gitmeye benzerdir (Alpyağıl, 2018, s. 29). İbn Arabi ile Derrida arasında yapılan yukarıdaki karşılaştırmadan yola çıkılarak şu görüşü ifade etmek mümkün olabilmektedir: Sokrates'in genel anlamda fikirlerin ortaya

çıkma sürecine ilişkin olarak öne sürdüğü görüşleri, günümüz çağdaş yazarları “girişimcilik fikrinin gelişim süreci” özelinde yinelemektedirler.

Antik Yunan döneminde Sokrates, insanların zihnindeki olgunlaşmakta olan fikirlerin ortaya çıkması hususunda katalizör işlevi üstleniyordu. Erken dönem insan topluluklarında bu tür işlev üstelenen başka kişilikler de ortaya çıkmıştır. Örneğin Türk toplumunda Dede Korkut figürü, insanların çözmekte zorlandıkları bir sorun olduğunda kendisine danıştıkları, bilgi ve hikmeti sayesinde, insanların belirli bir yere kadar getirdikleri fakat bir noktadan sonra çözüm üretme konusunda tıkanıklık yaşadıkları hususlarda onlara düşünsel açıdan yol gösterici roller üstlenmiştir. Bu tür bireysel çabaların günümüz işletmeciliğindeki karşılığı, bazı şirketlerde uygulanan ve işletme çalışanlarının hayal gücünün önünü açmayı amaçlayan imagineering (hayal mühendisliği) uygulamalarında görülebilmektedir. İngilizce’deki hayal (imagine) ve mühendislik (engineering) kelimelerinin birleşimini ifade eden bu anlayış, işletme çalışanlarının fikirsel çıkarımlarına katkıda bulunarak onları bir nevi iç girişimci haline getirebilecek çalışma ortamları oluşturmayı amaçlamaktadır. Fikirsel gelişime katkı sağlayan işletme dışı katkılar ise KOSGEB gibi devlet destekli ya da kurumsal danışmanlık hizmeti veren özel kuruluşlar tarafından gerçekleştirilmektedir.

**Araştırma Sorusu 2:** Sokrates’in görüşleri, günümüz girişimcilik literatürüne uyarlanabilecek niteliklere sahip midir?

Paylaşımli ofisler, çağdaş çalışma kültürünün bir ürünü olarak dikkat çekmektedir. Bu tür ofisler, defaten yorumlanmakta ve her geçen gün daha da çeşitlenmektedir. Etkileşim sağlayıcı ve yaratıcı nitelikler taşıyan platform olarak ifade edilen bu tür mekânlar, farklı kullanıcıların paylaşım içinde bulunmalarına olanak sağlamaktadır. Yenilikçi platform olarak kabul gören böylesi çalışma-üretim ortamlarını diğer çalışma ortamlarından farklı kılan temel nitelik, farklı yetkinliklere sahip bireylerin bir araya gelerek birlikte fikir geliştirmeleri ya da proje üretmesi olmaktadır. Bu tür çalışma ortamlarında bireyler, oluşturulan etkileşim ve karşılıklı bağ sayesinde üretime esin kaynağı teşkil eden ve yaratıcılığı tetikleyen unsurlar ile iç içe bulunmanın avantajlarından yararlanabilmektedirler (Eke, 2020, s. 198-199). Antik Yunan’da insanların bir araya gelerek fikir alışverişinde buldukları halk meydanları olan “agora” ortamlarını çağrıştıran bu tür çağdaş mekânlar, fikirsel üretim açısından da verimli ortamlar olarak görülmektedir. COVID-19 gibi küresel salgınlar, böylesi çalışma ortamları için tehdit gibi görünse de, fikirlerin bir araya geldiği çoklu iletişim ortamları, yeni ve yaratıcı (dolayısıyla da girişime konu olabilecek) fikirlerin ortaya çıkmasında tetikleyici bir rol üstlenmektedir.

Sokrates, yaşadığı dönemde etrafındaki insanların fikrinsel üretimine zemin sağlayan, katkı sunan, söylemleriyle tetikleyici ve teşvik edici bir kılavuz olmuştur. Yukarıdaki paragraftaki örnek anlatımlarda da ifade edildiği üzere, fikirlerin etkileşimi sayesinde, katma değer sağlayacak yeni fikirlerin ortaya çıkmasına zemin sağlayan çalışma ortamları, Sokrates'in deyimiyile, "fikirlerin doğumuna" yardımcı olabilmektedir.

Sokrates, girişimcilik sürecini, yenilik ve yaratıcılık anlatımlarının ortak yönleriyle bağdaştırarak yapılandırdığı; bilgi toplama, kuluçka, fikrin doğuşu, deneme ve benzeri evrelerini içerecek biçimde ele alıp, bunu da projeksiyon cihazıyla yansıtarak aşama aşama Thaitetos'a anlatmış olmasa da, özü itibariyle bu anlama gelecek söylemlerde bulunmuştur. Bu söylemleri, Platon'un kalemiiyle günümüze ulaşarak girişimcilik sürecine ışık tutmuş ve bu konudaki yazılı kaynak olarak en eski görüşü günümüze ulaştırmıştır. Buradaki "yazılı kaynak" vurgusu, benzer görüşlerin, Sokrates öncesinde de öne sürülmüş olabileceğini fakat yazılı olarak günümüze ulaşmamış olmasından ileri gelmektedir. "Sokrates, ailesini ve özel hayatını iyi yönetemeyen kişilerin devlet ve ordu yönetiminde başarılı olamayacaklarını söylemiştir" (Gürüz ve Gürel, 2006, s. 66). Sokrates, bu yaklaşımıyla, aile yönetimi ile daha büyük organizasyonların yönetimi arasında bir eşbiçimlilik (eşbenzerlik - izomorfizm) ilişkisi ortaya koymuştur. Bu dayanak noktasından hareketle, fikrinsel doğum sancıları çeken kişilerin fikirlerinin (Sokrates tarafından) ortaya çıkarılma süreci ile (çağdaş yazarlar tarafından inşa edilen) çağdaş girişimcilik sürecini bağdaştıran bir eşbiçimlilik olarak ifade etmenin önünde herhangi bir beis kalmamaktadır.

Girişimcilik konusunda, sahadaki ilgili aktörlerden profesyonel destek alabilmek mümkündür. Yeni bir bireyin dünyaya gelmesi, gündelik yaşamın doğal bir gereği olarak meydana gelmekte, doğum sürecinde ilgili sağlık çalışanlarının (bu makalede özel bir vurgu yapılan ebelerin) vermiş olduğu destek, Sokrates'in (yenilikçi) fikirlerin ortaya çıkması sürecindeki epistemolojik destek ile aynı özde işlemektedir. Nitekim yukarıdaki anlatımlarda da ifade edildiği üzere Sokrates, fikirlerin ortaya çıkış (doğuş) sürecinde, şartların olgunlaşmasına yönelik olarak atılacak adımların özenli ve sabırlı bir biçimde atılması gerekliliğine dikkat çekmektedir. Ayrıca Sokrates, fayda sağlayabilecek fikirlerin ortaya çıkarılması hususunda, çevresindekilere yardımcı olmayı, kendisi için vazgeçilmez bir yaşam biçimi olarak benimsemiş ve fayda sağlayabileceğini düşündüğü fikirlere yapıcı bir üslupta yaklaşmaya gayret etmiştir.

Fikirlerini yapılandırma konusunda şaşırtıcı gelişmeler kaydeden kişilerin, söz konusu gelişmeyi "benim yanımda öğrendikleri şeylerden değil, kendilerinde bulup doğurdukları şeylerden ileri geldiği apaçık ortada" (Platon,

2016, s. 30) sözleriyle ifade eden Sokrates, fikirlerin ortaya çıkmasında kendi rolünü büyük bir alçakgönüllülükle geri plana atmakta, fikir sahibinin rolünü ise öncelemektedir. Özetle Sokrates; ebenin, bir bebeği dünyaya getiren, kendisinin ise hakikati gün yüzüne çıkaran yöntemin bilgisine sahip olduğunu, Platon'un (2016, s. 27-30) eserinde ayrıntılı bir biçimde betimlemekte, heykeltıraş olan babasından ise düşünceleri doğru bir biçimde şekillendirmeyi öğrendiğini ifade etmektedir. Yüzyıllar sonra Popper, bilimsel araştırmalarında Sokrates'in akıl yürütme yönteminin ilkelerini kullanarak benzer görüşler öne sürmüştür.

Günümüz koşulları kapsamında değerlendirildiğinde, girişimcilik süreci içinde kendisine yer bulan ve özellikle danışmanlık statüsüne sahip aktörlerin Sokrates'ten alabilecekleri kapsamlı bir miras bulunmaktadır. Sokrates'in çıkarımları, girişimcilik süreci kapsamında ele alınabilecek nitelikler taşımakta, teorik ve pratik açıdan katkı sağlayıcı yönler barındırmaktadır. Bu makalenin giriş bölümünde de ifade edildiği üzere, bu çalışmada girişimcilik sürecinin fikrin doğuşu ve keşif aşamalarına özel bir vurgu yapılmıştır. Oysa bu aşamaların hemen öncesinde yer alan "kuluçka aşaması" görece daha uzun süreyi kapsayan ve eğitim/öğrenim gibi Sokratik yaklaşım açısından çok daha kapsamlı çıkarsamaların yapılabileceği bir zaman dilimini ifade etmektedir. Söz konusu zaman dilimi ise başlı başına bir alt süreç olması bakımından Sokrates'in bakış açısına ilişkin özgün yaklaşımların ortaya konulabileceği yönlerde sahip bulunmaktadır. Fakat bu makalenin anlatım hacminin sınırlılığı göz önünde bulundurulduğunda, böylesi bir analize dönük çalışma, yapılacak başka müstakil araştırmaları gerekli kılmaktadır.

## **6. ÇIKAR ÇATIŞMASI BEYANI**

Yazarlar arasında çıkar çatışması bulunmamaktadır.

## **7. MADDİ DESTEK**

Bu çalışmada herhangi bir fon veya destekten yararlanılmamıştır.

## **8. YAZAR KATKILARI**

UK: Fikir;

OŞ: Tasarım;

OŞ: Denetleme;

UK, OŞ: Kaynakların toplanması ve işlenmesi;

UK: Analiz ve yorum;

OŞ: Literatür taraması

UK, OŞ: Yazıyı yazan;

UK, OŞ: Eleştirel inceleme



## 9. ETİK KURUL BEYANI VE FİKRİ MÜLKİYET TELİF HAKLARI

Çalışmada etik kurul ilkelerine uyulmuştur ve fikri mülkiyet ve telif hakları ilkesine uygun olarak gerekli izinler alınmıştır.

## 10. KAYNAKÇA

- Akat, İ., Budak, G., & Budak, G. (1999). *İşletme yönetimi*. İzmir: Fakülteler Kitabevi.
- Akın, H. B. (2010). Türkiye’de girişimcilik ve işletmecilik üzerine bir değerlendirme. H. Bahadır Akın (Ed.) *Temel İşletme: Girişimcilik, İş Kurma ve Yönetim* içinde. Ankara: Adres Yayınları.
- Alpyağıl, R. (2018). *İbn Arabi ve Derrida ve Mevlana ve başkaları üzerine mülemma düşünceler I*. İstanbul: İz Yayıncılık.
- Arıkan, S. (2004). *Girişimcilik*. Ankara: Siyasal Kitabevi.
- Bedük, A. (2012). *Karşılaştırmalı işletme-yönetim terimleri sözlüğü*. Nobel Yayınları, Ankara.
- Bessant, P., & Tidd, J. (2011). *Innovation and entrepreneurship*. West Sussex: John Wiley and Sons.
- Bilen, O. (2016). *Çağdaş yorumbilim kuramları felsefi ve eleştirel hermeneutik*. Ankara: Doğu Batı Yayınları.
- Bozkurt, Ö. (2007). Girişimcilik eğiliminde kişilik özelliklerinin önemi. *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, 1(2), 93-111.
- Bozkurt, Ö., & Erdurur, K. (2013). Girişimci kişilik özelliklerinin girişimcilik eğilimindeki etkisi: potansiyel girişimciler üzerine bir araştırma. *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, 8(2), 57-78.
- Bozkurt, Ö. Ç., Kalkan, A., Koyuncu, O., & Alparslan, A. M. (2012). Girişimciliğin gelişimi: Girişimciler üzerinde nitel bir araştırma. *Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 15, 229-247.
- Bruyat, C., & Julien, P. (2000). Defining the field of research in entrepreneurship. *Journal of Business Venturing*, 16, 165-180.
- Bygrave, W., & Minniti, M. (2000). The social dynamics of entrepreneurship. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 24(3), 29-40.
- Cevher, E. ve Yüksel, H. (2014). Girişimcilik ve girişimci iş fikri geliştirme: meslek yüksekokulu öğrencilerine yönelik bir alan araştırması. *Balkan Sosyal Bilimler Dergisi*, 3(6), s. 97-112.
- Chell, E., Haworth, J., & Brearley, S. (1991). *The entrepreneurial personality*. Routledge, New York.

- Cornford, F. M. (2020). *Sokrates öncesi ve sonrası*. Çev. A. M. Celal Şengör ve Senem Onan, İstanbul: Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları.
- Çitçi, U. S., & Coşkun, R. (2012). Sosyal ağ kullanımında süreç yaklaşımı: girişimcilerin sosyal ağları kullanımında farklılaşmanın değerlendirilmesi. *SÜ İİBF Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 12(23), 125-156.
- Demirel, E. T., & Akbıyık, N. (2009). Girişimcilik Kavramı ve Ortaya Çıkışı. Mehmet Tikici ve Ali Aksoy (Ed.) *Girişimcilik ve küçük işletmeler* içinde (ss. 5-67).
- Döm, S. (2006). *Girişimcilik ve küçük işletme yöneticiliği*. Ankara: Detay Yayıncılık.
- Drosdek, A. (2015). *İş'te sokrates iş dünyasına filozofça öneriler*. Çev. Ceyda Aydın, Kuraldışı Yayıncılık, İstanbul.
- Durak, İ. (2011). Girişimciliği etkileyen çevresel faktörlerle ilgili girişimcilerin tutumları: bir alan araştırması. *Yönetim Bilimleri Dergisi*, 9(2), 195-213.
- Eke, A. S. (2021). Yaratıcılığı Tetikleyen Çalışma Mekânları; "Paylaşımlı Ofisler". *Sanat ve Tasarım Dergisi*, (27), 197-221.
- Eser, G., & Yıldız, M. L. (2015). Türkiye'de Girişimcilik Araştırmalarının Odağı Nedir? Yazın Üzerine Bir İnceleme. *Marmara Üniversitesi Öneri Dergisi*, 11(43), 91-117.
- Güney, S. (2004). *Açıklamalı yönetim-organizasyon ve örgütsel davranış terimleri sözlüğü*. Siyasal Kitabevi, Ankara.
- Gürol, Y., & Atsan, N. (2006). Entrepreneurial Characteristics Among University Students: Son Insights for Entrepreneurship Education and Training in Turkey. *Education + Training*, 48(1), 25-38.
- Gürüz, D. & Gürel, E. (2006). *Yönetim ve organizasyon*. Nobel Yayınevi, Ankara.
- Helvacı, İ., Turhan, M., & Köprülü, O. (2017). Kişilik, karar verme tarzları ve iş fikri bulma yöntemleri arasındaki ilişki. *Siyaset, Ekonomi ve Yönetim Araştırmaları Dergisi*, 5(5), s. 23-37.
- Heyward, E. (2020). Girişimci mi olmak istiyorsunuz?. *Harward Business Review*, hbrturkiye.org.
- Kara, H. (2016). *Yönetim biliminin düşünce izleri*. Ankara: Merdiven Yayın.
- Knight, F. H. (1921). *Risk, uncertainty and profit*. Houghton Mifflin Company, Boston and New York.
- Koç, U. (2020). Girişimin profesyonel yönetimi ve kobi'lerde stratejik yönetim. B. Z. Erdoğan (Ed.) *KOSGEB Girişimcilik el kitabı* içinde. T.C. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı.
- Kot Tan, Z. (2017). *Temsil'den anlam'a metaforik düşüncenin izinde*. İstanbul: Kopernik Kitap.
- Küçük, O. (2005). *Girişimcilik ve küçük işletme yönetimi*. Seçkin Yayıncılık, Ankara.

- Leibenstein, H. (1968). Entrepreneurship and development. *The American Economic Review*, (58)2, pp. 72-83.
- McCline, R. L., Bhat, S., & Baj, P. (2000). Opportunity recognition: an exploratory investigation of a component of the entrepreneurial process in the health care industry. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 81-94.
- McDonald, R., & Bremner, R. (2020). Pivot etme zamanı geldiğinde nasıl bir hikayeye başvuruyorsunuz?. *Harvard Business Review*, hbrturkiye.org.
- Meyer, M., Libaers, D., Thijs, B., Grant, K., Glanzel, W., & Debackere, K. (2014). Origin and emergence of entrepreneurship as a research field. *Scientometric*, 98, 473-485.
- Moles, A., & Caude, R. (1970). Créativité et méthodes d'innovation dans l'entreprise. Fayard-Mame, Paris.
- Müftüoğlu, T. (2003). Türkiye'de girişimcilik. T. Durukan (Ed) *Girişimciler için işletme yönetimi* içinde ss. 427-478.
- Nicolaou, N., Shane, S., Cherkas, L., & Spector, T. D. (2009). Opportunity recognition and the tendency to be an entrepreneur: a bivariate genetics perspective. *Organizational Behaviour and Human Decision Process*, 110, 108-117.
- Özdaşlı, K. ve Özkara, B. (2010). Girişimcilerimizin iş fikri bulma yöntemleri ve iş fikri bulma yöntemlerinin karar verme tarzları ile ilişkisi: Isparta-Burdur girişimcileri üzerinde bir araştırma. *Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 12(2), s. 119-142.
- Özgül, E. (2020). Girişimcilikte Temel Kavramlar. B. Z. Erdoğan (Ed.) *KOSGEB Girişimcilik el kitabı* içinde. T.C. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı.
- Payot, J. (2020). *İrade terbiyesi*. Çev. Oya Işık, Karbon Kitaplar, İstanbul.
- Platon. (2004). *Sokrates'in savunması*. (Haz. Ali Kemal), İstanbul: Pırılı Yayıncılık.
- Platon. (2015). *Mektuplar*. (F. Akderin, Çev.), İstanbul: Say.
- Platon. (2016). *Theaitetos*. (Birdal Akar, Çev.), Ankara: BilgeSu Yayıncılık.
- Platon. (2017). *Phaidros*. (F. Akderin, Çev.), İstanbul: Say.
- Platon. (2018a). *Timaios*. (F. Akderin, Çev.), İstanbul: Say.
- Platon. (2018b). *Devlet*. (S. Eyüboğlu & M. A. Cimcoz, Çev.), İstanbul: Türkiye İş Bankası Kültür.
- Plutarkhos. (2016). *Gevezeler ve meraklılar*. (Güzin Aker, Çev.), Kırmızı Kedi Yayınları, İstanbul.
- Porter, M. E. (2008). The five competitive forces that shape strategy. *Harvard Business Review*, January, 78-93.
- Riceour, P. (2019). *Yorum teorisi söylem ve artı anlam*. (Gökhan Yavuz Demir, Çev.), İstanbul: Pinhan Yayıncılık.
- Scarborough, N. M. (2014). *Girişimciliğin ve küçük işletme yönetiminin temelleri*. (Gamze Sert, Çev.), Ankara: Nobel Yayıncılık.

- Scheler, M. (2021). *Pişmanlık ve yeniden doğuş*. (Sinan Oruç, Çev.), İstanbul: Pinhan Yayıncılık.
- Schumpeter, A. J. (1976). *Capitalism, socialism and democracy*. 3rd Edition, London, George Allen and Unwin.
- Shane, S., & Venkataraman, S. (2000). The promise of entrepreneurship as a field of research. *The Academy of Management Review*, 25(1). Vaghely, I. P. ve Julien, P. (2010). Are opportunities recognized or constructed? An information perspective on entrepreneurial opportunity identification, *Journal of Business Venturing*, 25, 73-86 içinde.
- Şahin, B. (2014). *Tasarım yaratım-yönetim-üretim-pazarlama*. Ankara: Gazi Kitabevi.
- Tepebaşı, F. (2013). *Metafor yazıları*. Konya: Çizgi Kitabevi.
- Thilly, F. (2016). *Felsefeye yolculuk*. (İbrahim Şener, Çev.), Karbon Kitap, İstanbul.
- Twain, M. (2019). *İnsan nedir?*. (Esra Damla İpekçi, Çev.), İstanbul: Karbon Kitaplar.
- Uzkurt, C. (2020). Yenilik yönetimi. B. Z. Erdoğan (Ed.) *KOSGEB Girişimcilik el kitabı* içinde. T.C. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı.
- Uzun, E., & Dirlik, S. (2007). KOBİ sahiplerinin girişimcilik, kişilik ve liderlik özelliklerinin değerlendirilmesi: muğla ilinde ampirik bir araştırma. *İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 11(2), 133-148.
- Weber, M. (2017). *Meslek olarak siyaset*. (Levent Özşar, Çev.), Biblos Kitabevi Yayınları, Bursa.
- Wong, P. K., Ho, Y. P., & Autio, E. (2005). Entrepreneurship, innovation and economic growth: evidence from GEM data. *Small Business Economics*, 24(3), 335-350.
- Yıldırım, A., & Şimşek, H. (2016). *Sosyal bilimlerde nitel araştırma yöntemleri*. Ankara: Seçkin Yayınevi.
- Zimmerer T. W., & Scarborough, N. M. (2002). *Essentials of entrepreneurship and small business management*. New Jersey: Pearson Education.
- Ziya Paşa. (2020). *Engizisyon tarihi*. İstanbul: Kapra Yayıncılık.

# ONLINE ALIŞVERİŞLERDE MÜŞTERİ BAKIŞ AÇISIYLA PSİKOLOJİK SÖZLEŞME İHLALI: BİR ÖLÇEK UYARLAMA ÇALIŞMASI<sup>1</sup>



Kafkas Üniversitesi  
İktisadi ve İdari Bilimler  
Fakültesi  
KAÜİBFD  
Cilt, 13, Sayı 25, 2022  
ISSN: 1309 – 4289  
E – ISSN: 2149-9136

Makale Gönderim Tarihi: 22.12.2021

Yayına Kabul Tarihi: 13.02.2022

Yağmur KERSE  
Dr. Öğr. Üyesi  
Kafkas Üniversitesi  
İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi,  
Kars, Türkiye  
yagmurtarhan@hotmail.com  
ORCID ID: 0000-0002-6773-1153

Kamile MERİÇ  
Dr. Öğr. Üyesi  
Kafkas Üniversitesi  
İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi,  
Kars, Türkiye  
kguner26@gmail.com  
ORCID ID: 0000-0002-9859-5035

**ÖZ** | Bu çalışmada Chang ve Zhang (2019) tarafından geliştirilen psikolojik sözleşme ihlali ölçeğinin Türkçeye uyarlanması amaçlanmıştır. Literatürde psikolojik sözleşme ihlali kavramının genel olarak örgütsel bağlamda ele alındığı görülmektedir. Chang ve Zhang (2019) ise kavramı müşteri ve satıcı açısından ele almışlardır. Çalışma kapsamında dört ifadeden oluşan söz konusu ölçme aracı Türkçeye tercüme edilmiştir. Araştırmaya kolayda örnekleme yöntemi ile seçilen 388 katılımcı dâhil edilmiştir. Elde edilen veriler SPSS 18 ve AMOS 18 paket programları kullanılarak analize tabi tutulmuştur. Yapılan analizler neticesinde Türkçeye uyarlanan formun, seçilen örneklem üzerinde güvenilir ve geçerli olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

**Anahtar Kelimeler:** Psikolojik sözleşme ihlali, psikolojik sözleşme ihlali ölçeği, ölçek uyarlama  
**JEL Kodları:** M10, M30, M31

**Alan:** İşletme

**Türü:** Araştırma

**DOI:** 10.36543/kauiibfd.2022.006

**Atıfta bulunmak için:** Kerse, Y., & Meriç, K. (2022). Online alışverişlerde müşteri bakış açısıyla psikolojik sözleşme ihlali: Bir ölçek uyarlama çalışması. *KAÜİBFD*, 13(25), 114-128.

<sup>1</sup> İlgili çalışmanın etik kurallara uygunluğu beyan edilmiştir.

# PSYCHOLOGICAL CONTRACT BREACH FROM CUSTOMER'S PERSPECTIVE IN ONLINE SHOPPING: A SCALE ADAPTATION STUDY



Kafkas University  
Economics and Administrative  
Sciences Faculty  
KAUJEASF  
Vol. 13, Issue 25, 2022  
ISSN: 1309 – 4289  
E – ISSN: 2149-9136

Article Submission Date: 22.12.2021

Accepted Date: 13.02.2022

Yağmur KERSE  
Asst. Prof. Dr.  
Kafkas University  
Faculty of Economics and  
Administrative Sciences,  
Kars, Turkey  
yagmurtarhan@hotmail.com  
**ORCID ID: 0000-0002-6773-1153**

Kamile MERİÇ  
Asst. Prof. Dr.  
Kafkas University  
Faculty of Economics and  
Administrative Sciences,  
Kars, Turkey  
kguner26@gmail.com  
**ORCID ID: 0000-0002-9859-5035**

**ABSTRACT** In this study, it is aimed to adapt the psychological contract breach scale developed by Chang and Zhang (2019) into Turkish. In the literature, it is seen that the concept of psychological contract breach is generally handled in the organizational context. Chang and Zhang (2019) on the other hand, discussed the concept from the perspective of the customer and the seller. Within the scope of the study, the said measurement tool consisting of four expressions was translated into Turkish. 388 participants selected by convenience sampling method were included in the study. The obtained data were analyzed using SPSS 18 and AMOS 18 package programs. It was concluded that the form adapted to Turkish was reliable and valid on the selected sample.

**Keywords:** *Psychological contract breach, psychological contract breach scale, scale adaptation*

**JEL Codes:** *M10, M30, M31*

**Scope:** *Business Administration*

**Type:** *Research*

## 1. GİRİŞ

Hayatın hemen hemen her alanında yer alan sözleşmeler işlem yapan tarafları birbirine bağlayan ve tarafların faaliyetlerini düzenleyen öğelerdir. Genel olarak ekonomik ve yasal yaptırımları bulunan sözleşmelerin açıkça dile getirilmeyen ama algısal yükümlülüklerle ilgili olan psikolojik bir bileşeni bulunmaktadır. Tüm sözleşmelerin doğaları gereği eksik oldukları göz önüne alındığında psikolojik bileşenin neredeyse tüm sözleşmelerde kaçınılmaz olduğu söylenebilir. Eğer bir taraf diğerinin belirli davranışları yapmak zorunda olduğuna inanıyorsa burada bir psikolojik sözleşmeden bahsedilmektedir (Pavlou & Gefen, 2005).

Psikolojik sözleşme kavramı genel itibariyle örgütsel bağlamda ele alınmaktadır (Zacher & Rudolph, 2021; Estreder, 2020; Kanbur & Ay, 2020; Koçak, Kerse, & Babadağ, 2018; Guo, 2017). Bu yönüyle psikolojik sözleşme, işverenler ile işgörenlerin karşılıklı beklentilerini ortaya koyan, yazılı olmayan ve açıkça ifade edilmeyen anlaşmalardır. Psikolojik sözleşmede taraflar birbirlerine karşı yükümlülüklerinin olduğuna inanmaktadırlar (Cihangiroğlu & Şahin, 2010). İşgörenler verdikleri emeklerin karşılığını almayı beklerken işverenler de işgörenlerin aldıkları ücretin karşılığını vermesini beklemektedirler (Tarakçı & Akın, 2017). İşgörenler ve işverenler arasında görülen bu tür psikolojik sözleşmelerin benzerlerini müşteriler ile işletmeler arasında da görmek mümkündür. Müşteriler işletmelerden kaliteli ürünler, uygun fiyat, zamanında teslimat, iyi hizmet vb. beklerken işletmeler de müşterilerden sadakat, tavsiye edilme, geribildirim vb. beklemektedirler.

Psikolojik sözleşmenin işletmelerin müşterileri ile uzun vadeli ve iyi ilişkiler kurmasında bir araç olduğu söylenebilir. Müşterilerle iyi ilişkiler kurabilmenin farklı yolları olsa da hepsinin temelinde “müşteri beklentilerini karşılama”nın yer aldığı ifade edilebilir. Çünkü müşteriler alışverişlerini birtakım beklentiler doğrultusunda yapmakta ve beklentilerini en iyi karşılayan işletmelerden alışveriş yapmaya devam etmektedirler. Tarafların karşılıklı olarak yükümlülüklerini yerine getireceği inancına ve algılanan beklentilere dayanan psikolojik sözleşmede taraflardan birinin beklentisinin karşılanmaması ilişkiyi bozmakta ve tarafların birbirlerine olan inancını azaltmaktadır (Cihangiroğlu & Şahin, 2010).

Bu çalışma ile psikolojik sözleşme ihlali ölçeğinin güvenilirlik ve geçerlilik çalışmasının yapılarak ölçeğin Türkiye’deki araştırmalar için kullanılabilirliğinin belirlenmesi amaçlanmıştır. Zira literatürde müşteri ve satıcı açısından psikolojik sözleşme ihlali ölçen Türkçe bir ölçeğe rastlanılmamıştır. Bu nedenle çalışmada Robinson ve Morrison (2000) tarafından geliştirilen psikolojik sözleşme ihlali ölçeğini müşteri ve satıcı açısından ele alarak

düzenleyen Chang ve Zhang'ın (2019) psikolojik sözleşme ihlali ölçeğinin Türkçeye uyarlama çalışması yapılmıştır. Diğer taraftan çalışan ve örgüt ilişkisindeki psikolojik sözleşmeleri ele alan çeşitli çalışmalar (Restubog, Bordia, & Tang, 2006; Aslan & Uyar, 2018; Rehman, Ali, Sajjad Hussain, & Zamir Kamboh, 2019) bulunmasına rağmen pazarlama bağlamında psikolojik sözleşme üzerine çok az araştırma vardır (Li & Lin, 2010). Bu nedenle çalışmanın bir diğer amacı da psikolojik sözleşme kavramını müşteri ve satıcı bağlamında ele alarak literatüre katkı sağlamaktır.

## 2. TEORİK ARKA PLAN

### 2.1. Psikolojik Sözleşme İhlali

1960'ların başında kavramsallaştırılan psikolojik sözleşme 1962'de Levinson ve diğerlerinin çalışmasında yer aldıktan sonra 1965'te Schein tarafından ele alınmıştır. Bu çalışmalarda, genel anlamda psikolojik sözleşme kavramı iki taraflı bir ilişkide tarafların karşılıklı olarak birbirlerine katkı yapacakları ve nihayetinde de bir tarafın diğer tarafa bunun karşılığını vereceğine ilişkin inanç olarak ifade edilmiştir. Kavram örgütsel bağlamda ise çalışan ile örgüt ilişkisini meydana getiren yükümlülükler ile ilgili beklentiler olarak tanımlanmıştır (Morrison & Robinson, 1997).

Rousseau'ya (1989) göre psikolojik sözleşme bir bireyin diğer bir taraf ile aralarında gerçekleştirdikleri anlaşmanın hükümlerine olan inancını ifade etmektedir. Psikolojik sözleşme, yazılı bir sözleşme olmayıp kişilerin algılarına yönelik olarak zihinlerinde yer alan sözleşmelerdir. Ayrıca psikolojik sözleşmenin tarafları arasında yani çalışan ve işveren ya da müşteri ve satıcı arasında karşılıklı bir bağımlılık ve yükümlülük söz konusudur. Bunların yanı sıra psikolojik sözleşmeler hem zamana hem de bireylere bağlı olarak değişiklik göstermektedir (Dikili & Bayraktaroğlu, 2013).

Roehling (1997) psikolojik sözleşme kavramının ev sahibi ile kiracı arasındaki ilişki, danışman ile müşteri arasındaki ilişki, eşler arasındaki ilişki, öğretmen ile öğrenci arasındaki ilişki gibi birçok ilişkiyi tanımlamak için genelleştirilebileceğini belirtmektedir (Li & Lin, 2010). Dolayısıyla psikolojik sözleşme ile ortaya çıkan bu ilişkiler bireylerin gerek özel hayatlarında gerekse çalışma hayatlarında görülebilmektedir. Bunun yanında söz konusu ilişkiler çalışanlar ile örgütler arasında görülebileceği gibi müşteriler ile markalar veya işletmeler arasında da ortaya çıkabilmektedir. Konuyla ilgili her ne kadar çalışan ve örgütler arasındaki ilişkilerin daha çok vurgulandığı görülse de (Restubog, Bordia & Tang, 2006; Aslan & Uyar, 2018; Rehman vd., 2019), bu ilişki ağının müşteri ile markalar veya işletmeler için de kullanılması mümkündür. Tıpkı çalışanlar ile örgütler arasındaki ilişkilerde olduğu gibi müşteriler de markalar ile



psikolojik sözleşmeler geliştirmektedirler. Hem müşteri-marka hem de çalışan-örgüt ilişkisi bir birey ve bir örgüt arasında oluşmaktadır. Her iki durumda da bireyler ve örgüt arasında taahhütler veya beklentiler söz konusudur. Müşterilerin psikolojik sözleşme beklentileri genellikle markaların reklamları, satış personelinin ürün önerileri ya da diğer müşterilerin yaptıkları ağızdan ağıza pazarlama gibi araçlarla verilen taahhütlere dayanmaktadır (Liu, Yang, & Chen, 2020).

Öznel bir olgu olan psikolojik sözleşme ihlali ise bir alıcının davranışını ve tutumunu etkileyen bir ihlalin meydana geldiğine dair düşüncesi olarak ifade edilmektedir. Burada alıcının bu düşüncesinin geçerli olup olmadığına bakılmamaktadır. Örneğin, satıcı online mağazasında bir ürünün satışa hazır olduğunu belirttiğinde alıcı bu durumu siparişi verdiği o ürünü alabileceğine dair bir söz olarak yorumlamaktadır. Bu durumda satıcı beklenmedik bir şekilde siparişi iptal ettiğinde alıcı psikolojik sözleşmede bir ihlal algılayabilmektedir. Bazı durumlarda da psikolojik sözleşme ihlali sözleşmenin gerçekten ihlal edilmesinden kaynaklanabilmektedir. Örneğin, satıcı alıcıya siparişin onaylanması halinde siparişinin beş iş günü içinde teslim edileceğine dair açıkça söz verdiği halde sözünü tutmayabilmektedir (Chang & Zhang, 2019, s. 175). Burada söz konusu sözleşme özellikleri sadece tüketicinin algılarından oluşmaktadır ve işletme tarafından paylaşılması gerekmemektedir (Montgomery, Raju, Desai, & Unnava, 2018).

Online alıcı-satıcı ilişkisi açısından değerlendirildiğinde psikolojik sözleşme ihlalinin yıkıcı bir rolü olabilmektedir. Satıcının sözünü yerine getirememesi ya da ihmalkâr davranışları alıcının güveninin sarsılmasına ve dolayısıyla satıcının eylemleri hakkındaki algısının ya da inancının son bulmasına neden olmaktadır (Mehmood, Rashid, & Zaheer, 2018). Güveni sarsılan müşterilerin çoğu da online siparişlerini iptal etmekte (Hou, 2005) ve güven duymadıkları online satıcılardan sipariş vermemeye başlamaktadırlar. Nitekim yapılan son araştırmalar da müşterinin sözleşmelerdeki ihlal algılarının olumsuz bir tutumla sonuçlandığını göstermektedir (Liu vd., 2020).

### 3. YÖNTEM

#### 3.1. Araştırmanın Etik İzinleri

Bu çalışmada Yükseköğretim Kurumları Bilimsel Araştırma ve Yayın Etiği Yönergesi'nde belirtilmiş olan tüm kurallara uyulmuştur. Etik kurul izin belgesi, Kafkas Üniversitesi Sosyal ve Beşeri Bilimler Bilimsel Araştırma ve Yayın Etiği Kurulu'nun 20.10.2021 tarih ve 23 sayılı 8 nolu kararı ile alınmıştır.

### 3.2. Psikolojik Sözleşme İhlali Ölçeğinin Türkçeye Çeviri Çalışması

Robinson ve Morrison'ın (2000) geliştirdiği psikolojik sözleşme ihlali ölçeği Chang ve Zhang (2019) tarafından müşteri-satıcı bağlamına uyacak şekilde değiştirilmiştir. Ölçek dört ifadeden oluşmaktadır ve 7'li likert tipinde hazırlanmıştır. Ölçeğin Cronbach Alpha katsayısı ise 0,89'dur (Chang & Zhang, 2019). Bu değer ölçeğin güvenilir olduğunu göstermektedir.

Çalışmada kullanılan psikolojik sözleşme ihlali ölçeğinin (Chang & Zhang, 2019) Türkçe uyarlama çalışmasında birkaç adım izlenmiştir. İlk olarak ölçek araştırmacılar tarafından ayrı ayrı İngilizce aslından Türkçeye çevrilmiştir. Araştırmacılar çevirdikleri ölçek maddelerini karşılaştırarak en uygun ifadeleri belirlemişlerdir. Sonrasında Türkçe ölçek alanında uzman iki kişi tarafından değerlendirilmiş ve ölçeğe son şekli verilmiştir. Daha sonra ölçek, iyi derecede İngilizce bilen bir uzman tarafından tekrar İngilizceye çevrilmiştir. Bu çeviri orijinal ölçekle kıyaslandığında ölçek maddelerinin aynı anlamı ifade ettiği görülmüştür. Alan uzmanlarının görüşlerine yeniden başvurulmuş ve yapılan tüm değerlendirmeler sonucunda elde edilen Türkçe ölçek için pilot çalışma yapılmasına karar verilmiştir.

### 3.3. İstatistiksel Analiz

Araştırmada değerlendirmeye alınan veriler için SPSS 18 ve AMOS 18 paket programları kullanılarak analizler yapılmıştır. Psikolojik sözleşme ihlali ölçeğinin güvenilirliğinin belirlenmesinde Cronbach Alpha katsayısına ve düzeltilmiş madde toplam puan korelasyonuna bakılmıştır. Daha sonra ölçeğin geçerliliğini belirlemek için keşfedici (açıklayıcı) faktör ve doğrulayıcı faktör analizleri kullanılmıştır.

### 3.4. Pilot Çalışma

Pilot çalışma için oluşturulan 80 kişilik bir tüketici grubuna anket formu pandemi nedeniyle yüz yüze görüşmenin yaratabileceği risklerden dolayı online olarak gönderilmiştir. Katılımcılardan ölçekte anlaşılmayan ifadeler varsa ya da daha uygun ifadelere ulaşmak için önerileri varsa iletmeleri istenmiştir. Pilot çalışmaya katılanlardan 43'ünün kadın 37'sinin erkek; çoğunluğunun 26-40 yaş arası (63) ve ağırlıklı olarak ön lisans/lisans (52) eğitim düzeyine sahip bireyler olduğu belirlenmiştir.

Pilot çalışmada psikolojik sözleşme ihlali ölçeğinin güvenilirliğini belirlemeye yönelik olarak Cronbach Alpha tekniğinden yararlanılmıştır. Cronbach Alpha katsayısının 0,80 ve üzerinde olması ölçek maddelerinin güvenilir olduğunu göstermektedir (Ho, 2006, s: 240). Analizde elde edilen bulgular Tablo 1'de yer almaktadır. Tablo incelendiğinde Cronbach Alpha katsayısının 0,953 olduğu görülmektedir. Bu bağlamda ölçeğin güvenilir olduğu ifade edilebilir.

**Tablo 1.** Pilot Çalışmaya İlişkin Güvenilirlik Analizi Bulguları

Madde No	Madde Silinirse Ölçek Ortalaması	Madde Silinirse Ölçek Varyansı	Düzeltilmiş Madde Toplam Puan Korelasyonu	Madde Silinirse Cronbach Alpha Katsayısı
P1	6,5125	14,456	,790	,970
P2	6,6625	14,657	,899	,934
P3	6,6250	14,415	,923	,927
P4	6,7500	14,570	,944	,921
<b>Cronbach Alpha= ,953</b>				

Pilot çalışmadan elde edilen verilerin geçerliliğini test etmek amacıyla keşfedici faktör analizi yapılmış ve analize ilişkin bulgular Tablo 2’de sunulmuştur. KMO değerinin 0,70’den büyük olması ve Bartlett küresellik testinin de anlamlı olması faktör analizinin yapılabileceğine işaret etmektedir (Leech, Barrett, & Morgan, 2005). Tablo 2’ye bakıldığında KMO değerinin 0,832 ve Bartlett küresellik testinin de anlamlı olduğu görülmektedir. Diğer taraftan faktör yüklerinin oldukça yüksek olduğu, dolayısıyla ölçek maddelerinin faktörü açıklamada yeterli olduğu söylenebilir.

**Tablo 2.** Pilot Çalışmaya İlişkin Keşfedici Faktör Analizi Bulguları

Maddeler	Faktör Yükleri	Özdeğer	Açıklanan Varyans	Toplam Varyans
		3,532	88,298	88,298
P1. Online satıcı, siparişi verdiğimde bana verdiği sözleri yerine getirmedi.	,874			
P2. Online satıcı bana verdiği sözleri yerine getirirken çok kötü bir iş çıkardı.	,947			
P3. Online satıcı bana verdiği sözü yerine getiremedi.	,961			
P4. Online satıcı bana verdiği sözleri tutmadı.	,973			
<b>KMO= ,832</b>		<b>Bartlett Küresellik Testi= 1102,487</b>		<b>P= ,000</b>

Pilot çalışma sonrasında araştırmacılar katılımcılardan gelen geribildirimleri ve analiz sonuçlarını değerlendirerek ölçek maddelerine son halini vermişler ve ölçeğin uygulanabilir olduğu kanaatine varmışlardır.

## 4. BULGULAR

### 4.1. Katılımcılara Ait Bilgiler

Araştırmanın evreni online alışveriş deneyimine sahip 18 yaşından büyük tüketicilerden oluşmaktadır. Kolayda örnekleme yoluyla 600 kişiye online anket formu gönderilmiş ve toplam 417 geri dönüş olmuştur. Eksik ve hatalı doldurulan 29 anket çıkarılarak 388 anket analize dâhil edilmiştir. Araştırmaya katılanların demografik özellikleri incelendiğinde %59'unun (229) kadın, %41'nin (159) erkek olduğu; katılımcıların %53,4'nün (207) 18-25 yaş arasında olduğu görülmüştür. Ayrıca katılımcıların %76,3'nün (296) önlisans-lisans, %19,1'nin (74) lisansüstü, %4,6'sının (18) ise lise ve altı eğitim düzeyine sahip olduğu belirlenmiştir.

### 4.2. Güvenilirliğe İlişkin Bulgular

İç tutarlılık ölçek ifadelerinin birbiriyle ilişkisini değerlendirmektedir. Bir ölçeği oluşturan ifadelerin yüksek düzeyde iç tutarlılık göstermesi gerekmektedir. İç tutarlılığın değerlendirilmesinde en yaygın kullanılan güvenilirlik katsayısı ise Cronbach Alpha katsayısıdır (Netemeyer, Bearden, & Sharma, 2003). Tablo 3'te Psikolojik Sözleşme İhlali ölçeğinin güvenilirlik analizi sonuçları yer almaktadır.

**Tablo 3. Güvenilirlik Analizi Sonuçları**

Madde No	Madde Silinirse Ölçek Ortalaması	Madde Silinirse Ölçek Varyansı	Düzeltilmiş Madde Toplam Puan Korelasyonu	Madde Silinirse Cronbach Alpha Katsayısı
P1	6,2062	11,027	,684	,917
P2	6,3582	11,083	,778	,881
P3	6,3660	10,543	,842	,858
P4	6,4072	10,490	,855	,853
<b>Cronbach Alpha= ,905</b>				

Tablo 3 incelendiğinde Cronbach Alpha katsayısının 0,905 olduğu, dolayısıyla kullanılan ölçeğin güvenilir olduğu söylenebilir. Ayrıca güvenilirliğe ilişkin madde toplam puan korelasyonu katsayılarına da bakılmıştır. Tabloya bakıldığında madde toplam puan korelasyonu değerlerinin de oldukça yüksek olduğu görülmekte ve bu durum da ölçeğin güvenilir olduğuna işaret etmektedir.

### 4.3. Keşfedici Faktör Analizi

Psikolojik sözleşme ihlali ölçeğinin yapısal olarak geçerli olduğunu belirlemek amacıyla yapılan keşfedici faktör analizi; geliştirilen veya başka bir dile ya da kültüre uyarlanan bir ölçekte yer alan ifadelerin altında yatan faktör yapısını keşfetmeyi amaçlamaktadır (Yaşlıoğlu, 2017). Keşfedici faktör analizindeki elde edilen sonuçlar Tablo 4'te yer almaktadır. KMO (,839)

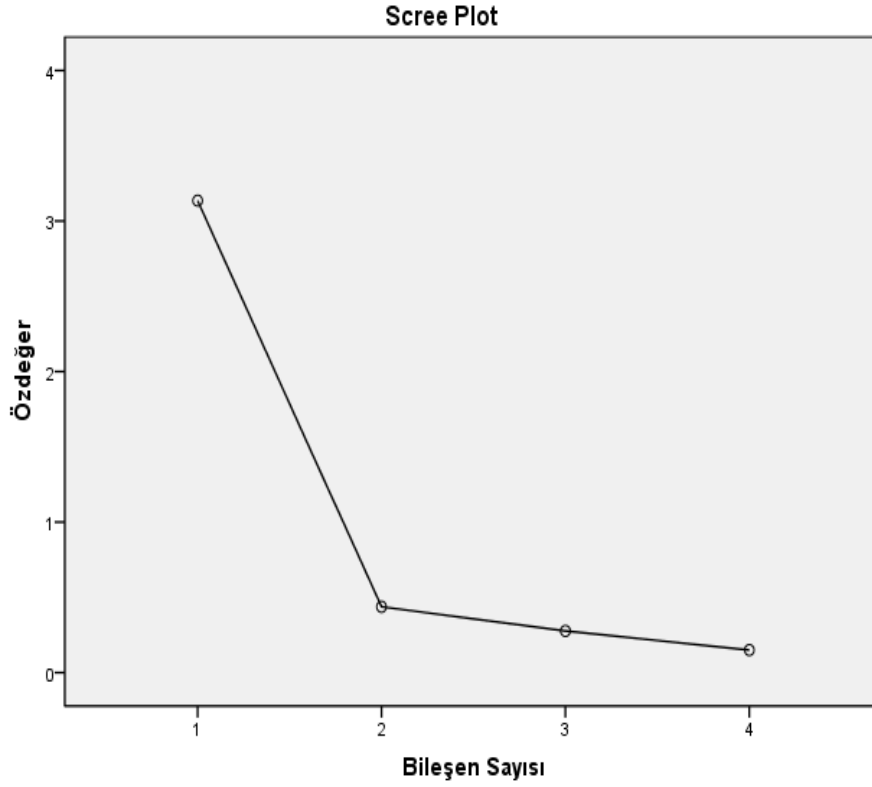
değerinin yüksek olması örneklemin yeterli olduğunu ve Bartlett Küresellik Testi sonucunun da anlamlı olması faktör analizinin yapılabileceğini göstermektedir.

**Tablo 4.** Keşfedici Faktör Analizi Sonuçları

Maddeler	Faktör Yükleri	Özdeğer	Açıklanan Varyans	Toplam Varyans
		3,135	78,387	78,387
P1. Online satıcı, siparişi verdiğimde bana verdiği sözleri yerine getirmedi.	,810			
P2. Online satıcı bana verdiği sözleri yerine getirirken çok kötü bir iş çıkardı.	,879			
P3. Online satıcı bana verdiği sözü yerine getiremedi.	,920			
P4. Online satıcı bana verdiği sözleri tutmadı.	,928			

**KMO= ,839** **Bartlett Küresellik Testi= 1102,487** **P= ,000**

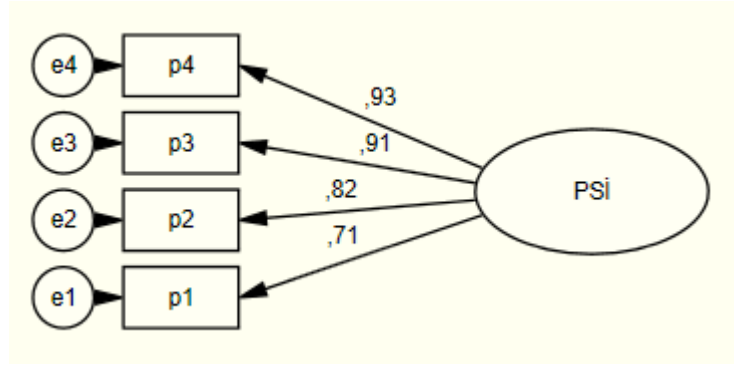
Keşfedici faktör analizi sonucunda psikolojik sözleşme ihlali ölçeğinin tek boyutlu bir yapı sergilediği saptanmıştır. Şekil 1 incelendiğinde birinci faktörden sonra keskin bir kırılmanın gerçekleştiği görülmektedir. Faktörün toplam varyansı açıklama oranının %78,387 olduğu ve ölçek ifadelerinin faktör yüklerinin 0,810 ve 0,928 arasında değerler aldığı tespit edilmiştir. Bu bağlamda ölçek ifadelerinin faktörü açıklamada yeterli olduğu söylenebilir. Ayrıca pilot çalışmanın keşfedici faktör analizi sonucundaki gibi burada da aynı faktör yapısının ortaya çıkmış olması ölçeğin geçerliliğine ilişkin bir diğer kanıtı oluşturmaktadır (Şencan, 2005).



**Şekil-1: Yamaç Serpme Grafiği**

#### 4.4. Doğrulayıcı Faktör Analizi

Psikolojik sözleşme ihlali ölçeğinin yapısal olarak geçerli olup olmadığını test etmek amacıyla AMOS 18 paket programı kullanılmıştır ve doğrulayıcı faktör analizi yapılmıştır. Yapılan analiz sonucunda uyum iyiliği değerlerinin referans değerleri karşıladığı tespit edilmiştir ( $X^2/df = .581$ , CFI: 1.000, TLI: 1.000 ve RMSEA: .000).  $X^2/df$  değerinin 3'ün altında olması, CFI ve TLI değerlerinin 0,95'in üzerinde olması ve RMSEA değerinin de 0,05'in altında olması modelin iyi uyum gösterdiğine işaret etmektedir (Gürbüz, 2019). Şekil 2'de psikolojik sözleşme ihlali ölçeğinin faktör yapısı yer almaktadır. Şekil 2'de madde faktör yüklerinin 0,71 ve 0,93 arasında değiştiği görülmektedir.



Şekil-2: Doğrulayıcı Faktör Analizi

Ölçeğin iç tutarlılığını belirlemeye yönelik olarak maddeler arası korelasyon değerlerine de bakılmıştır. Korelasyon analizi ölçek maddelerinin birbirleri ile hangi ölçüde ilişkili olduğu hakkında bilgi vermektedir (Şencan, 2005). Yapılan analize ilişkin sonuçlar Tablo 5'te yer almaktadır. Tablo 5 incelendiğinde maddeler arasında korelasyon değerlerinin 0,600 ve 0,849 arasında değerleri aldığı görülmektedir. Tablodaki maddeler arası ilişkiler incelendiğinde pozitif yönlü ilişkilerin bulunduğu görülmektedir.

Tablo 5. Maddeler Arası Korelasyon Değerleri

Faktörler	Mean	P1	P2	P3	P4
P1	2,2397	1			
P2	2,0876	,600**	1		
P3	2,0799	,647**	,743**	1	
P4	2,0387	,654**	,763**	,849**	1

## 5. SONUÇ

Bu çalışmada Chang ve Zhang (2019) tarafından geliştirilmiş olan psikolojik sözleşme ihlali ölçeğinin Türkçeye uyarlaması yapılmıştır. Uyarlama çalışması araştırmacıların ölçek maddelerini orijinal dilden Türkçeye çevirmeleri ile başlamıştır. Elde edilen Türkçe ölçek daha sonra iki alan uzmanı tarafından değerlendirilmiştir. İyi düzeyde İngilizce bilen bir uzmanın Türkçe ölçeği tekrar İngilizceye çevirmesinin ardından orijinal ölçekle karşılaştırma yapılmıştır. Anlam farklılığının olmadığı görüldükten sonra alan uzmanları ile tekrar görüşülmüş olup son değerlendirmelerle birlikte Türkçe ölçek formu oluşturulmuştur. Yapılan pilot çalışma sonrasında da ölçek maddeleri son haline getirilmiştir. Daha sonra online alışveriş deneyimine sahip 18 yaşından büyük 388 tüketiciden oluşan örneklemden veri toplanmıştır. Elde edilen veriler

kullanılarak dört maddelik psikolojik sözleşme ihlali ölçeğinin güvenilirlik ve geçerlilik analizleri yapılmış ve analizler neticesinde ölçeğin güvenilirlik ve geçerlilik değerlerinin kabul edilebilir düzeylerde olduğu görülmüştür. Dolayısıyla psikolojik sözleşme ihlali ölçeğinin ulusal yazında kullanılabileceği sonucuna ulaşılmıştır.

Psikolojik sözleşme ihlali kavramının müşterilerin tutum ve davranışlarını anlamada önemli bir araç olabileceği düşünülmektedir. Chang ve Zhang (2019) online alışverişlerde müşterilerin bir hizmet hatası yaşadıkları zaman psikolojik sözleşmede bir ihlal algıladıklarını tespit etmişler ve bu durumun müşteri memnuniyetsizliğinin yanında istenmeyen müşteri davranışlarına yol açabileceğini ifade etmişlerdir. Liu vd. (2020) ise bir markanın sözünü tutmadığını algılayan müşterilerin ihanete uğramış gibi hissedebileceğini; bunun sonucunda da markaya karşı olumsuz davranabileceğini ve dahası ihlal algısının markadan kaçınma noktasına kadar bile gelebileceğini ifade etmişlerdir. Bu açıdan değerlendirildiğinde araştırmacılar, psikolojik sözleşme ihlali kavramının olumsuz müşteri davranışlarını açıklamada yeni bir cevap olabileceğine inanmaktadırlar.

Bu araştırmada psikolojik sözleşme ihlali ölçeğinin ulusal yazına kazandırılması amacı güdüldüğünden kavramın öncül ve ardılları göz ardı edilmiştir. Bu sebeple gelecekteki çalışmalar için müşteri psikolojik sözleşme ihlalinin öncüllerinin ve ardıllarının belirlenmesine yönelik araştırmaların yapılması önerilmektedir. Öte yandan psikolojik sözleşme ihlali ölçeğinin Türkçeye uyarlamasının yapıldığı bu çalışmada elde edilen geçerlilik ve güvenilirlik bulguları araştırmaya katılan tüketiciler çerçevesinde sınırlılık taşımaktadır. Dolayısıyla ölçeğin daha geniş ve farklı örneklem grupları üzerinde uygulanmasının bu çalışmada elde edilen güvenilirlik ve geçerlilik bulgularını destekleyeceği söylenebilir.

## **6. ÇIKAR ÇATIŞMASI BEYANI**

Yazarlar arasında çıkar çatışması bulunmamaktadır.

## **7. MADDİ DESTEK**

Bu çalışmada herhangi bir fon veya destekten yararlanılmamıştır.

## **8. YAZAR KATKILARI**

YK: Fikir;

YK: Tasarım;

YK, KM: Denetleme;

KM, YK: Kaynakların toplanması ve/veya işlenmesi;



YK: Analiz ve/veya yorum;  
KM: Literatür taraması;  
KM: Yazıyı yazan;  
YK, KM: Eleştirel inceleme

## 9. ETİK KURUL BEYANI VE FİKRİ MÜLKİYET TELİF HAKLARI

Çalışmada etik kurul ilkelerine uyulmuştur ve fikri mülkiyet ve telif hakları ilkesine uygun olarak gerekli izinler alınmıştır.

## 10. KAYNAKÇA

- Aslan, Ş., & Uyar, S. (2018). Psikolojik sözleşme ihlali ile hissettirdiklerinin örgütsel özdeşleşme, iş tatmini ve işten ayrılma niyeti üzerine etkileri. *Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 33(1), 1-38.
- Chang, H., & Zhang, L. (2019). Psychological contract breach and customer satisfaction: A study of online shopping. *Services Marketing Quarterly*, 40(2), 172-188.
- Cihangiroğlu, N., & Şahin, B. (2010). Organizasyonlarda önemli bir fenomen: Psikolojik sözleşme. *ZKÜ Sosyal Bilimler Dergisi*, 6(11), 1-16.
- Dikili, A., & Bayraktaroğlu, S. (2013). Psikolojik sözleşme ile iş tatmini ilişkisine yönelik bir araştırma. *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 8(2), 205-227.
- Estreder, Y., Rigotti, T., Tomás, I., & Ramos, J. (2020). Psychological contract and organizational justice: The role of normative contract. *Employee Relations: The International Journal*, 42(1), 17-34.
- George, D., & Mallery, M. (2010). *SPSS for Windows step by step: A simple guide and reference, 17.0 update*. Boston: Pearson.
- Guo, Y. (2017). Effect of psychological contract breach on employee voice behavior: Evidence from China. *Social Behavior and Personality*, 45(6), 1019-1028.
- Gürbüz, S. (2019). *AMOS ile yapısal eşitlik modellemesi temel ilkeler ve uygulamalı analizler*. Ankara: Seçkin Yayıncılık.
- Ho, R. (2006). *Handbook of univariate and multivariate data analysis and interpretation with SPSS*. Boca Raton: Chapman & Hall/CRC.
- Hou, Y. (2005). *Service quality of online apparel retailers and its impact on customer satisfaction, customer trust and customer loyalty*. Doktora tezi, North Carolina University, Greensboro.
- Kanbur, E., & Ay, A. (2020). Psikolojik sözleşme algısının işe adanmışlık üzerindeki etkisi. *Ahi Evran Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 6(2), 531-549.

- Koçak, D., Kerse, G., & Babadağ, M. (2018). Psikolojik sözleşme ihlali, duygusal emek ve örgütsel sinizm arasındaki ilişki: Market çalışanları üzerinde bir uygulama. *Business & Management Studies: An International Journal*, 6(2), 584-605.
- Leech, N. L., Barrett, K. C., & Morgan, G. A. (2005). *SPSS for intermediate statistics use and interpretation*. New Jersey: Lawrence Erlbaum Associates.
- Li, Y., & Lin, Y. (2010). A research on the psychological contract structure between service enterprises and customers an empirical research on China's banking industry. *Nankai Business Review International*, 1(3), 317-337.
- Liu, H., Yang, J., & Chen, X. (2020). Making the customer-brand relationship sustainable: The different effects of psychological contract breach types on customer citizenship behaviours. *Sustainability*, 12(2).
- Mehmood, S., Rashid, Y., & Zaheer, S. (2018). Negative word of mouth and online shopping: Examining the role of psychological contract violation, trust and satisfaction. *Pakistan Journal of Commerce and Social Sciences*, 12(3), 886-908.
- Montgomery, N. V., Raju, S., Desai, K. K., & Unnava, H. R. (2018). When good consumers turn bad: Psychological contract breach in committed brand relationships. *Journal of Consumer Psychology*, 28(3), 437-449.
- Morrison, E. W., & Robinson, S. L. (1997). When employees feel betrayed: A model of how psychological contract violation develops. *Academy of Management Review*, 22(1), 226-256.
- Netemeyer, R.G., Bearden, W. O., & Sharma, S. (2003). *Scaling procedures: Issues and applications*. California: Sage Publications.
- Pavlou, P. A., & Gefen, D. (2005). Psychological contract violation in online marketplaces: antecedents, consequences, and moderating role. *Information Systems Research*, 16(4), 372-399.
- Rehman, S., Ali, S., Sajjad Hussain, M., & Zamir Kamboh, A. (2019). The role of physiological contract breach on employee reactions: Moderating role of organizational trust. *Pakistan Journal of Humanities and Social Sciences*, 7(2), 233-244.
- Restubog, S. L. D., Bordia, P., & Tang, R. L. (2006). Effects of psychological contract breach on performance of IT employees: The mediating role of affective commitment. *Journal of Occupational and Organizational Psychology*, 79, 299-306.
- Robinson, S. L., & Morrison, E. W. (2000). The development of psychological contract breach and violation: A longitudinal study. *Journal of Organizational Behavior*, 21(5), 525-546.
- Rousseau, D. M. (1989). Psychological and implied contracts in organizations. *Employee Responsibilities and Rights Journal*, 2(2), 121-139.

- Şencan, H. (2005). *Sosyal ve davranışsal ölçümlerde güvenilirlik ve geçerlilik*. Ankara: Seçkin Yayınevi.
- Tarakçı, H., & Akın, A. (2017). Psikolojik sözleşme ihlali ve örgütsel sinizm: Çorum ili örneği. *Uluslararası Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 10(52), 1222-1230.
- Yaşlıoğlu, M. M. (2017). Sosyal bilimlerde faktör analizi ve geçerlilik: Keşfedici ve doğrulayıcı faktör analizlerinin kullanılması. *İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi Dergisi*, 46(Özel Sayı), 74-85.
- Zacher, H., & Rudolph, C. W. (2021). Relationships between psychological contract breach and employee well-being and career-related behavior: The role of occupational future time perspective. *Journal of Organizational Behavior*, 42, 84-99.

# AWARENESS, PERCEPTION, ATTITUDE AND EXPECTATIONS OF UNIVERSITY STUDENTS TOWARDS HALAL FOOD<sup>1 2</sup>



Kafkas University  
Economics and Administrative  
Sciences Faculty  
KAUJEASF  
Vol. 13, Issue 25, 2022  
ISSN: 1309 – 4289  
E – ISSN: 2149-9136

Article Submission Date: 11.01.2022

Accepted Date: 11.05.2022

**Bekir ÖZKAN**

Asst. Prof. Dr.

Bursa Technical University

Faculty of Humanities and Social  
Sciences,

Bursa, Turkey

bekir.ozkan@btu.edu.tr

**ORCID ID: 0000-0001-5802-3473**

## ABSTRACT

The study aims to determine the awareness, perception, attitude and expectations of consumers about halal food. In the study, the survey method is used as a data collecting technique. As a sample collecting technique, snowball sampling, a nonprobability sample collecting procedure, is used. The survey is sent to university students via social media such as Facebook and Instagram, and have been asked to fill it out and share it with their friends. According to results, university students define halal food as; “food that does not contain any substance that is haram”, “does not contain pork and its derivatives”, “animal slaughtered according to Islamic conditions”, “not haram”, “great effort, halal income” etc. And, the information source consumers care most about and trust the most regarding halal and healthy food are food experts. The second most trusted source is religiously sensitive people and the third most trusted source is theologians.

**Keywords:** Halal, halal food, awareness

**JEL Codes:** M10, M30, M31

**Scope:** Business administration

**Type:** Research

**DOI:** 10.36543/kauibfd.2022.007

**Atıfta bulunmak için:** Özkan, B. (2022). Awareness, perception, attitude and expectations of university students towards halal food. *KAÜİİBFD*, 13(25), 129-159.

<sup>1</sup> The necessary ethics committee permission was obtained for the study.

<sup>2</sup> This study is derived from Bekir ÖZKAN’s doctoral thesis.

# ÜNİVERSİTE ÖĞRENCİLERİNİN HELAL GIDAYA YÖNELİK FARKINDALIK, ALGILAMA, TUTUM VE BEKLENTİLERİ



Kafkas Üniversitesi  
İktisadi ve İdari Bilimler  
Fakültesi  
KAÜİBFD  
Cilt, 13, Sayı 25, 2022  
ISSN: 1309 – 4289  
E – ISSN: 2149-9136

Makale Gönderim Tarihi: 11.01.2022 Yayına Kabul Tarihi: 11.05.2022

Bekir ÖZKAN  
Dr. Öğr. Üyesi  
Bursa Teknik Üniversitesi  
İnsan ve Toplum Bilimleri  
Fakültesi,  
Bursa, Türkiye  
bekir.ozkan@btu.edu.tr  
ORCID ID: 0000-0001-5802-3473

**ÖZ** | Araştırmanın ana amacı, tüketicilerin helal gıda konusundaki farkındalıklarının, algılamalarının, tutumlarının ve beklentilerinin ortaya çıkarılmasıdır. Araştırmada veri toplama yöntemlerinden anket kullanılmıştır. Örneklem toplama metodu olarak tesadüfi olmayan örnekleme yöntemlerinden kartopu örnekleme yöntemi kullanılmıştır. Söz konusu anket üniversite öğrencilerine facebook ve instagram gibi sosyal medya mecraları üzerinden gönderilmiş, anketi cevaplamaları ve arkadaşlarına da dağıtmaları istenmiştir. Elde edilen sonuçlara göre, üniversite öğrencileri helal gıdayı; “içeriğinde haram hiçbir madde olmayan”, “domuz ve türevlerini içermeyen”, “İslami şartlara göre kesilen hayvan”, “haram olmayan”, “alın teri, helal kazanç” vb. olarak tanımlamaktadırlar. Helal gıda konusunda tüketicilerin en çok önem verdiği ve en çok güvendiği bilgi kaynağı ise, “gıda uzmanları”dır. İkinci olarak en çok güvenilen kaynak ise, “Dini hassasiyeti olan kişiler” ve üçüncü olarak en çok güvenilen kaynak ise, “ilahiyatçılar”dır.

**Anahtar Kelimeler:** Helal, helal gıda, farkındalık

**JEL Kodları:** M10, M30, M31

**Alan:** İşletme

**Türü:** Araştırma

## 1. INTRODUCTION

Halal, a word in Quran, means legal or permissible. In English, halal is often defined as permissible food according to the laws of Islam. However, in Arabic, it is defined as everything that is permissible in Islam (Alam & Sayuti, 2011, p. 8). The contrary word of Halal, Haram means the food products which are banned to consume and which require punishment in the event of consuming in an Islamic country (Salman & Siddiqui, 2011, p. 641).

The concept Halal is defined by Codex Alimentarius<sup>3</sup> as food that is permissible by Islamic laws and Halal food should provide the requirements as to “ Halal food shouldn’t consist of and contain anything that is against the Islamic laws” and “ Halal food shouldn’t be prepared, processed, transported or stored with any device or facility that is against Islamic laws” and “Halal food shouldn’t be in direct contact with inappropriate food while the procedures of preparing, processing, transporting and storing.” Thus halal food is not just about halal ingredients but about monitoring, processing, handling, storing and distribution as well (Majid, Sabir & Ashraf, 2015, p. 49). Halal, by consumers, is defined as clean, safe and healthy food produced according to the laws of Islam and as food that doesn’t contain pork or alcohol (Oztürk, Nart & Altunısık, 2015, p. 155, 156).

## 2. LITERATURE REVIEW

Every individual has the right to buy the product of their wish from any place, at any time and from any brand. Thus, producing and retail businesses aim to respond to the expectations of consumers in the best way possible. To acquire this, businesses will try to create different scenarios and strategies if needed. Thus, besides the fact that halal food is a religious requirement, it is also unavoidable for it to become a retailing factor.

It is known that consumers care about sensitivity about their religion while consuming (Kizgin & Ozkan, 2014, p. 35) and about halal certificated products (Kurtoglu & Cicek, 2013, p. 201). Also, consumers want to obtain their halal products from departmental stores (Kurtoglu & Cicek, 2013, p. 202). Thus, retailing businesses will take heed of this expectation and having and marketing halal certificated products will be for their benefit.

Non-muslim consumers know about the existence of halal food. Living in a society with Muslims and seeing the commercials about halal food helps non-Muslim consumers to understand halal food policies care about food safety and being environment-friendly (Rezai, Mohamed & Shamsudin, 2012, p. 35).

---

<sup>3</sup> Codex Alimentarius or “Food Code” is a collection of standards, guidelines and codes of practice adopted by the Codex Alimentarius Commission.

Muslim consumers give halal priority while purchasing food products, meat or choosing a restaurant. Also, Muslim consumers state that governments are insensitive about encouraging and controlling religious behaviors when it comes to halal food consumption (Soesilowati, 2010, p. 156).

The Muslim population living in Turkey, in 2010, was approximately 75 million. This count is projected to reach approximately 91 million in 2030. The worldwide Muslim population was 1,6 billion and this count is projected to reach 2,2 billion (Grim & Karim, 2011, p. 11, 13). Riaz and Chaudry (2004) analyze the halal food trade in 2 ways. First is; domestic and foreign trades of halal food. Second is; the importation necessities and interest in halal food in Muslim countries. Thus, not only the domestic halal food trades but the import trades should be manufactured and transported according to the religion of the traded country.

The priority of halal food producers should be to create a perception of credible brands in the eyes of Muslim and non-Muslim consumers. To achieve this, product quality should be increased, there should be a logo for halal certification on the product package and should be Islamic and science-based in the process of production system and all stages of production and marketing. (Ünalın, 2017, p. 110, 111).

The difficulties in trading halal food could be analyzed as below (Torlak, 2012, p. 7):

- Lack of trust
- Certification problems
- Trade and promotion deficiencies

A part of the difficulties about lack of trust can be explained with the experiences in the past with foreign and domestic brands. The execution of actions that affect the reputation and perception in this subject negatively are increasing factors of lack of trust in halal food trade. Even with trades between Muslims, the negative actions in this subject trigger lack of trust and problems of perception. There are still difficulties with halal food trade after the big steps taken in certifying. Subjects such as the credibility and the reputation, the competence of judgment for certification necessities, the healthiness of the tests laboratory analyzes, the sufficiency in supervisions post-certification, public scrutiny and civilian oversight of the issuers are difficulties in certification and post-certification. In trade and promotion, the lack of professionalism and budget is another significant difficulty in halal food trade (Torlak, 2012, p. 7, 8).

For the factors that affect an individual's beliefs, lifestyle and many more behaviors, religion is the predominant factor. People believe behaving according to their religion is a necessity and try to fulfill this necessity the best way they

can. One of the many significant effects religion has on people's lifestyles is on their consumption behaviors. Consumers can evaluate this as both a necessity and a lifestyle. For example, it is a necessity brought about by their religion for Muslims to not consume banned products such as pork and alcohol.

Religion is an important cultural factor to study. Because religion is one of the most universal and emotive social organizations to affect people's attitudes, values and behaviors on both a personal and a social level (Mokhlis, 2009, p. 75). Different religions and beliefs can ban in itself the consumption of certain goods and services. For example, in Islam consuming pork and alcohol is banned and Hindus don't consume beef for their respect to cows. But religion is less effective in the consumption of goods and services that are not directly banned by religious law. In this case, religious values structure a person's emotional experience, cognition and psychological happiness and this affects the consumption choices of the consumer (Alam, Mohd & Hisham, 2011, p. 86).

Islam doesn't approve overconsumption that could be qualified as wastage and luxurious expenses and define the existence of people as to be a servant to Allah. Consumption society plight happiness to people for their consumption but Islam especially plight happiness to people who don't consume luxuriously (Demirezen, 2010, p. 106).

The sectors religion is most effective are education, food and art and culture. The sectors religion is least effective are construction, information and automotive (Bozaci & Guler, 2015, p. 174). But, religious people are divided into two groups while shopping as religionists and less religious people. Less religious people follow fashion (care more about brands, and go to shops with big brands and buy constantly from market leader brands) and are modernist (try a new product once and not stick with a constant brand) as their shopping behaviors. Religionists are less inclined to try new products. In addition to this, less religious people care more about sales and loan usability, product quality, nutritional values, and service quality than religionist people (Essoo & Dibb, 2004, p. 703, 704). Thus, the effect of religious messages on consumers differs according to their religiousness level (Bozaci, 2017, p. 140).

### **3. METHODOLOGY**

The survey method is used in the present study. Said survey is sent to university students via Facebook and Instagram online and have been asked to fill out the survey and share it with their friends. This kind of survey could be named a computer-driven survey. In this survey kind, the participant can fill out the survey by themselves on their computer. One of the biggest advantages of this is that the data is collected directly to the computer so there is no need for data



entrance afterward. The coding and collecting of the data are completed at the same time. The biggest disadvantage is that the participant needs to be computer literate at a certain level (Gegez, 2007, p. 99).

The present study used snowball sampling, a nonprobability sample collecting procedure, as a sample collecting technique. Snowball sampling is a special way of sampling and is used when forming a sampling frame is hard. Firstly, the basic participant group is formed coincidentally. Secondly, with the pilotage or the knowledge of the basic participant group, new groups are reached and the sample volume is enlarged. The sample volume is enlarged by each participant group inviting and adding new similar groups to participate (Nakip & Yaras, 2017, p. 263).

When forming the statements used in the study to evaluate the awareness, perception, attitude and expectations for halal food, we utilized the studies of Unklesbay, Sneed & Toma (1998), Roininen, Lähteenmäki & Tuorila (1999), Röhr et al. (2005), Bonne, Vermeir & Verbeke (2009), Salman & Siddiqui (2011) and Khalek & Ismail (2015). After forming the 30 statements, to remove the possibilities of misunderstandings in the statements, a pilot study is conducted on 30 students. With the directions of 30 students from different university departments and classes, we finalized the statements. Statements are sent to students in 5 point likert scale (1-Strongly Disagree, 2-Disagree, 3-Unsure, 4-Agree, 5-Strongly Agree)

#### 4. FINDINGS

##### 4.1. Demographic Findings

Demographic findings regarding the 1051 students who participated in the study are as follows.

**Table 1:** Student Gender Distribution

Gender	Frequency	(%)
Male	397	37,8
Female	654	62,2
<b>Total</b>	<b>1051</b>	<b>100,0</b>

In Table 1, the gender distribution of the students is presented. According to these results, Female students form the majority. 654 of 1051 (62,2%) students are female, 397 of 1051 ( 37,8%) are male.

**Table 2: Student Age Distribution**

Age	Frequency	(%)
18	49	4,7
19	142	13,5
20	218	20,7
21	222	21,1
22	175	16,7
23	106	10,1
24	57	5,4
25	28	2,7
26	14	1,3
27	11	1,0
28	4	0,4
29	4	0,4
30 and above	21	2,0
<b>Total</b>	<b>1051</b>	<b>100,0</b>
<b>Avarage Age</b>	<b>21,38</b>	

When the age distribution is analyzed, most participation is with 222 people are formed by 21 years old students. 20 years old students follow it with 218 people. As third, there are 175 22 years old students. Least participation is from ages 28 and 29 and is only 4 people each. There are 11 27 years olds and 14 26 years olds. 21 students are aged 30 years or older.

**Table 3: Student Grade**

Grades	Frequency	(%)
Associate Degree 1. Grade	120	11,4
Associate Degree 2. Grade	130	12,4
Bachelor Preparation	38	3,6
Bachelor 1. Grade	158	15,0
Bachelor 2. Grade	228	21,7
Bachelor 3. Grade	179	17,0
Bachelor 4. Grade	160	15,2
Bachelor 5. Grade	6	0,6
Bachelor 6. Grade	5	0,5
Master 1. Grade	12	1,1
Master 2. Grade	15	1,4
<b>Total</b>	<b>1051</b>	<b>100,0</b>

In Table 3, the grade information on the students participating in the study from 116 different universities is presented. According to the results, from 250 students studying in vocational school, 120 students are in 1. grade, 130 students are in 2. grade. 38 students are in graduate school preparation program, 158 are first-year graduate students, 228 are second-year graduate students, 179 are third-year graduate students, 160 are fourth-year graduate students. From the

27 college students, 12 are first-year postgraduate students and 15 are second-year postgraduate students. Least participation is from fifth-year graduate with 5 students and sixth-year graduate with 6 students.

**Table 4: Student Monthly Expense Total**

Monthly expense total	Frequency	(%)
0-250 Try	131	12,5
251-500 Try	318	30,3
501-750 Try	263	25,0
751-1000 Try	164	15,6
1001-1250 Try	81	7,7
1251-1500 Try	34	3,2
1501-1750 Try	15	1,4
1751-2000 Try	16	1,5
2001 and above Try	29	2,8
<b>Total</b>	<b>1051</b>	<b>100,0</b>

The monthly expense totals of the students participated in the study are presented in Table 4. According to these results, 318 students have a monthly expense total of 251-500 Try. 263 students have a monthly expense total of 501-750 Try and 164 students have a monthly expense total of 751-1000 Try. 15 students have a monthly expense total of 1501-1750 Try and 16 students have a monthly expense total of 2001 Try or higher. 131 students have a monthly expense total of 0-250 Try.

**Table 5: Student Monthly Food Expense Total**

Monthly food expense total	Frequency	(%)
0-100 Try	243	23,1
101-200 Try	295	28,1
201-300 Try	225	21,4
301-400 Try	115	10,9
401-500 Try	90	8,6
501-600 Try	32	3,0
601-700 Try	25	2,4
701 and above Try	26	2,5
<b>Total</b>	<b>1051</b>	<b>100,0</b>

Student monthly food expenses totals are presented in Table 5. According to the data, 295 students have a monthly food expenses total of 101-200 Try. 243 students have a monthly food expenses total of 0-100 Try, 225 students have a monthly food expenses total of 201-300 Try. 25 students have a monthly food

expenses total of 601-700 Try and 26 students have a monthly food expenses total of 701 Try or higher.

#### 4.2. University Student Status of Food Consumption

We asked university students to sort the first 3 criterias they care about while shopping from most important to least. These sortings are analyzed via order degree method. Order degree points are found with multiplying with 3 for the first criteria, 2 for the second criteria, 1 for the last criteria and totalizing the results. Said data is presented in Table 6.

**Table 6:** Criterias University Students Care About Regarding Food Consumption

	1 <sup>4</sup>	2 <sup>4</sup>	3 <sup>4</sup>	Point <sup>5</sup>
Expire date	344	189	86	1496
Brand	134	126	128	782
Price	89	110	232	719
Halal (Halal certified, halal product, halal slaughter, compliance with Islam)	152	57	37	607
Quality	77	114	55	514
Content	30	73	67	303
Other (Size, centers preferred by others, certificates etc.)	29	59	95	300
Packaging (Strength, torn or not, open or not, visuality, external appearance)	16	50	87	235
Cleanliness (Hygiene)	24	32	32	168
Healthy	19	43	21	164
Taste, flavor	20	25	31	141
Freshness	20	21	23	125
TSE stamp, certificate	14	29	12	112
Made in Turkey, indigenous	10	18	18	84
Organic (Naturalness)	15	11	12	79
Trustworthiness	11	13	16	75
Is there any pork product (Meat, fat etc.) or not?	19	4	8	73
Production (Production site, type, how it is produced)	6	17	10	62
Producer, seller (Producing country, selling firm and market)	3	10	22	51
Additive agents	1	14	11	42
Date of production	4	10	10	42
Calorie	2	6	20	38
Whether trans-fat	3	6	3	24
Need	5	3	2	23

<sup>4</sup> The points that students pay attention to in food consumption are listed from the most important to the least important.

<sup>5</sup> The students participating in the research were asked to rank the points they paid attention to in food consumption in order of importance, and the answers were scored using the rank grading method.

Advertisement (Promotion)	1	1	8	13
Contains alcohol?	1	3	3	12
Whether gelatin	2	3	-	12
Nutritive value	-	4	2	10

According to these results, the criteria university students care most about is the expiration date. The second most cared criteria is product brand. The third most cared criteria is the product price. The least cared about criterias are advertisement-promotion, containing alcohol, containing gelatine and nutrition value. The other option in Table 6 is for the total of answers only given once.

**Table 7:** What The Concept Of Halal Food Means For University Students

The first concepts that come to mind when it comes to halal food	Frequency	(%)
Food that does not contain any substance that is haram (inappropriate in our religion)	112	10,6
Religion (produced in accordance with Islamic conditions)	314	29,9
Does not contain pork and its derivatives	95	9,0
Animal slaughtered according to Islamic conditions	61	5,8
Products that can be eaten according to Islamic conditions (in our religion)	164	15,6
Not haram	22	2,1
Which is halal	27	2,6
Made in Turkey	7	,7
Health and reliability	27	2,6
Great effort, halal income	18	1,7
Meat, chicken, animal products	37	3,5
Expressing more than one concept	51	4,9
Other	116	11,0
<b>Total</b>	<b>1051</b>	<b>100,0</b>

University students are asked to say the first thing that comes to their mind about halal food. The most given response is “applicable to Islamic law” with 314 (29,9%) students. The second most given response is “eatable products according to Islamic laws” with 164 (15,6%) students. In Table 12, we saw that the responses given by 745 (70,9%) students for the first thing that comes to their mind about halal food are religious concepts. 116 students gave responses that are only given once or twice and 51 students gave multiple responses.

**Table 8:** The Halal Concept Being A Criterion On Food And Beverage

	Frequency	(%)	Cumulative(%)	Avarage	Standart Deviation
No way	59	5,6	5,6	4,2255	1,12104
No	35	3,3	8,9		
I'm not sure	109	10,4	19,3		
Yes	255	24,3	43,6		
Definetely yes	593	56,4	100,0		
<b>Total</b>	<b>1051</b>	<b>100,0</b>			

We asked the students who participated in the study “Is the halal concept a criterion on food and beverage?”. According to Table 8, 56,4% (593) of students answered definitely yes, 24,3% (225) of students answered yes. 5,6% (59) answered definitely no, 3,3% (35) answered no and 10,4% (109) answered not sure. average of the answers is 4,2255. Point scoring system is 5 points for definitely yes, 4 for yes, 3 for not sure, 2 for no and 1 for definitely no.

**Table 9:** Questioning If The Product Is Halal While Shopping

	Frequency	(%)	Cumulative (%)
Depends on the market/sector/company I bought it from	349	33,2	33,2
I don't question if I buy it from a trusted place	339	32,3	65,5
If I get it from where I don't know, I will question it	282	26,8	92,3
I don't think to question, I don't question, I don't pay attention	47	4,5	96,8
In every way I would definitely question	21	2,0	98,8
Other	13	1,2	100,0
<b>Total</b>	<b>1051</b>	<b>100,0</b>	

In Table 9, the answers to the question “Do you question if the products you purchase are halal while shopping?” are presented. 33,2% (349) of students answered “depends on the shop/sector/company”, 32,3% (339) answered “I don't question if i purchased from a place i trust”. 26,8% (282) of students answered “I do if i purchase from a place i don't know” 4,5% (47) of students answered “I don't think of questioning, i don't question, i don't pay attention to questioning” and 2,0% (21) of students answered “I definitely question in every circumstance”. 1,2% (13) students answered “other”.

**Table 10:** Credible Information Sources About Halal And Healthy Food Products

Knowledge sources	Frequency
Theologians	318
People with religious sensitivities	400
Advertisement-promotion	144
Family and relatives	238
Circle of friends	99
Salespeople	58
Food experts	772
Other	42
<b>Total</b>	<b>2071</b>

We asked university students “Which information sources are more important to you about halal and healthy food?”, “Which information source do you rely on and do what is necessary?” and presented options. It was stated to them that they could answer with multiple options. 2071 answers in total are given and results are presented in Table 10. According to the results, 772 students answered “experts about food”, 400 students answered “people with religious sensitivity”, 318 students answered “theologists”, 238 students answered “family and relatives”, 144 students answered “advertisement-promotion”, 99 students answered “friend circles”, 58 students answered “salespeople”. 42 students answered “other”.

**Table 11:** Student Preferences On Food Types

	More economical		More healthy		Type of nutrition	
	Frequency	(%)	Frequency	(%)	Frequency	(%)
<b>Fast food</b>	105	10,0	10	1,0	153	14,6
<b>Home cooking</b>	856	81,4	1038	98,8	811	77,2
<b>Prepared foods</b>	90	8,6	3	0,3	87	8,3
<b>Total</b>	<b>1051</b>	<b>100,0</b>	<b>1051</b>	<b>100,0</b>	<b>1051</b>	<b>100,0</b>

In Table 11, the results on which food types university students find healthier and more economical and which type of nutrition university students have are presented. According to these results, the majority of students (81,4%) find homemade food more economical and almost all of the students (98,8%) find homemade food healthier and again the majority (77,2%) have homemade food based diets. 105 (10,0%) students find fast foods more economical and 10 (1,0%) students find fast foods healthier and 153 (14,6%) students have fast food based diets. Least amount of students find prepared foods more economical, healthier and have prepared food based diets.

**4.3. Awareness, Perception, Attitude And Expectations University Students Have Regarding Halal Food**

Below is the statistics on 30 statements scale that are directed to university students about halal food. As the result of the analysis for the credibility of the 30 statements scale used in the study, Cronbach’s Alpha value is 0,896. This value could be accepted as very credible for 30 variables (because of  $0,80 < \alpha < 1,00$ ).

**Table 12:** Awareness, Perception, Attitude And Expectations University Students Have Regarding Halal Food

Statements	Avarage	SD	N
If the products we consume contain gelatin (gelatin used in industries such as food, cosmetics, pharmacy and etc. to gel, thicken, capsulize, cover and etc.) they should be used checked in terms of being halal.	4,1912	1,14749	1051
I have knowledge about functions/benefits/harms of some food additives (sweetener, colorant, preserver, and stabilizer).	3,6480	1,08309	
When I buy a product, I check if the statements such as “it does not contain any pork or any other pork additives” are written on it.	4,0875	1,24363	
When I buy a product, I check if the statements such as “No trans-fat” are written on it.	3,6974	1,28426	
When I buy a product, I check if the statements such as “No alcoholic components” are written on it.	3,8021	1,36934	
Halal certified products are healthier.	4,0533	1,21146	
Halal certified products are expensive.	3,0533	1,24862	
I have knowledge about the products forbidden to consume and/or use according to Islam.	4,1532	1,02089	
Halal certified products are reliable.	3,9753	1,16429	
Halal certified products are easy to access.	3,3330	1,13785	
The number of halal products on the market is higher than non-halal products.	2,9039	1,36741	
Halal certified products are delicious.	3,7431	1,08962	
Halal certificate is applicable for only food products.	<u>2,4139</u>	1,32771	
Advertisement on halal certificate and halal certified products is sufficient.	<u>2,1732</u>	1,23384	
Producers advertise their halal certified products sufficiently.	<u>2,1998</u>	1,22126	
I think Muslims are conscious of halal food and behave accordingly.	2,5794	1,29177	



<b>In fact, non-halal food are unhealthy.</b>	3,2255	1,40053
<b>When I go shopping, I prefer halal certified products.</b>	3,8259	1,15928
<b>I can pay more for halal certified products.</b>	3,6908	1,24461
<b>For me it is significant to consume and buy halal certified products.</b>	3,9125	1,16617
<b>I buy halal certified products and recommend them to my family and friends.</b>	3,8763	1,19360
<b>I don't pay attention to the fact that the products I buy are halal certified.</b>	2,5376	1,40654
<b>Even if they are distant, I go to shops that sell halal certified products.</b>	3,3873	1,27294
<b>Authorities should make urgent regulations related to halal food.</b>	4,1675	1,11378
<b>I have concerns on whether the food I eat outside is halal or not.</b>	3,8744	1,20926
<b>Firms should be obliged to get halal certificate for their products.</b>	<u>4,2797</u>	1,13211
<b>Halal certified products should be sold in easily accessible places/aisles.</b>	<u>4,3911</u>	1,03292
<b>All the products in Turkey must be produced in accordance with halal standards.</b>	<u>4,2912</u>	1,16411
<b>Out of two products I always prefer the halal one even if it is more expensive than the non-halal one.</b>	3,9952	1,16496
<b>Trainings/seminars/compulsory – selective courses regarding the halal and healthy food should be organized at universities.</b>	3,7536	1,31915
<b>General Avarage</b>	<b>3,5739</b>	

According to Table 12, the general average of the 30 statements designed to determine the awareness, perception, attitude and expectations regarding halal food is 3,5739. In These 30 statements, the statement with the highest average is “Halal certified products should be sold in easily accessible places/aisles” with 4,3911. The second highest average is “All the products made in Turkey must be produced in accordance with halal standards” with 4,2912. The statement with the third highest average is “Firms should be obliged to get halal certificate for their products” with 4,2797.

Based on this, it could be stated that university students care about the necessary actions regarding halal food and have high expectations regarding the matter.

From the responses university students gave to the 30 statements, the 3 statements with the lowest average are as follows. The statement with the lowest average is “Advertisement on halal certificate and halal certified products is sufficient” with 2,1732. The statement with the second lowest average is

“Producers advertise their halal certified products sufficiently” with 2,1998. The third lowest average is with 2,4139 “Halal certificate is applicable for only food products”.

According to these results, it could be stated that university students don’t think that halal certification doesn’t only apply to food products. In addition to that, university students definitely find the advertisements about halal certificated products and advertisements producers make about their halal certificated products in inadequate.

**4.4.Factor Analysis Results**

We did a factor analysis to identify different aspects of the attitude university students have regarding halal food. Factor analysis is a statistical technique which a researcher uses when he takes interest in exploring, in one data set, which variables create consistent subsets independent from one another. Variables that are connected with each other but are largely independent with the variables from the subsets of other variables are united as factors. It is believed that factors reflect the basic processes that make the correlations between variables (Tabachnick & Fidell, 2015, p. 612). As the result of the factor analysis, KMO test is found 0,947. The Bartlett’s test (Significance level=0,001) is equal. These results show that the data set is proper for factor analysis. Obtained factors from the factor analysis and their loads are presented in Table 13 below.

**Table 13:** Exploratory Factor Analysis Results

	Factors					
	Attitude	Expectation	Perception	Social A. <sup>6</sup>	Cautious	Personal A. <sup>7</sup>
I can pay more for halal certified products.	0,797					
Even if they are distant, I go to shops that sell halal certified products.	0,788					
For me it is significant to consume and buy halal certified products.	0,759					
I buy halal certified products and recommend them to my family and friends.	0,723					
When I go shopping, I prefer halal certified products.	0,716					

<sup>6</sup> Social Awareness

<sup>7</sup> Personal Awareness

Out of two products I always prefer the halal one even if it is more expensive than the non-halal one.	0,654
Halal certified products should be sold in easily accessible places/aisles.	0,770
All the products in Turkey must be produced in accordance with halal standards.	0,757
Firms should be obliged to get halal certificate for their products.	0,747
Authorities should make urgent regulations related to halal food.	0,677
If the products we consume contain gelatin (gelatin used in industries such as food, cosmetics, pharmacy and etc. to gel, thicken, capsulize, cover and etc.) they should be used checked in terms of being halal.	0,531
Trainings/seminars/compulsory-selective courses regarding the halal and healthy food should be organized at universities.	0,513
Halal certified products are delicious.	0,685
Halal certified products are reliable.	0,667
Halal certified products are healthier.	0,651
In fact, non-halal food are unhealthy.	0,624
Advertisement on halal certificate and halal certified products is sufficient.	0,912
Producers advertise their halal certified products sufficiently.	0,911

I think Muslims are conscious of halal food and behave accordingly.						0,705
When I buy a product, I check if the statements such as “No trans-fat” are written on it.						0,767
When I buy a product, I check if the statements such as “it does not contain any pork or any other pork additives” are written on it.						0,667
When I buy a product, I check if the statements such as “No alcoholic components” are written on it.						0,664
I have knowledge about functions/benefits/harms of some food additives (sweetener, colorant, preserver, and stabilizer).						0,784
I have knowledge about the products forbidden to consume and/or use according to Islam.						0,707
Eigen value	10,289	2,512	1,538	1,034	0,881	0,832
Explained variance	42,872	10,645	6,410	4,310	3,669	3,466
Cronbach’s Alpha	0,934	0,885	0,792	0,814	0,766	*
<b>Extraction Method: Principal Component Analysis.</b>						
<b>Rotation Method: Varimax with Kaiser Normalization.</b>						
<b>*Since the scale consists of two questions, the Cronbach's Alpha value was not calculated.</b>						
<b>Explained total variance: 71,192</b>						

In the table above, the statements and factor loads regarding, the result of the factor analysis, the 6 factors are presented. These 6 factors are, in order, named attitude, expectation, perception, social awareness, caution, personal awareness. These factors can be simply explained as below.

**Attitude:** The first factor, attitude consists of 6 statements and explains 42,872% of the total variances. This factor has an eigenvalue of 10,289. All of the statements in the attitude factor are about halal food purchasing behaviors.

**Expectation:** The second factor, the expectation factor consists of 6 statements and explains 10,645% of the total variances and has an eigenvalue of

2,512. All of the statements in the expectation factor are about the expectations from businesses, individuals, authorities, universities regarding halal food.

**Perception:** Third of the said factors, perception consists of 4 statements and explains 6,410% of the total variances and has an eigenvalue of 1,538. All of the statements in this factor are about the healthiness, credibility and taste of halal food.

**Social Awareness:** This factor which is placed in fourth place consists of 3 statements. Social awareness explains 4,310% of the total variances and has an eigenvalue of 1,034. The statements in this factor are about Muslims' approach to halal food and the advertisements about halal food.

**Caution:** The factor caution consists of 3 statements and explain 3,669% of the total variances and has an eigenvalue of 0,881. All of the statements in this factor are about checking for writings on products that prevent the product to be halal while shopping.

**Personal Awareness:** The last of the 6 factors, personal awareness consists of 2 statements and explains 3,466% of the total variances. This factor has an eigenvalue of 0,832. The statements in this factor are about knowledge on food additives and products that the consumption/usage of are banned according to Islam.

#### 4.5. Confirmatory Factor Analysis Results

The primary goal of the confirmatory factor analysis (CFA), an extension to explanatory factor analysis (EFA) that analyzes the structure in the base of data, is to determine the correlation between the predefined factor model and the observed data set (Erkorkmaz et al., 2013, p. 211, 212). CFA is an analysis method that provides significant ease in improving measuring models and is used frequently. CFA is usually used in scale development and validity analysis or is aimed to confirm a predetermined construction (Aytac & Ongen, 2012, p. 16). Correlation value results of CFA is presented in Table.14.

**Table 14:** CFA Correlation Values

$\chi^2/df$	GFI	AGFI	CFI	IFI	RMSEA	SRMR
4,004	0,934	0,914	0,960	0,960	0,053	0,0571

In the CFA correlation values table,  $\chi^2$  tests if there is a difference between the original variable matrix and hypothetical matrix. This test analyzes the sign and significance level of the regression coefficients and informs about each piece of the model individually. Thanks to this test, the accuracy of the complete model can be evaluated (Ayyildiz & Cengiz, 2006, p. 77, 78). Degrees of freedom (DF) needs to be known for the calculations that estimate the universe value of a statistic calculated from the samples or to determine the table values.

Degrees of freedom is identified as the freedom for values regarding a variable to vary (Buyukozturk, Cokluk & Koklu, 2015, p. 148). Degrees of freedom is a significant measure in the  $\chi^2$  test. The ratio of DF to  $\chi^2$  is used as a competence scale in big samples as well (Cokluk, Sekercioglu & Buyukozturk, 2016, p. 268). In AMOS, this value is found with CMIN/DF (Ayyıldız & Cengiz, 2006, p. 78). There is no consensus on an acceptable ratio for this value yet values between 2 and 5 are recommended (Hooper, Coughlan & Mullen, 2008, p. 54).

From the values in the CFA correlation values table, GFI fit index, assuming it explains the data, is a measure to demonstrate if the visual size of variances and covariances from the hypothesized model are competent for explaining the observed variances. If GFI value is near one (1), factor model mostly explains the observed data, so the model is fit.  $GFI \geq 0,90$  means it is a perfect fit (Ozdamar, 2013, p. 240). AGFI is an adjusted GFI value considering sample changes. In cases where N is high, AGFI is a more representative fit index. AGFI value is between 0 and 1 and values of 0,95 and higher are considered perfect fit, values of 0,90 and above are considered satisfactory fit (Sumer, 2000, p. 60). One of the top incremental fit indexes, comparative fitness index (CFI), compares the covariance matrix independence model made and covariance matrix suggested model made and gives a value of 0 to 1 representing the ratio between the two matrixes (Sumer, 2000, p. 61). If this value is near 1, it is considered a good model fit (Brown, 2006, p. 85). Incremental fit index (IFI), developed by Bollen, is used to analyze the sample size and the degrees of freedom regarding NFI (Normed fit index) (Byrne, 2010, p. 79). IFI value is between 0 and 1 and values near 1 represent a good fit. 0,95 and higher values represent a good fit, 0,90 and higher values represent an acceptable fit (Erkorkmaz et al., 2013, p. 215). The root mean square error of approximation (RMSEA), in the non-central  $\chi^2$  distribution, is an index used to estimate population covariances. RMSEA value is between 0 and 1 (Cokluk, Sekercioglu & Buyukozturk, 2016, p. 269). Values of  $<0,5$  represent good fit (Byrne, 2010, p. 80). SRMR is an absolute fit index and a discrepancy statistic. SRMR is a standardized version of root mean square residual (RMR). The perfect fit value for RMR is 0 and higher values represent a bad fit. SRMR values that are  $>0,1$  represent bad fit (Kline, 2016, p. 277, 278). In Table 15, factor loads of confirmatory factor analysis results are represented.

**Table 15:** Confirmatory Factor Analysis Results

	Factors					
	Attitude	Expectation	Perception	Social A. <sup>8</sup>	Cautious	Personal A. <sup>9</sup>
For me it is significant to consume and buy halal certified products.	0,931					
I buy halal certified products and recommend them to my family and friends.	0,894					
When I go shopping, I prefer halal certified products.	0,865					
I can pay more for halal certified products.	0,784					
Even if they are distant, I go to shops that sell halal certified products.	0,727					
Firms should be obliged to get halal certificate for their products.		0,869				
Halal certified products should be sold in easily accessible places/aisles.		0,848				
All the products in Turkey must be produced in accordance with halal standards.		0,808				
Authorities should make urgent regulations related to halal food.		0,768				
Trainings/seminars/com-pulsory-selective courses regarding the halal and healthy food should be organized at universities.		0,662				
If the products we consume contain gelatin (gelatin used in industries such as food, cosmetics, pharmacy and etc. to gel, thicken, capsulize, cover and etc.) they should be		0,596				

<sup>8</sup> Social Awareness

<sup>9</sup> Personal Awareness

used checked in terms of being halal.	
Halal certified products are healthier.	0,854
Halal certified products are reliable.	0,809
Halal certified products are delicious.	0,749
In fact, non-halal food are unhealthy.	0,466
Producers advertise their halal certified products sufficiently.	0,928
Advertisement on halal certificate and halal certified products is sufficient.	0,916
I think Muslims are conscious of halal food and behave accordingly.	0,512
When I buy a product, I check if the statements such as “it does not contain any pork or any other pork additives” are written on it.	0,791
When I buy a product, I check if the statements such as “no alcoholic components” are written on it.	0,773
I have knowledge about the products forbidden to consume and/or use according to Islam.	0,758
I have knowledge about functions/benefits/harms of some food additives (sweetener, colorant, preserver, and stabilizer).	0,434

As a result of the confirmatory factor analysis, the statement count of 24 subtracted by the factor analysis is subtracted to 22. The statement count in the attitude factor is subtracted from 6 to 5 and the statement count in the caution factor is subtracted from 3 to 2. We used a Manova to determine if, as a result of CFA, factors differ in terms of different variables.



#### 4.6. Research Hypotheses

The hypotheses developed and tested in order to measure awareness, perception, attitude and expectations towards halal food within the scope of the research are as follows.

**H1a:** Attitudes of university students towards halal food differ according to their gender.

**H1b:** Expectations of university students for halal food differ according to their gender.

**H1c:** Perceptions of university students for halal food differ according to their gender.

**H1d:** Social awareness of university students towards halal food differs according to their gender.

**H1e:** Caution of university students towards halal food differs according to their gender.

**H1f:** Personal awareness of university students towards halal food differs according to their gender.

**H2a:** Attitudes of university students towards halal food differ according to their grade.

**H2b:** Expectations of university students for halal food differ according to their grade.

**H2c:** Perceptions of university students for halal food differ according to their grade.

**H2d:** Social awareness of university students towards halal food differs according to their grade.

**H2e:** Caution of university students towards halal food differs according to their grade.

**H2f:** Personal awareness of university students towards halal food differs according to their grade.

**H3a:** Attitudes of university students towards halal food differ according to their monthly food expenses total.

**H3b:** Expectations of university students for halal food differ according to their monthly food expenses total.

**H3c:** Perceptions of university students for halal food differ according to their monthly food expenses total.

**H3d:** Social awareness of university students towards halal food differs according to their monthly food expenses total.

**H3e:** Caution of university students towards halal food differs according to their monthly food expenses total.

**H3f:** Personal awareness of university students towards halal food differs according to their monthly food expenses total.

**4.7. MANOVA Results**

We used a Manova to see if there is any significant difference in factors attitude, expectation, perception, social awareness, caution and personal awareness in terms of gender, grade, monthly expense total variables. Multivariate Analysis of Variance (MANOVA) is a method developed to test the hypotheses regarding multivariate normal distribution in two or more independent and dependent groups.

**4.8. Gender**

We used a Manova to see if there is any difference between male and female students regarding the 6 factors. Hotelling’s T test results are evaluated as 5% significance level, while using the Manova. Manova results are presented in Table 16.

**Table 16:** Results of Manova for Gender

Factors	Averages		F Value	Significance Level
	Female	Male		
Attitude	3,7841	3,6635	3,208	0,074
Expectation	4,2530	4,0571	11,323	0,001
Perception	3,7970	3,6707	4,307	0,038
Social Awareness	2,2314	2,4593	11,381	0,001
Caution	4,0604	3,7544	17,067	0,001
Personel Awareness	3,8838	3,9282	0,662	0,416
Hotelling’s T Testi	F Value=5,751		Significance Level=0,001	

In Table 16, it can be seen that there is a significant difference between male and female students regarding the 6 factors (Hotelling’s T Test Significance Level=0,001<0,05). When we analyzed each factor attitude, expectation, perception, social awareness, caution, personal awareness individually; there is a significant difference in all factors except the attitude and personal awareness factors. There is a significant difference between male and female student expectations regarding halal food (Significance Level=0,001). According to this result, female student expectations (avg. 4,2530) are higher than male student expectations (avg. 4,0571).

There is a significant difference between male and female student perceptions as well (Significance Level=0,038). The female mean for perception (3,7970) is higher than the male mean for perception (3,6707).

In the social awareness factor, there is a significant difference between males and females. (Significance Level=0,001). The male mean (2,4593) is higher than the female mean (2,2314).

In the caution factor, there is a significant difference between male and female students (Significance Level=0,001). The caution factor has the greatest difference between the female mean (4,0604) and the male mean (3,7544).

According to these results; H1b, H1c, H1d and H1e hypotheses were accepted, H1a and H1f hypotheses were rejected.

#### 4.9. Grade

We used a Manova to see if there are any differences between students regarding these factors in terms of student grades. First-year students (120), first-year graduate students (158), and students in graduate school preparation program (38) are grouped as first grade (316). Second-year students (130) and second-year graduate students (228) are grouped as second-year (358). Third-year graduate students (179) are grouped as third grade and fourth-year (160), fifth-year (6), and sixth-year (5) graduate students are grouped as fourth grade (171). Postgraduate students aren't taken into consideration because of their count (27). The Manova results for grades are presented in Table 17.

**Table 17: Results Of Manova For Grades**

Factors	Averages				F Value	Significance Level
	1. <sup>10</sup>	2. <sup>10</sup>	3. <sup>10</sup>	4. <sup>10</sup>		
Attitude	3,8544	3,7648	3,6034	3,6211	3,069	0,027
Expectation	4,2231	4,2211	4,1425	4,0595	1,587	0,191
Perception	3,8252	3,8303	3,6606	3,5336	4,988	0,002
Social Awareness	2,3903	2,3212	2,2533	2,2183	1,206	0,306
Caution	3,9810	3,9916	3,8659	3,8684	0,803	0,492
Personal Awareness	3,9114	3,8631	3,9413	3,8830	0,386	0,763
<b>Hotelling's T Testi</b>		<b>F Value=1,667</b>		<b>Significance Level =0,038</b>		

According to table 17, there are significant differences between first, second, third, fourth grade students regarding the 6 factors (Hotelling's T Test Significance Level =0,038<0,05). When we analyze these factors individually, we can see the greatest differences between grades are regarding the factors attitude (Hotelling's T Test Significance Level=0,027<0,05) and perception (Hotelling's T Test Significance Level=0,002<0,05). We used a Scheffe test to identify the source of differences in factors with significant differences. Scheffe test is a test developed to compare the group means in pairs. It tests according to family-wise error rate and is effective in the comparison of group means using weighted coefficients (Ozdamar, 2015, p. 310).

<sup>10</sup> 1. First grades, 2. Second grades, 3. Third grades, 4. Fourth grades

According to these results, the source of difference in attitude factor couldn't be identified. To identify the source of difference, we used a Gabriel test but again wasn't able to identify the source of difference. The source of difference in the perception factor is from the difference between first grade (avg. 3,8252) and fourth grade (avg. 3,5336) (Significance Level=0,016) and the difference between second grade (avg. 3,8303) and fourth grade (avg. 3,5336) (Significance Level=0,011).

According to these results; H2a and H2c hypotheses were accepted, H2b, H2d, H2e and H2f hypotheses were rejected.

#### 4.10. Monthly Food Expenses Total

We used a Manova to see if there is any significant difference between university students' monthly food expenses total regarding the said factors. Students are divided into 5 groups according to their monthly food expenses totals. Students with a monthly food expenses total of 0-100 Try (243) are the first group, 101-200 Try (295) are the second group, 201-300 Try (225) are the third group, 301-400 Try (115) are the fourth group. Students with monthly food expenses totals of 401-500 Try, 501-600 Try, 601-700 Try and 701 Try and higher (173) are the fifth group. Manova results for monthly food expenses total are presented in table 18.

**Table 18:** Results Of Manova For Monthly Food Expenses Total

Factors	Averages					F Value	Significance Level
	1. <sup>11</sup>	2. <sup>11</sup>	3. <sup>11</sup>	4. <sup>11</sup>	5. <sup>11</sup>		
Attitude	3,7992	3,7858	3,7573	3,5304	3,6867	1,579	0,178
Expectation	4,2613	4,2718	4,2059	3,9754	4,0058	4,281	0,002
Perception	3,7778	3,7864	3,7900	3,6174	3,6806	1,032	0,389
Social Awareness	2,2606	2,2373	2,3333	2,3188	2,5125	2,055	0,085
Caution	4,0947	4,0424	3,9622	3,7348	3,6850	4,620	0,001
Personal Awareness	3,7737	3,9085	4,0244	3,8826	3,9162	2,552	0,038

**Hotelling's T Testi      F Value=2,264      Significance Level =0,001**

According to table 18, there is a significant difference between university students in monthly food expenses totals (5 groups) regarding the 6 factors (Hotelling's T Test Significance Level=0,001<0,05). When analyzed individually, there are significant differences regarding the factors expectation (Hotelling's T Test Significance Level=0,002<0,05) and personal awareness in

<sup>11</sup> Five groups according to monthly food expenditures

monthly food expenses total (Hotelling's T Test Significance Level=0,038<0,05). We used a Scheffe test to identify the source of difference in factors with significant differences.

According to the results, the source of difference in expectation factor couldn't be identified. We used a Gabriel test which is a multiple comparison test to identify the source of difference in addition to Scheffe. According to the results of the Gabriel test, the source of differences in the expectation factor is between monthly food expenses totals of 0-100 Try (avg. 4,2613) and 301-400 Try (avg. 3,9754) (Significance Level=0,049) and monthly food expenses totals of 0-100 Try (avg. 4,2613) and 401 Try or higher (fifth group) (avg. 4,0058) (Significance Level=0,048). The other differences in the expectation factor are between monthly food expenses totals of 101-200 Try (avg. 4,2718) and 301-400 Try (avg. 3,9754) (Significance Level=0,025) and monthly food expenses totals of 101-200 Try (avg. 4,2718) and 401 Try or higher (fifth group) (avg. 4,0058) (Significance Level=0,022). In the caution factor, the source of the differences is from the differences between monthly food expenses totals of 0-100 Try (avg. 4,0947) and 401 Try or higher (fifth group) (avg. 3,6850) (Significance Level=0,014) and monthly food expenses totals of 101-200 Try (avg. 4,0424) and 401 Try or higher (fifth group) (avg. 3,6850) (Significance Level=0,037). The source of differences in personal awareness factor is from the difference between 0-100 Try (avg. 3,7737) and 201-300 Try (avg. 4,0244) (Significance Level=0,040). According to these results; H3b, H3e and H3f hypotheses were accepted, H3a, H3c and H3d hypotheses were rejected.

## **5. CONCLUSION**

The halal food concept is, with religious sensitivities improving, the importance given to health and with the desire to consume healthy food as a result, a concept of ever-increasing importance. Especially in recent years, as a result of unconscious actions of consumption and increasing opportunities for consumption, there are deficiencies regarding questioning the consumed products. Because it is impossible to know for certain how the products we eat, drink and consume are produced, what substances those products contain, and if there are any problems with the products regarding our religion or health. Informing especially the new generation in this subject is crucial for the future. The conclusions of the present study which is aiming to identify the perception and attitude of and to develop awareness in university students, an important part of our society, could be used as a guide. University students who participated in the study define halal food as:

- Food that does not contain any substance that is haram (inappropriate in our religion)
- Produced in accordance with Islamic conditions
- Does not contain pork and its derivatives
- Animal slaughtered according to Islamic conditions
- Products that can be eaten according to Islamic conditions (in our religion)
- Not haram
- Which is halal
- Made in Turkey
- Health and reliability
- Doesn't contain alcohol etc.
- Great effort, halal income

When the said definitions are analyzed, we can see most of the definitions are religious.

According to another result, the majority of consumers (approximately 95%) question if the products they purchase are halal while shopping. This is another indicator of the importance given to halal food. In addition to this, the information source consumers care most about and trust the most regarding halal and healthy food are *food experts*. The second most trusted source is *religiously sensitive people* and the third most trusted source is *theologists*. Consumers who are university students find home-made food more economical, healthier and have home-made food based diets. When the rates for the subject are analyzed, almost all university students find home-made food healthier.

Another element developed as a result of the present study is, according to Manova results, there are significant differences between male and female students in expectation, perception, social awareness and caution factors regarding halal food. According to these results, female students have higher expectations than male students have regarding halal food. When we analyze the perception factor, the conclusion is, again, female students have higher means than male students. In the social awareness factor, male students have higher means than female students. According to this result, male students have higher levels of social awareness than female students. The factor caution is the last factor with a significant difference between male and female students and female students have higher means than male students but this difference is the smallest. According to this result, Female students are more sensitive than male students against alcohol consumption and products that contain halal alcohol.

Another variable that we used Manova ad tried to determine if there is any significant difference between students is the grades they study. According to the Manova results, the conclusion is that there are significant differences between students regarding their grades. According to these results, there are significant differences in factors attitude and perception regarding halal food between students grouped as first, second, third and fourth grade. Especially, when the perception factor is analyzed, there are significant differences between the first grade and fourth grade and between second grade and fourth grade regarding the healthiness, taste and credibility of halal food. In this subject, first and second grades have higher means than fourth grade. Thus, first and second grade students find halal food healthier, tastier and safer than fourth grade students and define foods that are not halal as unhealthy. According to this result, studentship life decreases the perception of students regarding halal food. Another variable we tried to determine if there is any significant difference between students is the monthly food expenses totals. We divided into five groups according to their monthly food expenses total and determined that there are significant differences between the groups in the factors expectation, caution and personal awareness. Another factor with significant differences between students in terms of their monthly food expenses totals is caution.

#### **6. CONFLICT OF INTEREST STATEMENT**

There is no conflict of interest between the authors. (Single Author)

#### **7. FUNDING ACKNOWLEDGEMENTS**

This research received no specific grant from any funding agency.

#### **8. AUTHOR CONTRIBUTIONS**

**BÖ:** Idea;

**BÖ:** Design;

**BÖ:** Literature search;

**BÖ:** Analysis and/or interpretation;

**BÖ:** Writer.

#### **9. ETHICS COMMITTEE STATEMENT AND INTELLECTUAL PROPERTY COPYRIGHTS**

In this study, ethics committee principles were complied and necessary permissions were obtained in accordance with the principle of intellectual property and copyright.

## 10. REFERENCES

- Alam, S. S., Rohani, M. & Hisham, B. (2011). Is Religiosity an important determinant on Muslim consumer behaviour in Malaysia?. *Journal of Islamic Marketing*, 2(1), 83-96.
- Alam, S. S. & Sayuti, N. M. (2011). Applying the theory of planned behavior (TPB) in Halal Food Purchasing. *International Journal of Commerce and Management*, 21(1), 8-20.
- Aytaç, M. & Öngen, B. (2012). The structure of environmental attitudes: First-order confirmatory factor analysis. *İstatistikçiler Dergisi*, 5, 14-22.
- Ayyıldız, H. & Cengiz, E. (2006). A conceptual investigation of structural equation models (SEM) on testing marketing models. *Süleyman Demirel University Journal of The Faculty of Economics and Administrative Sciences*, 11(1), 63-84.
- Bonne, K., Vermeir, I. & Verbeke, W. (2009). Impact of Religion on halal meat consumption decision making in Belgium. *Journal of International Food & Agribusiness Marketing*, 21, 5-26.
- Bozacı, İ. (2017). An experimental study on the effects of religious messages on consumer perceptions and preference tendency. *Gazi University Journal of Faculty of Economics and Administrative Sciences*, 19(1), 130-142.
- Bozacı, İ. & Güler, Y. B. (2015). Investigating the relationship among Religious group attachment and consumer preferences: A Field Research Conducted in the Province of Kirikkale. *International Journal of Science Culture and Sport, Special Issue 3*, 163-176.
- Brown, T. A. (2006). *Confirmatory factor analysis for applied research*. Newyork London, The Guilford Press.
- Büyüköztürk, Ş., Çokluk, Ö. & Köklü, N. (2015). *Sosyal bilimler için istatistik*. 15. Baskı, Ankara: Pegem Akademi.
- Byrne, B. M. (2010). *Structural equation modeling with AMOS basic concepts, applications, and programming*. Second Edition, Newyork London: Routledge Taylor & Francis Group.
- Çokluk, Ö., Şekercioglu, G. & Büyüköztürk, Ş. (2016). *Sosyal bilimler için çok değişkenli istatistik SPSS ve LISREL uygulamaları*. 4. Baskı, Ankara: Pegem Akademi
- Demirezen, İ. (2010) Consumer society and religion. *Dinbilimeri Akademik Araştırma Dergisi*, 10(3), 97-109.
- Erkorkmaz, Ü., Etikan, İ., Demir, O., Özdamar, K. & Sanisoğlu, S. Y. (2013). Confirmatory factor analysis and fit indices: Review. *Türkiye Klinikleri J Med Sci*, 33(1), 210-223.
- Essoo, N. & Dibb, S. (2004). Religious influences on shopping behaviour: An exploratory study. *Journal of Marketing Management*, 20, 683-712.



- Gegez, A. E. (2007). *Pazarlama araştırmaları*. 2. Baskı, İstanbul: Beta Basım Yayım Dağıtım A.Ş.
- Grim, B. J. & Karim, M. S. (2011). The Future of the Global Muslim Population, Projections for 2010-2030. *Pew Research Center Forum On Religion & Public Life*, January 2011.
- Hooper, D., Coughlan, J. & Mullen, M. R. (2008). Structural equation modelling: Guidelines for determining model fit. *The Electronic Journal of Business Research Methods*, 6(1), 53-60.
- Khalek, A. A. & Ismail, S. H. S. (2015). Why are we eating halal – Using the theory of planned behavior in predicting halal food consumption among generation Y in Malaysia. *International Journal of Social Science and Humanity*, 5(7), 608-612.
- Kızgım, Y. & Özkan, B. (2014). A study on determining the halal food consumption tendencies of the consumers. *Business & Management Studies: An International Journal*, 2(1), 18-37.
- Kline, R. B. (2016). *Principles and practice of structural equation modeling*. Fourth Edition, New York London, The Guilford Press.
- Kurtoğlu, R. & Çiçek, B. (2013). A research to determine consumers' perceptions attitudes and expectations towards halal products. *Eskişehir Osmangazi University Journal of Economics and Administrative Sciences*, 8(3), 181-205.
- Majid, M. B., Sabir, İ. & Ashraf, T. (2015). Consumer purchase intention towards halal cosmetics & personal care products in Pakistan. *Global Journal of Research in Business & Management*, 1(1), 47-55.
- Mokhlis, S. (2009). Relevancy and measurement of Religiosity in consumer behavior research. *International Business Research*, 2(3), 75-84.
- Nakip, M. & Yaraş, E. (2017). *SPSS uygulamalı pazarlamada araştırma teknikleri*. 4. Baskı, Ankara: Seçkin Yayıncılık.
- Özdamar, K. (2002). *Paket programlar ile istatistiksel veri analizi 1*. 4. Baskı, Eskişehir: Kaan Kitabevi.
- Özdamar, K. (2013). *Paket programlar ile istatistiksel veri analizi 2*. 9. Baskı, Eskişehir: Nisan Kitabevi.
- Öztürk, A., Nart, S. & Altunışık, R. (2015). Determinants of halal consumption behavior of consumers': A study with the theory of planned behavior. *International Journal of Islamic Economics and Finance Studies*, 1(2), 141-160.
- Rezai, G., Mohamed, Z. & Shamsudin, M. N. (2012). Non-Muslims consumers' understanding of halal principles in Malaysia. *Journal of Islamic Marketing*, 3(1), 35-46.
- Riaz, M. N. & Chaudry, M. M. (2004). *Halal food production*. CRC Press.

- Roininen, K., Lähteenmäki, L. & Tuorila, H. (1999). Quantification of consumer attitudes to health and hedonic characteristics of foods. *Appetite*, 33, 71-88.
- Röhr, A., Lüddecke, K., Drusch, S., Müller, M. J. & Alvensleben, R. V. (2005). Food quality and safety-Consumer perception and public health concern. *Food Control*, 16, 649-655.
- Salman, F. & Siddiqui, K. (2011). An exploratory study for measuring consumers awareness and perceptions towards halal food in Pakistan. *Interdisciplinary Journal of Contemporary Research in Business*, 3(2), 639-651.
- Soesilowati, E. S. (2010). Business opportunities for halal products in the global market: Muslim consumer behaviour and halal food consumption. *Journal of Indonesian Social Sciences and Humanities*, 3, 151-160.
- Sümer, N. (2000). Structural equation modeling: Basic concepts and applications. *Turkish Psychological Articles*, 3(6), 49-74.
- Tabachnick, B. G. & Fidell, L. S. (2015). *Çok değişkenli istatistiklerin kullanımı*. 6. Baskı, (Çev. Edit. Mustafa BALOĞLU), Ankara: Nobel Akademik Yayıncılık.
- Torlak, Ö. (2012). Halal product marketing potential, problems and suggestions for solutions between the Islamic countries. *Journal of Consumer and Consumption Research*, 4(2), 1-10.
- Unklesbay, N., Sneed, J. & Toma, R. (1998). College students' attitudes, practices, and knowledge of food safety. *Journal of Food Protection*, 61(9), 1175-1180.
- Ünalın, M. (2017). The marketing mix on halal food products. *Gümüşhane University Journal of Social Sciences Institute*, 8(19), 101-113.

# THE IMPACT OF WORK-FAMILY CONFLICT ON EMOTIONAL LABOR: A RESEARCH ON SECONDARY SCHOOL TEACHERS<sup>1 2</sup>



Kafkas University  
Economics and Administrative  
Sciences Faculty  
KAUEAS  
Vol. 13, Issue 25, 2022  
ISSN: 1309 – 4289  
E – ISSN: 2149-9136

Article Submission Date: 31.01.2022

Accepted Date: 05.05.2022

**Büşra KÜÇÜKŞAKAR**

Master's Degree  
Kütahya Dumlupınar University  
Social Science Institute,  
Kütahya, Türkiye  
holika6220@gmail.com  
**ORCID ID: 0000-0002-1708-3733**

**Emre SEZİCİ**

Assoc. Prof. Dr.  
Kütahya Dumlupınar University  
Social Science Vocational School,  
Kütahya, Turkey  
emre.sezici@dpu.edu.tr  
**ORCID ID: 0000-0002-9652-6511**

## ABSTRACT

The aim of this study is to determine the effects of work-family conflicts on the emotional labor of secondary school teachers working in the education sector. The study was carried out with the participation of 280 secondary school teachers in Bafra, Samsun. The data of the research on the effect of work-family conflict on emotional labor were collected by questionnaire method. The findings show that there are significant relationships between variables. It has been determined that work-family conflict has a significant effect on emotional labor. In addition, it has been observed that work-family conflict has a positive and significant effect on surface acting, one of the emotional labor sub-dimensions. Finally, it was determined that work-family conflict did not have a significant effect on deep acting and genuine acting, which are sub-dimensions of emotional labor.

**Keywords:** *Work-family conflict, education sector, emotional labor*

**Jel codes:** *M10, D23, M12*

**Scope:** *Business administration*

**Type:** *Research*

**DOI:** [10.36543/kauiibfd.2022.008](https://doi.org/10.36543/kauiibfd.2022.008)

**Atıfta bulunmak için:** Küçükşakar, B., & Sezici, E. (2022). The impact of work-family conflict on emotional labor: a research on secondary school teachers. *KAÜİİBFD*, 13(25), 160-180.

<sup>1</sup> It has been declared that the relevant study complies with ethical rules.

<sup>2</sup> This study was derived from master's thesis with the title "The Impact of Work-Family Conflict On Emotional Labor: A Research On Secondary School Teachers" that was written in the Department of Business of the Graduate School at Kütahya Dumlupınar University

# İŞ-AİLE ÇATIŞMASININ DUYGUSAL EMEK ÜZERİNDEKİ ETKİSİ: ORTAOKUL ÖĞRETMENLERİ ÜZERİNDE BİR İNCELEME



Kafkas Üniversitesi  
İktisadi ve İdari Bilimler  
Fakültesi  
KAÜİBFD  
Cilt, 13, Sayı 25, 2022  
ISSN: 1309 – 4289  
E – ISSN: 2149-9136

Makale Gönderim Tarihi: 31.01.2022 Yayına Kabul Tarihi: 05.05.2022

Büşra KÜÇÜKŞAKAR  
Yüksek Lisans Mezunu  
Kütahya Dumlupınar Üniversitesi  
Sosyal Bilimler Enstitüsü,  
Kütahya, Türkiye  
holika6220@gmail.com  
ORCID ID: 0000-0002-1708-3733

Emre SEZİCİ  
Doç. Dr.  
Kütahya Dumlupınar Üniversitesi  
Sosyal Bilimler Meslek  
Yüksekokulu,  
Kütahya, Türkiye  
emre.sezici@dpu.edu.tr  
ORCID ID: 0000-0002-9652-6511

**ÖZ** | Bu çalışmanın amacı, eğitim sektöründe çalışmakta olan ortaokul öğretmenlerinin iş-aile çatışmalarının duygusal emekleri üzerindeki etkilerini belirlemektir. Çalışma, Samsun İlinin Bafra ilçesinde bulunan 280 ortaokul öğretmenin anketiyle gerçekleştirilmiştir. İş-aile çatışmasının, duygusal emek üzerindeki etkisine yönelik yapılan araştırmanın verileri anket yöntemiyle toplanmıştır. Analiz bulguları, değişkenler arası anlamlı ilişkilerin olduğunu göstermektedir. İş-aile çatışmasının duygusal emek üzerinde anlamlı bir etkisi olduğu tespit edilmiştir. Bunun yanı sıra iş-aile çatışmasının duygusal emek alt boyutlarından yüzeysel rol yapma üzerinde pozitif yönde ve anlamlı bir etkisi olduğu gözlenmiştir. Son olarak iş-aile çatışmasının duygusal emek alt boyutlarından derinlemesine davranış ve doğal duygular üzerinde anlamlı bir etkiye sahip olmadığı tespit edilmiştir.

**Anahtar Kelimeler:** İş-aile çatışması, eğitim sektörü, duygusal emek

**JEL Kodu:** M10, D23, M12

**Alan:** İşletme

**Türü:** Araştırma

## **1. INTRODUCTION**

Every human being is born and spends most of his life with his family. In a certain period of their life, they start working life. Due to reasons such as the multiplicity of working hours in business life, the changes in the family characteristics of individuals, the significant increase in the ratio of female employees, the increase in family responsibilities, the expectations of individuals from life and the roles they display directly affect both family and working life.

The concept of emotion has had a great importance since the existence of humanity. In studies in which individual distinctions are expressed, it has been argued that individuals have different emotional experiences. With the realization of the effect of the concept of emotion in explaining human behavior in the organization, the importance of emotional behaviors in family and working life has increased. Behaviors and attitudes exhibited by people are important in business life and cause various effects in family life. Experiencing all these interactions indicates the existence of a relationship between work-family conflict (WFC) and emotional labor (EL).

Today, developments in the competitive market lead to the improvement of the relations between work and family life. Both work life and family life are effective in the formation of the behavior of working individuals. On the one hand, the place of emotions in business life is becoming increasingly important, on the other hand, it is seen that they have an impact on the performance of employees in business life.

In this study, it was tried to examine the effect of WFC on EL with the participation of 280 secondary school teachers working in Bafra, Samsun. In the research, first of all, the literature on WFC was examined. The definition of WFC, its consequences for the individual, family and organization are discussed. Afterwards, the literature on EL and the positive and negative consequences of EL in organizations are mentioned.

The main purpose of the study is to determine whether the WFC of teachers working in the education sector have an effect on EL. This study, which was conducted on secondary school teachers, examines the effect of WFC on EL and makes recommendations to practitioners within the findings obtained from the research results.

## **2. LITERATURE REVIEW**

Work and family are two important elements for individuals' lives (Özdevecioğlu & Doruk, 2009, p. 71). The roles of individuals in the family and the roles in the business environment differ from each other. For this reason, the individual may experience a conflict between his role in the work environment

and his role in the family environment. Since both roles are interdependent, one can affect the success rate of the other, and the connection between the roles can lead to negative situations related to the individual, family and work (Çarıkçı, 2001, p. 24). WFC is expressed as a role conflict that arises as a result of the incompatibility of the individual's roles in work and family life, such as place, duration and psychological tensions (Greenhaus & Beutell, 1985, p. 77). According to Parasuraman and Simmers (2001, p. 556), WFC is a state of incompatibility that occurs when work and family roles appear at the same time. WFC can be expressed as the situation where the expectations of the individual in working life are insufficient to meet his role in family life (Frone & Rice, 1987, p. 46).

WFC can be defined as the conflict that occurs when role expectations in the fields of "work" and "family" are not met (Netemeyer, Boles, & McMurrin, 1996, p. 400). In other words, the situation of incompatibility between the role a person assumes in his family and the role he performs in the business can be defined as WFC (Efeoğlu & Özgen, 2007, p. 238).

In this context, considering the definitions of previous studies with the concept of WFC; it is seen that some studies deal with WFC as "role incompatibility", some studies as "role mixing" and some studies as "role inhibition".

The dominance of one role can suppress other roles and prevent the functioning of these suppressed roles. In such cases, individuals may have to experience role conflict, role ambiguity or role confusion (Özdevecioğlu & Doruk, 2009, p. 70). The consequences of WFC affect both the individual and the organization. Studies have shown that married women are more exposed to conflict than men. The roles assumed by working women and their high responsibilities towards the family have been identified as the reason for these conflicts (Küçükusta, 2007, p. 245).

Individuals with high job and family role satisfaction levels also have high life satisfaction. However, the problems that the individual may encounter while fulfilling their roles lead to a decrease in life satisfaction in the individual and to feel unhappy in his personal life (Çarıkçı, 2001, pp. 108-109). Studies have shown that family life satisfaction levels of those who have WFC are negatively affected (Higgins, Duxbury & Irving, 1992, p. 51). Job satisfaction is defined as the happiness experienced by the working individual due to his/her work life experiences, the balance of his/her expectations and attitudes towards his/her job, and the positive emotional reactions that arise regarding his/her working life. The main reason why individuals experience conflict in their work lives arises because their job satisfaction levels are negatively affected. There is a certain

connection between the job satisfaction of individuals in the organizational environment and their mental and physical health. The fact that working individuals are healthy increases both their work efficiency and job satisfaction. While dissatisfaction of individuals causes negative consequences such as low performance in terms of the organization, it also affects the health status of the individual negatively (Atabay, 2012, p. 47). The job satisfaction and job success of the working individual who is exposed to WFC decreases significantly. The individual's commitment to the organization weakens and causes an increase in the tendency to quit (Karatepe & Kılıç, 2007, p. 249). Yoon and Suh (2003, p. 601) state in their research that individuals with job satisfaction put in more effort, provide good quality service to the organization and approach their duties towards the organization more willingly. Individuals reflecting the problems they encounter in family relationships to business life causes conflict in the work environment. All these conditions, which cause great problems related to personnel affairs, will also cause various problems for the organization (Fleishman, 2005, p. 265). An individual's performance in working life may be negatively affected, absenteeism may increase, and in this case, the individual's productivity towards work may decrease (Özen & Uzun, 2005, p. 135). WFC can damage the individual's work and individual life order.

Emotions play a decisive role in ensuring customer satisfaction in the service sector. Therefore, it has become mandatory to reflect the emotional states of the employee positively to the customer. The main reason for this situation is the existence of a customer satisfaction policy in the competitive market. Due to the conditions in daily life, individuals working in the service sector can fulfill their functions by taking advantage of their individual feelings and directing the emotions of the customers in the desired direction. All these developments are seen as the most important factors in the emergence of EL (Oral & Köse, 2011, pp. 464-465). In studies on the concept of emotional labor, it has been studied on issues related to keeping emotions under control in order to maintain positive communication with customers, depending on events and time, aiming to ensure customer satisfaction (Pala, 2008, p. 9).

According to Hochschild (1983, p. 7) the concept of EL is a situation in which individuals seek to persuade people in their working environment, in their relations with other individuals, or are followed by facial expressions and bodily appearances without the state of confidentiality. Another definition related to the concept of EL is the effort of individuals to shape their emotional states according to the organization in their relations with customers due to their working life or to create emotions in line with the goals of the organization. Organizations expect their employees to display positive emotions in their interactions with customers.

If the emotions felt by the employee reflect reality, he will not need to make a certain effort. However, while the employee feels negative feelings about his inner life during the day, he will have to make more emotional effort to approach the customer with positive emotions (Köksel, 2009, p. 5).

EL has three sub-dimensions: surface acting dimension, deep acting dimension and genuine acting dimension. According to Chu and Murrmann (2006, p. 1182), surface acting refers to the employee's reflecting the emotions that he does not actually feel, by changing his gestures and facial expressions in line with the demands of the organization, and reflecting that emotion on his appearance as if he were feeling it. Surface acting is about showing that emotions are felt that are not actually present. It is stated that employees will control their emotional impressions only if they can change their real feelings in line with the expectations of the organization (Grandey, 2000, p. 97). Ashforth and Humphrey, on the other hand, explained the surface acting dimension as conveying, in other words, animating emotions that do not actually exist, through gestures and mimics or body movements as if they were actually felt (Saltık, 2014, p. 23). Surface acting is related to preventing the emergence of negative emotions, not reflecting the emotions felt on the behaviors, and exhibiting behaviors as if they are feeling positive emotions. In other words, surface acting are attempts not only to change the real feelings of the employees, but also to change their behavior and to protect these rules by following the organizational rules (Grandey, 2000, pp. 100-101). Ashforth and Humphrey (1993, p. 93) while describing deep acting, use the expression that employees strive to truly feel the emotions they need to show by following the rules of emotional behavior. Deep acting often requires the display of positive emotions. The reason for this is that the consciousness of reflecting positive emotions is dominant in almost every profession. Deep acting, which is also described as act in good faith behavior, is about encouraging the employee individually to feel the emotions that the organization wants to be exhibited, by not revealing the negative emotions he actually feels (Bıyık, 2014, p. 23). In order to ensure customer satisfaction, employees' empathy towards customers and their positive behavior in response to customers' extreme attitudes when necessary cause them to make extra efforts. The extra efforts shown lead to an increase in the performance of the employee in the management of emotions. The fact that the exhibited labor is actually felt adds sincerity to the interactions with the customers for the employee (Gürsoy, 2016, p. 15). The third dimension of the concept of EL is genuine acting. Ashforth and Humphrey (1993, pp. 93-94) state that people do not have to provide the role factor that requires EL at every moment of their lives. They argue that only in certain situations will their own emotions and the emotions they need to show be considered separately.



Therefore, those who work for genuine acting do not have to make an intense emotional effort due to individual and organizational factors. For example, the sadness felt by healthcare professionals for the death of a child who died from blood cancer, or the sadness of a teacher due to the death of a very successful student are examples of genuine acting (Beğinirbaş, 2013, p. 97). When genuine acting are examined, the employee does not have to play an artificial role in his communication with customers. It interacts with the people in front of it with realistic feelings (Diefendorff, Croyle & Gosserand, 2005, p. 352). While displaying genuine acting provides the opportunity to strengthen communication with the customer, it also strengthens the sense of commitment (İştahlı, 2013, p. 25). The spontaneous emergence of genuine acting is its distinguishing feature from deep and surface acting. In the other two behaviors, working individuals direct their emotions within the rules of emotional display (Grandey, 2003, p. 86).

Studies on the relationship between EL and WFC have recently been given more space in foreign and domestic literature. Montgomery, Panagopolou and Benos (2005, p. 395), as a result of their study with health workers, found that doctors exhibit surface acting more in work areas and nurses more in family areas. In the study, it was determined that surface acting, one of the dimensions of emotional labor, has a positive relationship with work-family and family-work conflicts. Seery, Corrigall and Harpel (2008, p. 461) found a positive and significant relationship between WFC and EL. Cheung and Tang (2009) discussed WFC as an antecedent of EL in their study. As a result of the study, they concluded that there is a positive relationship between WFC and surface acting. However, they did not find a significant relationship between WFC and deep acting and genuine acting. In their study, Yanchus, Eby, Lance and Drollinger (2010, p. 107) examined the interaction frequency, interaction variety, and interaction duration between customers and employees, prior to surface acting and deep acting, which are sub-dimensions of emotional labor. In addition, they stated that the frequency, variety and duration of interaction were effective on the EL sub-dimensions in the family through mutual communication with family members.

Nwankwo, Kanu and Obi (2012, p. 77) investigated whether EL and psychological distress, which are the determinants of WFC, are the antecedent of WFC, in their study on nurses who are healthcare professionals. Looking at the result of the research, they concluded that EL does not have a significant effect on WFC and that EL is not an antecedent of WFC. Işık (2015, p. 86) found that there is a significant relationship between WFC and EL. Demircan and Turunç (2017, p. 76) found that WFC and family-work conflict have a positive and significant relationship on EL. In addition, it has been stated that WFC and

family-work conflict have a positive and significant effect on surface acting, which is one of the sub-dimensions of EL. Serçek and Serçek (2017, p. 433) found that there is a significant relationship between EL and WFC in their study on EL in the tourism sector.

### **3. METHODOLOGY**

This research is a descriptive research conducted with quantitative methods. In addition, it shows the feature of field research as it is carried out for a certain occupational group. The data were collected face-to-face and on a voluntary basis with the questionnaire technique. In this context, the data collection and research process was carried out in accordance with the rules of publication ethics, with the approval of the ethics committee. Exploratory factor analysis, correlation analysis and linear regression analyzes applied within the scope of the research were carried out using the SPSS 22.0 package program.

#### **3.1. Ethical Permissions for the Research**

In this study, all the rules required to be followed within the scope of “Higher Education Institutions Scientific Research and Publication Ethics Directive” were complied with. None of the things stated under the title of “Actions Contrary to Scientific Research and Publication Ethics”, which is the second part of the directive, have been carried out.

Ethics committee permission information

Name of the board conducting the ethical review = Kütahya Dumlupınar University Research and Publication Ethics Committee

Date of ethics review decision = 21.07.2017

Ethics assessment document issue number = E.6644

The scales used in the research were adapted from studies that had validity and reliability many times. WFC scale (5 items) was obtained from the study of Efeoğlu (2006), EL scale (13 items) from the study of Basım, Beğenirbaş and Can-Yalçın’s (2013) study.

#### **3.2. Purpose of the Research**

The concept of work constitutes the whole that people aim to meet their financial expectations in return for their efforts and actions. Individuals determine the work process by spending effort to achieve a result. The family is expressed as the smallest unit in the society. Individuals from the same lineage or individuals with a certain kinship relationship mutually affect each other both materially and spiritually. As a result of these interactions, role conflicts occur between individuals. The fact that people take on numerous roles in their life processes triggers conflicts. WFC is seen as a result of the incompatibility between the roles of the people. This study is based on the concept of WFC.

Therefore, the aim of this study was to reveal the effect of secondary school teachers' WFC on their EL.

### 3.3. Data Collection Method and Sampling

Depending on the quantitative research design, the data collection method in this study was a questionnaire. While the demographic information of the participants is included in the first part of the questionnaire, the second part contains items related to EL and WFC levels. Items related to the scales in the questionnaire were measured using the 5-point Likert method (1: Strongly disagree, 5: Strongly agree).

The population of the study consists of secondary school teachers working in Bafra District of Samsun Province between October-November 2017. Since it is predicted that secondary school teachers working in the field of education may have high levels of WFC and EL, it was determined as the universe of the study. Purposive sampling technique was used as the sampling technique. In order to determine the number of teachers in the main population, information on the number of teachers was obtained from the Bafra District Directorate of National Education, and it was stated that 523 secondary school teachers were employed in this context. The following equations (Bartlett et al., 2001: 46) were used to calculate the sample size to be surveyed:

$$n_0 = \frac{(t)^2 * (s)^2}{(d)^2} \quad n = \frac{n_0}{\left(1 + \frac{n_0}{N}\right)}$$

$$n_0 = \frac{(1.96)^2 * (0.5)^2}{(0.05)^2} = 384.16 \quad n = \frac{384.16}{\left(1 + \frac{384.16}{523}\right)} = 222$$

Based on the information that the population is 523 and proportional expressions, the minimum sample size to represent the population was calculated as 222. During the study, 320 questionnaires were distributed and only 295 questionnaires were collected from the questionnaires. It was observed that 15 of the collected questionnaires were incompletely filled and the analysis of the data was evaluated using scientific methods out of a total of 280 available questionnaires. It can be said that this number is sufficient for analysis. In other words, the return rate of the questionnaires was 87.5%. This rate is at an acceptable level in terms of scientific competence (Ogbonna & Harris, 2000, pp. 773-774).

### 3.4. Demographic Data of Participants

The demographic characteristics of the 280 participants included in the study are as follows (Table 1). While 50,4% of the participants were female, 49,6% were male. While the ratio of the participants working in the public sector is 82,5%, the ratio of those working in the private sector is 17,5%. While 78,2% of the participants are married, 21,8% are single.

According to Table 1, 6,1% of the participants are aged 20-25; 17,1% of the participants are aged 26-30; 24,6% of the participants are aged 31-35; 22,9% of the participants are aged 36-40; 16,1% of the participants are aged 41-45 and 13,2% of the participants are aged 46 years old and over. 22,9% of the participants have only one child; 37,9% had two children; 11,4% had three children or more, and finally 27,9% of the participants had no children. According to total working years, 12,1% of the participants are less than 1 year, 38,6% are between 1-5 years, 21,1% are between 6-10 years, 13,2% are between 11-15 years, 8,9% are between 16-20 years, and finally 6,1% are 21 or more years.

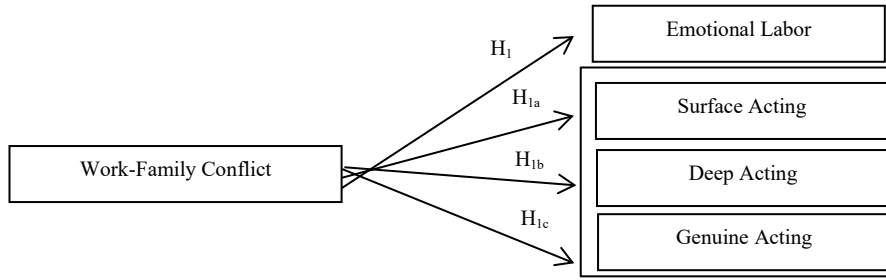
**Table 1:** Sample Characteristics (n=280)

<b>Gender</b>	<b>f</b>	<b>%</b>	<b>Age Group</b>	<b>f</b>	<b>%</b>
<b>Female</b>	141	50,4	20-25	17	6,1
<b>Male</b>	139	49,6	26-30	48	17,1
			31-35	69	24,6
<b>Sector</b>			36-40	64	22,9
<b>Public</b>	231	82,5	41-45	45	16,1
<b>Private</b>	49	17,5	46+	37	13,2
<b>Total Working Time</b>	<b>f</b>	<b>%</b>	<b>Number of Children</b>	<b>f</b>	<b>%</b>
<b>Less than a year</b>	34	12,1	1	64	22,9
<b>1-5</b>	108	38,6	2	106	37,9
<b>6-10</b>	59	21,1	3+	32	11,4
<b>11-15</b>	37	13,2	I don't have any children	78	27,9
<b>16-20</b>	25	8,9			
<b>21+</b>	17	6,1	<b>Marital Status</b>	<b>f</b>	<b>%</b>
			Married	219	78,2
			Single	61	21,8

### 3.5. Research Model and Hypotheses

There are few studies in the literature that deal with WFC and EL variables together. Montgomery et al. (2005, p. 395) surface acting, one of the sub-dimensions of EL variable they found that physicians exhibited in business life and nurses in family life. Montgomery et al. (2005, p. 395) found that surface

acting, which is one of the sub-dimensions of EL variable, is exhibited by physicians in business life and nurses in family life. In addition, they found a positive and significant relationship between surface acting and WFC variables. A similar result was reported by Seery et al. (2008, p. 461) determined by Nwankwo et al. (2012, p. 77), on the other hand, in their research on nurses, questioned whether psychological distress and EL are the antecedent of WFC. As a result, they emphasized that EL did not have a statistically significant effect on WFC. Carlson, Ferguson, Hunter and Whitten (2012, p. 856) examined the relationship between abusive treatments of senior managers and WFC through the concepts of both EL and professional burnout. As a result, they determined that the first-level managers, to whom the employees are affiliated, increase the WFC through surface acting as a result of their ill-treatment towards their employees. Morkoç (2014, p. 111), on the other hand, concluded that there is a positive and significant relationship between genuine acting and time-based conflict, which is one of the types of WFC, in his research on hotel employees. As a result of the study conducted by Işık (2015, p. 86) on employees working in accommodation businesses, a positive and significant relationship was found between genuine acting and time-based behavior, which is one of the types of WFC. Demircan and Turunç (2017, p. 76) determined that there is a positive and significant relationship between WFC and EL in the study he conducted in 2016 on İzmir city hotels in the tourism sector. Finally, Serçek and Serçek (2017, p. 433) determined that there is a significant relationship between EL and WFC in the tourism sector. When the domestic and foreign literature is examined, it is seen that previous studies were mostly carried out on employees working in the health and tourism sectors. At this point, no study has been found on teachers in the education sector. It is thought that this study will make an important contribution to the literature in terms of revealing the relationship between WFC and EL variables within the scope of secondary school teachers working in the education sector. In this context, a model has been developed for the relationships between WFC and the sub-dimensions of EL on the axis of the findings of the studies referenced above and the model has been tried to be tested with the field research conducted in secondary schools (Figure 1).



**Figure 1:** Research Model

As seen above, a model has been created regarding the relationship between WFC with EL and its sub-dimensions. In relation to the research model, the hypotheses regarding the WFC dimension and EL and its dimensions are as follows:

*H<sub>1</sub>: WFC has a significant effect on EL.*

*H<sub>1a</sub>: WFC has a significant effect on surface acting.*

*H<sub>1b</sub>: WFC has a significant effect on deep acting.*

*H<sub>1c</sub>: WFC has a significant effect on genuine acting.*

#### 4. FINDINGS

##### 4.1. Validity and Reliability Analysis

The fact that the kurtosis and skewness quantities calculated by dividing the kurtosis and skewness coefficients by the standard errors of the relevant kurtosis and skewness values are within the limits of  $\pm 2$  is evidence of a normal distribution (Demir, Saatçioğlu, & İmrol, 2016, p. 133; Tabachnick & Fidell, 2013, p. 618). Liu, Marchewka, Lu and Yu (2005), the kurtosis and skewness coefficients were  $\pm 2.58$  for the 5% confidence interval; For the 1% confidence interval, it should be  $\pm 1.96$ . Therefore, the kurtosis and skewness quantities for the items of each scale were examined at the 5% confidence interval and it was determined that the skewness values ranged from +,431 to -1,320. It was observed that the kurtosis quantities were also within the limits of +1.161 and -1.314. In other words, it can be said that the scales provide the assumption of multivariate normality.

**Table 2: Results on the Measurement Model**

Factors		Cronbach Alpha Value	CR	AVE
WFC	I1...I5	0,921	0,956	0,815
Surface Acting	D1...D6	0,857	0,931	0,692
Deep Acting	D7...D10	0,871	0,901	0,695
Genuine Acting	D11...D13	0,877	0,866	0,683
EL	D1...D13	0,821		

Convergent validity states that the items related to the variables are related to each other and to the factor they create. Divergent validity, on the other hand, is that propositions about variables should be less related to factors other than the factor, to which they belong, than to their own factor. For convergent validity, all AVE values for the scale are expected to be less than CR values and AVE values higher than 0,5. Therefore, the AVE values of each factor were examined and it was determined that the value was above 0.5 in all factors. In addition, the fact that the CR values for each factor are greater than the AVE value can be interpreted as ensuring the reliability of the measurement model.

#### 4.2. Correlation Analysis

In the study, Pearson correlation analysis was performed regarding the research variables and dimensions. As a result of the analysis, the arithmetic mean, standard deviation, correlation and Cronbach Alpha coefficients for all variables and dimensions are presented in Table 3.

**Table 3: Correlation Analysis Results**

Variables	Mean	SD	1	2	3	4	5
WFC	2,84	1,05	1				
EL	3,18	0,55	,139*	1			
Surface Acting	2,49	0,80	,257**	,778**	1		
Deep Acting	3,48	0,88	-,003	,775**	,285**	1	
Genuine Acting	4,17	0,64	-,017	,376**	,111*	,348**	1

N=280                      p<0,05\*                      p<0,01\*\*

When the averages of the variables measured according to the findings in Table 3 are examined, it can be stated that the averages of WFC and EL of the secondary school teachers included in the sample are high. When the averages of the sub-dimensions of the EL variable are examined, it is seen that the average of the genuine acting sub-dimension is higher than the other two sub-dimensions. When the correlation coefficients between the variables are examined, the relationship between WFC and EL is positive (p<0,05); it is seen that there is a positive relationship between the surface acting and the relationship (p<0,01).

When the relationship between the EL variable's own sub-dimensions is examined, it is seen that there is a positive relationship with all sub-dimensions ( $p < 0,01$ ). However, there is no significant relationship between deep acting and genuine acting sub-dimensions of WFC.

**4.3. Testing Hypotheses**

The regression model, in which WFC was accepted as the independent variable and EL as the dependent variable, was found to be statistically significant ( $R^2 = 0,019$ ;  $F = 5,458$ ;  $p < 0,05$ ). According to the model, the independent variable explains 1,9% of the variance in the dependent variable. In the model, it was observed that WFC had a positive effect on EL ( $\beta = 0,139$ ;  $p < 0,05$ ). Considering this result, hypothesis  $H_1$  is supported (Table 4).

**Table 4:** Linear Regression Analysis Result on the Effect of WFC on EL

Model (Independent Variables)	Unstandardized Coefficients		Standardize d	t - score	p
	B	Standard Error	Beta		
Constant	2,977	,095		31,475	,000
<i>Work-Family Conflict</i>	,073	,031	,139	2,336*	,020
<b>R</b>			,139		
<b>R<sup>2</sup></b>			,019		
<b>Adj. R<sup>2</sup></b>			,016		
<b>Standard error of est.</b>			,54565		
<b>F</b>			5,458		
<b>p</b>			,020		

Dependent Variable: Emotional Labor

\*  $p < 0,05$     \*\*  $p < 0,01$

The regression model in which WFC was accepted as the independent variable and surface acting as the dependent variable was statistically significant ( $R^2 = 0,066$ ;  $F = 19,663$ ;  $p < 0,01$ ). According to the model, the independent variable explains 6,6% of the variance in the dependent variable. In the model, it was observed that WFC had a positive effect on surface acting ( $\beta = 0,257$ ;  $p < 0,01$ ). Considering this result, the  $H_{1a}$  hypothesis is supported (Table 5).



**Table 5:** Linear Regression Analysis Result on the Effect of WFC on Surface Acting

Model (Independent Variables)	Unstandardized Coefficients		Standardize d	t - score	p
	B	Standard Error	Beta		
<b>Constant</b>	1,938	,134		14,490	,000
<i>Work-Family Conflict</i>	,196	,044	,257	4,434**	,000
<b>R</b>			,257		
<b>R<sup>2</sup></b>			,066		
<b>Adj. R<sup>2</sup></b>			,063		
<b>Standard error of est.</b>			,77165		
<b>F</b>			19,663		
<b>p</b>			,000		

Dependent Variable: Surface Acting

\* p<0,05    \*\*p<0,01

The regression model, in which WFC was accepted as the independent variable and deep acting as the dependent variable, was statistically insignificant ( $R^2=0,000$ ;  $F=.003$ ;  $p>0,05$ ). Considering this result, the  $H_{1b}$  hypothesis is not supported (Table 6).

**Table 6:** Linear Regression Analysis Result on the Effect of WFC on Deep Acting

Model (Independent Variables)	Unstandardized Coefficients		Standardize d	t - score	p
	B	Standard Error	Beta		
<b>Constant</b>	3,488	,152		22,900	,000
<i>Work-Family Conflict</i>	-,003	,050	-,003	-,050	,960
<b>R</b>			-,003		
<b>R<sup>2</sup></b>			,000		
<b>Adj. R<sup>2</sup></b>			-,004		
<b>Standard error of est.</b>			,87868		
<b>F</b>			,003		
<b>p</b>			,960		

Dependent Variable: Deep Acting

\* p<0,05    \*\*p<0,01

The regression model in which WFC was accepted as the independent variable and genuine acting as the dependent variable was statistically insignificant ( $R^2=0,000$ ;  $F=,068$ ;  $p>0,05$ ). Considering this result, the  $H_{1c}$  hypothesis is not supported (Table 7).

**Table 7:** Linear Regression Analysis Result on the Effect of WFC on Genuine Acting

Model (Independent Variables)	Unstandardized Coefficients		Standardize d	t - score	p
	B	Standard Error	Beta		
Constant	4,373	,111		39,367	,000
<i>Work-Family Conflict</i>	-,012	,067	-,017	-,078	,060
<b>R</b>			-,017		
<b>R<sup>2</sup></b>			,000		
<b>Adj. R<sup>2</sup></b>			-,002		
<b>Standard error of est.</b>			,64090		
<b>F</b>			,068		
<b>p</b>			,060		

Dependent Variable: Genuine Acting

\*  $p<0,05$  \*\* $p<0,01$

## 5. CONCLUSION

The study includes secondary school teachers working in Bafra district of Samsun province. In this study, the questionnaire form prepared using the WFC scale and the EL scale was applied to secondary school teachers in Bafra, Samsun. A total of 280 participants were included in the survey evaluation. Validity and reliability tests were conducted for the scales used. It has been determined that the average of the genuine acting dimension, which is one of the sub-dimensions of the EL variable, is higher than the averages of the surface and deep acting dimensions. When the relationship between the EL variable and its sub-dimensions is considered, it has been concluded that there is a positive relationship with all sub-dimensions.

According to the results of the linear regression analysis, it was determined that WFC has a positive and significant effect on the EL. Looking at the literature Demircan and Turunç (2017, p. 75) concluded in his study that WFC has a positive and significant effect on EL. At the same time, Seery et al. (2008, p. 461) determined that WFC has a positive and significant effect on EL. These findings support the conclusion of our study regarding the  $H_1$  hypothesis.

As a result of the linear regression analysis, it was concluded that WFC has a significant and positive effect on surface acting. When the literature is examined, Demircan and Turunç (2017, p. 76) concluded that WFC has a positive and significant effect on surface acting. This finding supports the result of our study's finding related to the H<sub>1a</sub> hypothesis. As a result of the linear regression analysis, it was concluded that WFC did not have a significant effect on deep acting. Demircan and Turunç (2017, p. 76) concluded that WFC does not have a significant effect on deep acting. This finding is similar to the result of the finding related to the H<sub>1b</sub> hypothesis of our study. As a result of the linear regression analysis, it was concluded that WFC did not have a significant effect on genuine acting. Demircan and Turunç (2017, p. 76) concluded that WFC does not have a significant effect on genuine acting. This finding is similar to the result of the finding related to the H<sub>1c</sub> hypothesis of our study.

## **6. LIMITATIONS AND FURTHER RESEARCH**

The study has some limitations. First of all, data were collected on a relatively small sample due to time constraints and limited financial resources. The measurement of the variables included in the study is based on self-report and participants' perceptions. In this context, it is possible to have a social desirability effect. Another limitation of the study is that it was applied only to secondary school teachers. In addition, since the study is a cross-sectional study, there are also limitations on cause-effect inference and generalizability of the findings.

In the study, only WFC was included. In future studies, different findings can be obtained by considering the family-work conflict dimension. In this study, the effect of WFC on EL and its sub-dimensions is mentioned. Therefore, it will be useful to investigate the relationship between WFC with variables such as workaholism, job satisfaction, and burnout.

## **7. CONFLICT OF INTEREST STATEMENT**

There is no conflict of interest between the authors.

## **8. FUNDING ACKNOWLEDGEMENTS**

No funding was received from any institution for his study.

## 9. AUTHOR CONTRIBUTIONS

ES, BK : The idea;  
ES, BK : Design;  
BK : Collection and / or processing of resources;  
ES, BK : Empirical Analysis and / or interpretation;  
BK : Literature search;  
ES, BK : Writer.

## 10. ETHICS COMMITTEE STATEMENT AND INTELLECTUAL PROPERTY COPYRIGHTS

Ethics committee principles were complied with in the study and necessary permissions were obtained in accordance with the intellectual property and copyright principles.

## 11. REFERENCES

- Ashforth, B. E. & Humphrey, R. H. (1993). Emotional labor in service roles: The influence of identity. *Academy of Management Review*, 18(1), 88-115.
- Atabay, S. E. (2012). *İş-aile çatışması ile iş tatmini ilişkisi: Banka çalışanları üzerinde bir uygulama*. Yayınlanmamış yüksek lisans tezi, Atatürk Üniversitesi, Erzurum.
- Basım, H. N., Beğenirbaş, M., & Can-Yalçın, R. (2013). Öğretmenlerde kişilik özelliklerinin duygusal tükenmeye etkisi: Duygusal emeğin aracılık rolü. *Kuram ve Uygulamada Eğitim Bilimleri*, 13(3), 1477-1496.
- Bıyık, Y. (2014). *Duygusal emek ile örgütsel vatandaşlık davranışı ilişkisi: Bir araştırma*. Yayınlanmamış yüksek lisans tezi, Gazi Üniversitesi, Ankara.
- Carlson, D., Ferguson, M., Hunter, E., & Whitten, D. (2012). Abusive supervision and work-family conflict: The path through emotional labor and burnout. *The Leadership Quarterly*, 23(5), 849-859.
- Cheung, F. Y. & Tang, C. S. (2009). Quality of work life as a mediator between emotional labor and work family interference. *Journal of Business and Psychology*, 24, 245-255.
- Chu, K. H. & Murrmann, S. K. (2006). Development and validation of the hospitality emotional labor scale. *Tourism Management*, 27(6), 1181-1191.
- Çarıkçı, İ. (2001). *Banka çalışanlarının iş ve aile rollerinin çatışması-bireysel ve örgütsel boyutlar*. Yayınlanmamış doktora tezi, Marmara Üniversitesi, İstanbul.
- Demir, E., Saatçioğlu, Ö. & İmrol, F. (2016). Uluslararası dergilerde yayımlanan eğitim araştırmalarının normallik varsayımları açısından incelenmesi. *Curr Res Educ*, 2(3), 130-140.

- Demircan, P. & Turunç, Ö. (2017). İş-aile çatışması-duygusal emek ilişkisinde lider desteğinin rolü: Eğitim üzerine bir araştırma. *İstanbul Gelişim Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 4(1), 41-76.
- Diefendorff, J. M., Croyle, M. H., & Gosserand, R. H. (2005). The dimensionality and antecedents of emotional labor strategies. *Journal of vocational behavior*, 66(2), 339-357.
- Efeoğlu, İ. E. (2006). *İş-aile yaşam çatışmasının iş stresi, iş doyumunu ve örgütsel bağlılık üzerindeki etkileri*. Yayımlanmamış doktora tezi, Çukurova Üniversitesi, Adana.
- Efeoğlu, İ. E. & Özgen, H. (2007). İş -aile yaşam çatışmasının iş stresi, iş doyumunu ve örgütsel bağlılık üzerindeki etkileri: İlaç sektöründe bir araştırma. *Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 16(2), 237-254.
- Fleishman, A. E. (2005). *Work and family: An international research perspective*, Ohio: George Mason University Press.
- Frone, M. R. & Rice, R. W. (1987). Work-family conflict: The Effect of job and family involvement. *Journal of Occupational Behaviour*, 8(1), 45-53.
- Grandey, A. A. (2000). Emotional regulation in the workplace: A new way to conceptualize emotional labor. *Journal of occupational health Psychology*, 5(1), 95-110.
- Grandey, A. A. (2003). When “the show must go on”: Surface acting and deep acting as determinants of emotional exhaustion and peer-rated service delivery. *Academy of Management Journal*, 46(1), 86-96.
- Greenhaus, J. H. & Beutell, N. J. (1985). Sources of conflict between work and family roles. *Academy of Management Review*, 10(1), 76-88.
- Gürsoy, G. (2016). *Yalova aile ve sosyal politikalar il müdürlüğü çalışanlarının duygusal emek davranışları ve tükenmişlik düzeyleri arasındaki ilişkinin incelenmesi*. Yayımlanmamış yüksek lisans tezi, Yalova Üniversitesi, Yalova.
- Higgins, C. A., Duxbury, L. E., & Irving, R. H. (1992). Work-family conflict in the dual-career family. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 51(1), 51-75.
- Hochschild, A. R. (1983). *The managed heart commercialization of human feeling*, Berkeley, University of California Press, 7-35.
- Işık, Z. (2015). *Erzurum Palandöken kış turizm merkezindeki konaklama işletmelerinde çalışan personellerde duygusal emek ve iş-aile çatışması ilişkisi*. Yayımlanmamış yüksek lisans tezi, Atatürk Üniversitesi, Erzurum.
- Karatepe, O. M. & Kılıç, H. (2007). Relationships of supervisor support and conflicts in the work-family interface with the selected job outcomes of frontline employees. *Tourism Management*, 28(1), 238-252.

- Köksel, L. (2009). *İş yaşamında duygusal emek ve ampirik bir çalışma*. Yayınlanmamış yüksek lisans tezi, Celal Bayar Üniversitesi, Manisa.
- Küçükusta, D. (2007). Konaklama işletmelerinde iş-yaşam dengesi sorunları ve çözüme yönelik yaklaşımlar. *Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 9(3), 243-268.
- Liu, C., Marchewka, J. T., Lu, J., & Yu, C. S. (2005). Beyond concern-a privacy-trust-behavioral intention model of electronic commerce. *Information & Management*, 42(2), 289-304.
- Montgomery, A. J., Panagopolou, E., & Benos, A. (2005). Emotional labour at work and at home among Greek health-care professionals. *Journal of Health Organization and Management*.19(4/5), 395-409.
- Morkoç, P. T. (2014). *Otel çalışanlarında duygusal emek ve iş-aile çatışması ilişkisi: İzmir şehir otelleri örneği*. Yayınlanmamış doktora tezi, Dokuz Eylül Üniversitesi, İzmir.
- Netemeyer, R. G., Boles, J. S., & McMurrian, R. (1996). Development and validation of work-family conflict and family-work conflict scales. *Journal of Applied Psychology*, 81(4), 400-410.
- Nwankwo, B.E., Kanu, G. C. & Obi, T.C. (2012). Emotional labour and psychological distress as predictors of work- family conflict among nurses. *British Journal of Advance Academic Research*, 1(1), 68-81.
- Ogbonna, E. & Harris, L. C. (2000). Leadership style, organizational culture and performance: Empirical evidence from UK companies. *Int. J. of Human Resource Management*, 11(4), 766-788.
- Oral, L. & Köse, S. (2011). Hekimlerin duygusal emek kullanımı ile iş doyumunu ve tükenmişlik düzeyleri arasındaki ilişkiler üzerinde bir araştırma. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 16(2), 463-492.
- Özdevecioğlu, M. & Doruk, Ç., N. (2009). Organizasyonlarda iş-aile ve aile iş çatışmalarının çalışanların iş ve yaşam tatminleri üzerindeki etkisi. *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 33(1), 69-99.
- Özen, S. & Uzun, T. (2005). İşyerinde çalışanın yaşadığı çatışmanın azaltılmasında örgütün ve ailenin rolü: Polis memurlarına yönelik bir uygulama. *Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 7(3), 128-147.
- Pala, T. (2008). *Turizm işletmelerinde çalışanların duygusal emek düzeyi ve boyutları*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi. Mersin Üniversitesi, Mersin.
- Parasuraman, S. & Simmers, C. A. (2001). Type of employment, work-family conflict and well-being: a comparative study. *Journal of Organizational Behavior*, 22(5), 551-568.

- Saltık, A. I. (2014). *Duygusal emeğin duygusal tükenmişlik ve iş tatmini üzerine etkileri: Konaklama işletmelerine yönelik görgül bir araştırma*. Yayınlanmamış doktora tezi, Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi, Muğla.
- Seery, B. L., Corrigall, E. A., & Harpel, T. (2008). Job-related emotional labor and its relationship to work-family conflict and facilitation. *Journal of Family and Economic Issues*, 29(3), 461-477.
- Serçek, S. & Serçek, Ö. G. (2017). Turizm sektöründe duygusal emek: Bir meta-sentez çalışması. *Dicle Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 7(14), 417-436.
- Tabachnick, B. G., & Fidell, L. S. (2013). *Using multivariate statistics*. (6 bs.), Pearson, Boston.
- Yanchus, N. J., Eby, L. T., Lance, C. E., & Drollinger, S. (2010). The impact of emotional labor on work-family outcomes. *Journal of Vocational Behavior*, 76(1), 105-117.
- Yoon, M. H. & Suh, J. (2003). Organizational citizenship behaviors and service quality as external effectiveness of contact employees. *Journal of Business Research*, 56(8), 597-611.

# EFFECT OF THE STORE ATMOSPHERE ON COMPULSIVE BUYING BEHAVIOR<sup>1 2</sup>



Kafkas University  
Economics and Administrative  
Sciences Faculty  
KAUJEASF  
Vol. 13, Issue 25, 2022  
ISSN: 1309 – 4289  
E – ISSN: 2149-9136

Article Submission Date: 01.02.2022

Accepted Date: 22.04.2022

Alişan BALTACI  
Asst. Prof. Dr.  
Yüksek İhtisas University  
Vocational School of Health  
Services,  
Ankara, Turkey  
alisanbaltaci@yiu.edu.tr  
**ORCID ID: 0000-0002-3280-405X**

Zeliha ESER  
Prof. Dr.  
Başkent University  
Faculty of Economics and  
Administrative Sciences,  
Ankara, Türkiye  
zeser@baskent.edu.tr  
**ORCID ID: 0000-0002-1174-4238**

**ABSTRACT** Compulsive buying is a behavioral disorder that drives consumers to buy more than they need unintentionally. Negative feelings such as depression, sorrow, denial, lack of self-esteem, Etc., are stated as the reasons for this behavior. This research aims to exert the triggering effect of store atmosphere on compulsive buying behavior. Both qualitative and quantitative methods have been applied to achieve this aim. Finally, we found that the effect of store atmosphere on compulsive buying behavior has three dimensions. These dimensions are physical environment, promotion, and conspicuous consumption. Statistical tests made by applying the Structural Equation Model show that our model has construct validity, the result of the factor analysis exerts that %73,98 of the total variance is explained, and the reliability score of our questionnaire is .929.

**Keywords:** Store atmosphere, compulsive buying, consumer behavior

**JEL Codes:** M31, D91

**Scope:** Business administration

**Type:** Research

**DOI:** 10.36543/kauiibfd.2022.009

**Atıfta bulunmak için:** Baltacı, A. & Eser, Z. (2022). Effect of the store atmosphere on compulsive buying behavior. *KAÜİİBFD*, 13(25), 181-212.

<sup>1</sup> It has been declared that the relevant study complies with the ethical rules.

<sup>2</sup> This study has been produced from the doctoral thesis prepared by the first author under the supervision of the second author.



# KOMPULSİF SATIN ALMA DAVRANIŞINDA MAĞAZA ATMOSFERİNİN ETKİSİ



Kafkas Üniversitesi  
İktisadi ve İdari Bilimler  
Fakültesi  
KAÜİBFD  
Cilt, 13, Sayı 25, 2022  
ISSN: 1309 – 4289  
E – ISSN: 2149-9136

Makale Gönderim Tarihi:01.02.2022

Yayına Kabul Tarihi: 22.04.2022

Alişan BALTACI  
Dr. Öğr. Üyesi  
Yüksek İhtisas Üniversitesi  
Sağlık Hizmetleri Meslek  
Yüksekokulu,  
Ankara, Türkiye  
alisanbaltaci@yiu.edu.tr  
**ORCID ID: 0000-0002-3280-405X**

Zeliha ESER  
Prof. Dr.  
Başkent Üniversitesi  
İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi,  
Ankara, Türkiye  
zeser@baskent.edu.tr  
**ORCID ID: 0000-0002-1174-4238**

**ÖZ** | Kompulsif satın alma davranışı tüketicileri ihtiyaçları olandan daha fazlasını satın almaya sevk eden kontrol dışı bir davranış türüdür. Depresyon, inkar, düşük benlik saygısı, üzüntü gibi olumsuz duygular kompulsif satın alma davranışının altında yatan nedenler olarak ifade edilmektedir. Bu araştırmanın amacı, mağaza atmosferinin kompulsif satın alma davranışı üzerindeki tetikleyici etkisini irdelemektir. Araştırmanın amacına ulaşabilmesi için nitel ve nicel yöntem bir arada kullanılmıştır. Nihayetinde mağaza atmosferinin kompulsif satın alma davranışı üzerindeki etkisinin üç boyutlu bir yapıdan oluştuğu; bu yapıların fiziksel çevre, promosyon etkisi ve gösterişçi tüketim olduğu tespit edilmiştir. Yapısal eşitlik modellemesi uygulanarak yapılan istatistiksel analizler neticesinde araştırma modelinin yapı geçerliliğine sahip olduğu, soru setinin kavrama dair toplam varyansın yaklaşık %74'ünü açıklayabildiği ve .929 güvenilirlik katsayısına sahip olduğu tespit edilmiştir.

**Anahtar Kelimeler:** Mağaza atmosferi, kompulsif satın alma, tüketici davranışı

**JEL Kodları:** M31, D91

**Alan:** İşletme

**Türü:** Araştırma

## **1. INTRODUCTION**

One of the most substantial research issues in the marketing discipline is, determining the motivation under the consumer buying behavior. Theories such as; Decision, Motivation, Action, Planned Behavior, Prospect, and many others have been applied to discover that motivation. However, there are still some specific and niche consumer groups whose behavior pattern is quite different from the general population. Compulsive buyers are one of these niche groups, and the motivation behind their irrational buying behavior hasn't been discovered entirely yet.

Compulsive buying is an impulse control disorder (Adamczyk et al., 2020: p. 594) triggered by depression, anxiety, etc., and adverse feelings (Kaur et al., 2019: p. 75). That harmful behavior involves almost 10% of the population (Tamam, 1998; Koran et al., 2006; Maraz et al., 2016). According to the literature, compulsive buying behavior needs a trigger to occur (O'Guinn & Faber, 1989; McElroy et.al., 1994; Tamam et.al., 1998; Dittmar & Drury, 2000; Miltenberger et.al., 2003; Dittmar, 2004; Jalees, 2007; Mittal et.al., 2008; Ridgway et.al., 2008; Billieux et.al., 2008; Annagür, 2008).

On the other hand, store atmosphere is a set of variables that the retailer executives control to design the shopping environment to manipulate the emotional states of the consumers (Kotler, 1973; Arnould et al., 1998; Cox & Brittain, 2000; Pratminingsih et al., 2018). The store atmosphere contains unnumerable stimulants that may trigger compulsive buying behavior. It is also defined as a critical component of the store attributes (Moharana & Pattanaik, 2018).

There are a plethora of studies on compulsive buying behavior in literature. However, the literature review showed that researchers seem to focus on the psychological triggers so far. This research aimed to reveal the significant environmental stimulants that may trigger compulsive buying behavior. To achieve this aim, qualitative and quantitative methods were applied to reveal the store atmosphere variables behind that behavior. With the results of this research, practitioners may evaluate the success of their store atmosphere design more correctly by excluding the impact of the compulsive buyers. Also, theoreticians can apply the questionnaire to understand compulsive behavior deeply. On the other hand, ethical concerns should arise for the authorities to make regulations to protect the victims of compulsive buying behavior from the adverse effects of store atmosphere triggers.

## 2. THEORETICAL BACKGROUND

### 2.1. Compulsive Buying Behavior

Compulsive buying behavior has been introduced to the literature by researchers in the psychology discipline. According to Tamam et al. (1998), the concept was defined as shopping mania or oniomania at the beginning of the 1900s. However, the widely accepted name of the concept is “compulsive buying behavior”.

In the literature, the research of Edwards (1993) and O’Guinn and Faber (1989) are the most cited ones. Edwards (1993) defines the compulsive buying concept as an addictive process and experience. Some researchers also equated compulsive buying with alcohol and gambling addictions (Glatt, 1987; Krysc, 1989; Cited by: Özkorumak & Tiryaki, 2011, p. 15). On the other hand, O’Guinn and Faber (1989) assert that compulsive buying is an inconvenient instinct that drives an individual to buy irrationally. According to Deserbo and Edwards (1996), the reason for compulsive buying behavior is “*dependence, denial, depression, lack of impulsive control, low self-esteem, approval-seeking, anxiety, escape coping tendencies, general compulsiveness, materialism (envy), isolation, excitement seeking, and perfectionism*” (Desarbo & Edwards, 1996, p. 232). Since people can do online shopping even from their cell phones, compulsive buying behavior has become a concern for online channels too (Günüç & Keskin, 2016, p. 342).

Even though there are many different definitions in the literature for compulsive buying behavior, the intersection of all is:

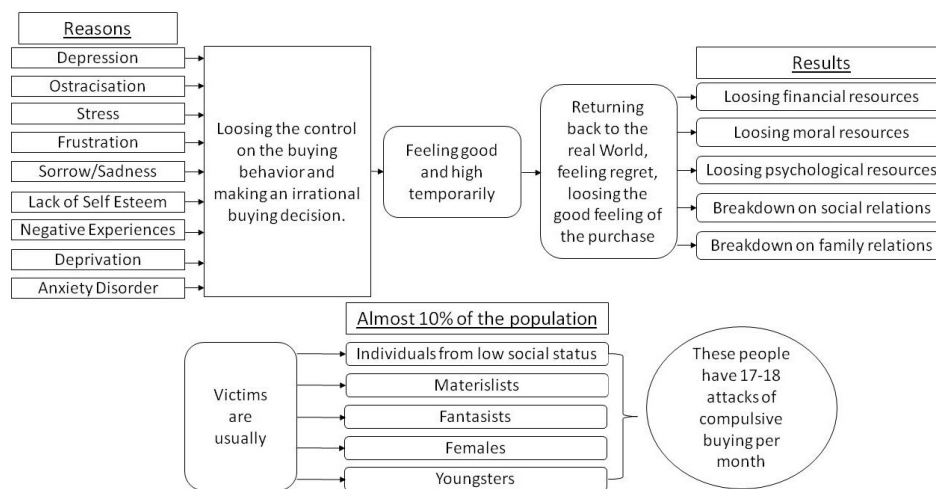
- Losing control on the buying behavior,
- Having financial and emotional damage because of these irrational buying decisions (O’Guinn & Faber, 1989; McElroy et al., 1994; Dittmar & Drury, 2000; Miltenberger et al., 2003; Dittmar, 2004; Jalees, 2007; Mittal et al., 2008; Ridgway et al., 2008; Billieux et al., 2008).

Compulsive buying is an irrational, uncontrollable, and repetitive behavior that occurs with the consumer's loss of control over the buying decision because of negative feelings (Dostanić & Mirković, 2019; Samo et al., 2019; Adamczyk et al., 2020). Many researchers took compulsive buying as an unconscious behavior as a means of running away from negative emotions (O’Guinn & Faber, 1989; Scherhorn, 1990; Faber & O’Guinn, 1992; Hassay & Smith, 1996; Samo et al., 2019). Contrary to this, some other research indicates that it might be a purposive planned behavior applied for achieving personal goals by increasing self-respect and the presented social status (Kasser & Ryan, 1996; Roberts & Pirog, 2004). On the other hand, Lo and Harvey (2014) indicate that

compulsive buying behavior differs from hoarding behavior since compulsive buyers are obsessive in buying specific types of products rather than stocking anything as much as they can. That might be the reason behind their status-seeking and brand engagement (Goldsmith et al., 2015; Mrad & Cui, 2019; Gunawan & Bernarto, 2020).

Compulsive buying behavior causes social negativities for the victims as excluding from the society or problems in family relations since they spend more money than they have (Billieux et al., 2008; Dittmar, 2004). Also, it is hard to convince the compulsive buyers about the negative results of their behavior because they do not take that behavior as a problem (Harnish & Bridges, 2015).

Figure 1 shows and summarizes the general frame of compulsive buying behavior.



**Figure 1: The General Frame of Compulsive Buying**

References: O’Guinn & Faber, 1989; McElroy et.al., 1994; Tamam et.al., 1998; Dittmar & Drury, 2000; Miltenberger et.al., 2003; Dittmar, 2004; Jalees, 2007; Mittal et.al., 2008; Ridgway et.al., 2008; Billieux et.al., 2008; Annagür, 2008.

Research shows that compulsive buyers have some common characteristics. From the consumer behavior perspective, individuals who tend to buy compulsively are;

- Buying more than they need although they do not have enough financial resources (Hoyer & MacInnis, 2007),
- Usually, young people in their early 20s and women (Shoham & Brencic, 2003; Korur & Kimzan, 2016),

- Having 17-18 compulsive buying attacks on averagely per month (McElroy et al., 1994; Black, 1996; Cited by: Tamam et al., 1998),
- More tend to materialism, stargazing, depression, obsession, anxiety disorders, and acting under the influence of stress, disappointment, guilt, and sorrow (O'Guinn & Faber, 1989; Scherhorn, 1990; Roberts & Jones, 2001; Shoham & Brencic, 2003; Mittenberger et al., 2003; Koran et al., 2006),
- Tend to buy apparel products more because of perceived low social status and in need of acceptance (Lafferty & Dickey, 1980; Solomon & Douglas, 1987; Valence et al., 1988; Yurchisin & Johnson, 2004; Roberts & Pirog, 2004, Neuner et al., 2005),
- Not concerned about the results of their buying decisions when they are under the influence of a compulsive buying attack, but even in that unconscious state, they may still look for a product return policy (Hassay & Smith, 1996; Rao, 2003; Cited by: Devrani, 2018, p. 157).

Roberts and Jones (2001) assert that compulsive buyers usually have problems paying their debts which may drive them to a financial crisis.

## **2.2. Store Atmosphere**

The service environment was called servicescapes until the beginning of the 1990s. Kotler (1973) asserts the concept as a set of emotional effects applied to designing the shopping places to increase the buying tendency of the consumers (Kotler, 1973, p. 50). According to Bittner (1992), servicescape is "the dimensions of the physical surroundings include all of the objective physical factors that the firm can control to enhance (or constrain) employee and customer actions" (Bittner, 1992, p. 65). This definition leads to the concept known as store atmosphere. Arnould et al. (1998) defined the concept as deliberately designed places to produce commercially significant actions. This definition broadened the scope, and the concept has begun to involve the employees with consumers.

Cox and Brittain (2000) define store atmosphere as "*the dominant sensory effect created by the store design, physical characteristics, and merchandise activities*" (Cox & Brittain, 2000, p. 203). According to Levy and Weitz (2011), visual communication, scents, store design, music, store layout, lighting, and scents are the store atmosphere components, and these components have a significant effect on the consumer buying decision (Singh et al., 2014). On the other hand, Berman and Evans (2010) make a broad definition as "store physical character that projects the image and draws customer". A similar definition is made by Akram et al. (2016) as designing the retail store's physical environment to increase consumers' purchasing possibility.

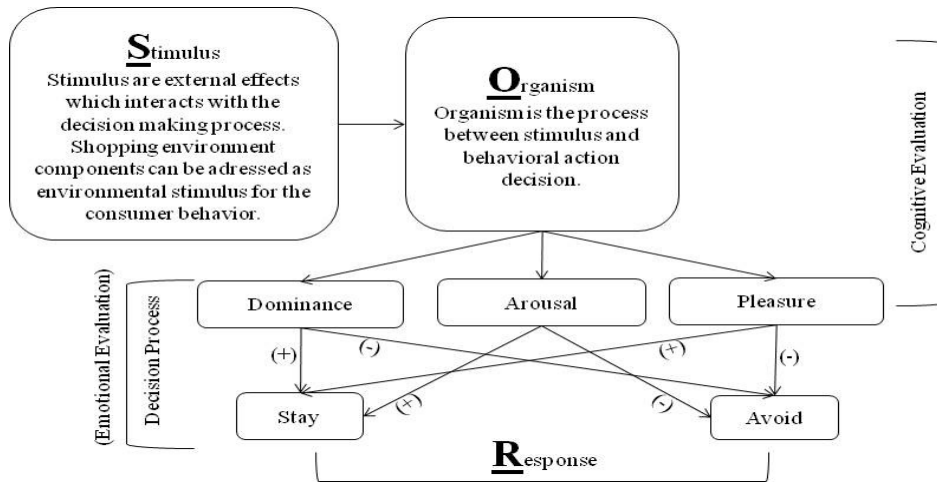
According to Ghosh (1990), retailers are applying design tools for building a proper store atmosphere that expresses the value of their consumers. So, it can be said that every physical and non-physical component of the shopping environment is under the control of retailers (Eroglu & Machleit, 1990). Store atmosphere plays a substantial role in transforming customers into loyal ones (Baker et al., 1994). That makes the shopping atmosphere a tool that ensures a competitive advantage. Store atmosphere has a significant impact on consumer revisit intention when it is designed satisfactorily for consumers (Novendra et al., 2020).

There are many components of the store atmosphere. However, literature shows that researchers mostly discoursed on interior design, in-store layout, heat, colors, scents, music, other people in the place, mood, in-store stimulus, time constraint, and salesperson as the components of the store atmosphere (Iyer, 1989; Abratt & Goodey, 1990; Bittner, 1992; Rook & Gardner, 1993; Herrington & Capella, 1995; Hart & Davies, 1996; Nicholls et al., 1997; Beatty & Ferrell, 1998; Vohs & Faber, 2003; Parsons, 2003; Coloma & Kleiner, 2005; Shuman, 2006; Mihic & Kursan, 2010).

Applebaum (1951) is conceivably the first researcher who expressed that consumers may make irrational buying decisions because of the shopping environment. Parallel to this, Rook (1987) contended that visual stimulus received from the shopping environment might provoke impulse buying behavior. Widyastuti (2018) asserts that the in-store displaying methods can trigger impulsive buying behavior. Also, Akram et al. (2016) indicate that an attractive store atmosphere design can boost impulsive buying behavior. Parallel to Widyastuti (2018) and Akram et al. (2016), Dostanic and Mirkovic (2019) express that the store atmosphere can evoke the hedonic feelings of the consumers and drive them to show a compulsive buying behavior. Different components of the store atmosphere have various impacts on the consumers' emotional state (Donovan & Rossiter, 1982; Hui & Bateson, 1991; Donovan et al., 1994; Tai & Fung, 1997).

### **2.3. Stimulus Organism Response Model**

The SOR model of Mehrabian and Russel (1974) is a helpful model for understanding the impact of the environment on consumer behavior (Goi et al., 2014). According to this theory, environmental stimulus affect the mood of consumers. While their mood changes because of the environmental stimulus, people may keep staying or leaving the environment as a reaction.



**Figure 2: SOR Model for Shopping Environment**

References: Belk, 1975; Bagozzi, 1980; Donovan & Rossiter, 1982; Bagozzi, 1986; Hart & Davies, 1996; Sherman et al., 1997; Oakes, 2000; Bennett, 2005

The cognitive evaluation process is the consumer's perception of processed information and conclusion (Bettman, 1979; Zeithaml, 1988). Stimuli are the external signs that draw consumers' (the organism) attention for a positive response (Li & Chau, 2019). For example, the perceived stimulus of the shopping environment like price, product, service quality, etc. offers a set of information about the retailer.

Emotional evaluation is an opinion but not a desirable target (Russell & Snodgrass, 1987). Mehrabian and Russell (1974) mention that every environment has different emotional effects on people. They also indicate three dimensions for these emotional effects: pleasure, arousal, and dominance. These emotional conditions guide people in the leave (avoid) or stay decisions for the shopping environment (Bennett, 2005).

**Table 1: Three Dimensions of Emotional Effect**

Pleasure	Arousal	Dominance
Level of contentment from the shopping environment	Level of arousal from the shopping environment	Level of the feeling of control on the shopping environment

References: Resource: Mehrabian & Russel, 1974; Ward & Russell, 1981; Donovan & Rositter, 1982; Baker et al., 1992; Bennet, 2005.

The response is the consumer's physiological output like attitude and behavior (Bagozzi, 1986). Behavioral intents such as; total money spent at a

specific time or the pleasure level of customers are proper parameters for measuring the response to the shopping environment (Sherman & Smith, 1986). For the shopping environment, response means avoiding or reacting. While react means stay, keep shopping; avoid means not buying or leaving the place (Mehrabian & Russell, 1974).

When applying the SOR model to the shopping environment, atmospheric variables can be used as stimulus factors. According to Bitner (1992), atmospherics are artificially constituted by retailers that include messages, recommendations, signs, etc., which are the main components of the retailer's image. These stimulants can affect the consumers' emotional state, buying decisions, and repurchase intentions (Madjid, 2014; Tulipa et al., 2014).

This research applies the store atmosphere components as situational factors of the shopping environment. According to Belk (1975), situational factors are the sum of observable effects that are bound to time and place that have a systematic impact on an individual's behaviors by the stimulus characteristics. Belk's (1975) situational factors have five components; physical environment, social environment, time, buying duty, and the different conditions between the shopping environment and the outer environment.

According to Youn (2000), situational factors are external effects that impulsively manipulate consumers' buying decisions. Odabasi and Baris (2005) defined situational factors as temporary pressures related to the shopping atmosphere.

**Table 2:** Components of Store Atmosphere



<b>Perceived Environment</b>	<p><b>*Existence Of Other People:</b> Rook and Fisher (1995) assert that people tend to make irrational buying decisions while they are alone. Nicholls et al. (1997) emphasize that people's buying decisions may get affected by the presence of the people who are together in the shopping environment.</p> <p><b>*Time Pressure:</b> Time pressure is the opposite of sufficient time for shopping activity (Howard, 1969). Iyer (1989) says that time pressure may cause failures to perceive the environmental components for customers. Nicholls et al. (1997) retain that the customers who spent more than 30 minutes to arrive at the shopping place are intended to spend more than other customers who spent less than 30 minutes for arriving.</p> <p><b>*Perceived Crowd:</b> Consumer's evaluation of people density in a shopping environment is called the perceived crowd. Some research shows that perceived pressure and the perceived crowd are statistically correlated positively (Stokols, 1972; Machleit et al., 2000; Eroglu et al., 2005).</p>
<b>Physical</b>	<p><b>*Music:</b> Music is directly associated with the time spent in the shopping place, the amount of shopping, and the arousal level (Baker et al., 1992; Kellaris &amp; Kent, 1992; Grewal et al., 2003; Wilson, 2003; Vida, 2008).</p> <p><b>*Colors:</b> Customers may prefer shopping places which differentiated by using colors. Males tend to like blue and hues, and females tend to like pink, purple, and hues of these two colors (Bellizi et al., 1983; Ellis &amp; Ficek, 2001). Also, warm colors can trigger impulse buying behavior (Ayad et al., 2016).</p> <p><b>*Scents:</b> The scent of the shopping environment affects customer responses. Pleasant odors have an invitatory impact on customers even though the customer is not aware of that. The scent must match up with the concept of the shopping place. If not, customers may respond negatively (Bone &amp; Ellen, 1994; Ward et al., 2007; Bradford &amp; Desrochers, 2009; Parsons, 2009). Spangenberg et al. (2006) found that male customers preferred the rose essence while females preferred the vanilla essence as a scent of the shopping environment in their research.</p> <p><b>*Lightening:</b> Lighting is perceived as a sign of coziness, detachment, tenseness, and liveliness by the consumers (Schielke &amp; Leudesdorff, 2015).</p> <p><b>*Heat:</b> Wakefield and Baker (1998) say that literature has no evidence for a significant correlation between the time spent in the shopping place and heat. Contrary to this, Baker (1987) indicates that consumers may intend to leave the shopping environment if the heat is higher or lower than the acceptable limits.</p> <p><b>*Displaying methods:</b> The product should be displayed widely, at the eye level, and with the required information; to affect the consumer buying decision positively (Curhan, 1973; Patton III, 1981; Inman et al., 1990).</p>
<b>Individual</b>	<p><b>*Gender:</b> Parameters such as; the size of the shopping environment, inconvenient heat, and the perceived crowd distract women more than men (d'Astous, 2000). Raajpoot et al. (2008) state that men are getting more impressed by salespeople than women. The shopping environment's stimulus affects women's unplanned shopping behavior more than men's (Inman et al., 2009).</p> <p><b>*Age:</b> Cheating by the seller, dirty shopping environment, and bad scents affect older consumers more than younger ones (d'Astous, 2000).</p> <p><b>*Education level:</b> According to Loudon and Bitta (1993), there is a positive correlation between the quality of buying decisions and education level.</p> <p><b>*Marital status:</b> According to Mitchel (1999), married and single people have different mindsets and decision processes for buying decisions.</p>

As the literature indicates, various environmental and individual factors in the store atmosphere may affect consumer buying decisions. To reveal the impact of these variables on the compulsive buying decision, participants have answered both qualitatively and quantitatively questions.

### **3. METHODOLOGY**

This study aims to understand the effect of situational factors on compulsive buying behavior. For achieving the most reliable outcome, qualitative and quantitative analysis methods have been applied together.

In the beginning, a careful literature review was made to determine the situational factors that may affect compulsive buying. As a result, a total of 52 people (Average age: 34; 19 female and 33 male) have participated in qualitative data collection. During this data collection phase, participants answered the questions about their opinions on the situational factors of shopping places by depth interview technique. The interviews were prepared according to the Mehrabian-Russel (1974) stimulus-organism-response (SOR) model. First, the answers were decoded, and then the frequencies of each issue were analyzed by QDA Miner qualitative data analysis software.

After decoding the qualitative data, a quantitative questionnaire has prepared, and a total of 776 participants filled the questionnaire form online. 5-point Likert scale (1: Totally agree; 5: Totally disagree) was applied for data collection. The collected data was analyzed with SPSS quantitative data analysis software. Frequency analysis, reliability analysis, and factor analysis were applied to the collected data. Then confirmatory factor analysis was made by using AMOS.

Qualitative data was collected between 1 October 2017 and 1 November 2017; the quantitative data was collected between 1 July 2018 and 1 September 2018.

All the participants of the qualitative and quantitative data collection phases have taken part in the research by convenience sampling method, and they are all residents of Ankara/Turkey.

#### **3.1. Ethical Issues**

In this study, all rules stated to be followed within the scope of the “Higher Education Institutions Scientific Research and Publication Ethics Directive” were followed. In addition, actions stated under “Actions Against Scientific Research and Publication Ethics” were not applied in this research.

**4. FINDINGS**

**4.1. Analysis of the Qualitative Data**

Qualitative data has been collected from a total of 52 participants. The general demography of the participants is:

- 33 males,
- 19 females,
- The average age is 34.

After the frequency analysis made by QDA Miner, 34 parameters of situational factors that may affect compulsive buying were detected. The frequency table of the parameters is below.

**Table 3:** Frequency Table of the Quantitative Parameters

P1	%56,30	P13	%31,30	P24	%18,80
P2	%50	P14	%25,00	P25	%18,80
P3	%50	P15	%25,00	P26	%18,80
P4	%50	P16	%25,00	P27	%18,80
P5	%50	P17	%25,00	P28	%18,80
P6	%43,80	P18	%25,00	P29	%18,80
P7	%37,50	P19	%18,80	P30	%18,80
P8	%37,50	P20	%18,80	P31	%18,80
P9	%7,50	P21	%18,80	P32	%18,80
P10	%31,30	P22	%18,80	P33	%18,80
P11	%31,30	P23	%18,80	P34	%18,80
P12	%31,30				

**4.2. Analysis of the Quantitative Data**

After the frequency analysis made by QDA Miner, 34 parameters of situational factors that may affect compulsive buying were detected. The frequency table of the parameters is below.

After composing the 5 Likert scales for 18 questions, the questionnaire has delivered. The general demographic composition of the participants is below.

**Table 4:** The General Composition of the Participants

Gender		Marital Status	
Male	415	Married	496
Female	361	Single	280
Age		Monthly Income	
Between 18-28	119	1603 TL or less	62
Between 29-39	428	Between 1604-2800 TL	85
Between 40-50	80	Between 2801-3800 TL	135
Between 51-61	59	Between 3801-4800 TL	123
62 or above	90	Between 4801-5800 TL	97
Education Level		Between 5801-6800 TL	69
High School	61	Between 6801-7800 TL	77
Associate Degree	94	Between 7801-8800 TL	50
Bachelors Degree	525	Between 8801-9800 TL	21
Master or Doctorate	96	Between 9801 TL or above	57

The first testing step of the quantitative questionnaire is reliability analysis. The Cronbach's Alpha value of the questionnaire is .929, which is higher than the generally accepted lower limit of .6. Therefore, according to this value, it can be said that this questionnaire is reliable. The results of the reliability analyses are given in the table below:

**Table 5:** Reliability Statistics

Number of Questions	Cronbach Alpha Value	Convenience	Reference
18	.929	$\alpha > .6$	Hair et.all (2010)

After achieving an acceptable Cronbach's Alpha Value, factor analysis was applied to the questionnaire, and three questions were eliminated.

**Table 6:** Factor Analysis

Dimension	Question	Factor Load	Exp. Var.
Dimension-1 Physical Environment	I may get distracted and make an unnecessary buying because of the type of music played in the shopping place.	.907	36,31%
	I may get distracted and make an unnecessary buying because of the music's volume level in the shopping place.	.876	
	I may get distracted and make an unnecessary buying because of the high heat level in the shopping place.	.853	
	I may get distracted and make an unnecessary buying because of the scents in the shopping place.	.844	
	I may get distracted and make an unnecessary buying because of the colors applied to the design of the shopping place.	.837	
	I may get distracted and make an unnecessary buying because of the crowd in the shopping place.	.809	
	When it takes so much time for me to arrive at the shopping place, I may make an unnecessary buying to make it worth the time I waste.	.634	
Dimension-2 Conspicuous Consumption (Effect of Other People)	I may make an unnecessary buying to look different to the people with me in the shopping place.	.877	24,69%
	One of the reasons for me to buy like a possessed person is my desire to make a show up to other people around me.	.854	
	I may make an unnecessary buying for just getting praised by the people around me in the shopping place.	.823	
	When I go to a shopping place with my friends, the possibility of buying something I do not need increases.	.620	
	I would like to have the things that are newly introduced to the market before everyone else.	.588	
Dimension-3 Effect of the Promotion	When there is a discount on a product, even though I do not need it, the possibility of buying this product increases for me.	.848	13,20%
	When there is a promotion activity in the shopping place, I may make an unnecessary buying just because of this.	.801	
	The product return policy of the places I am shopping is quite an important issue for me.	.619	
Total Variance Explained			73,98%

According to the factor analysis, the questionnaire has three dimensions and 15 items that can explain almost 74% of the total variance.

**Table 7:** Results of Confirmatory Factor Analysis for the Situational Factors

Value Name	Model Result	Acceptable Model Fit Interval	Reference
(CMIN/DF)	2,495	$2 \leq \text{CMIN/DF} \leq 5$	(Marsh & Hocevar, 1985; Awang, 2012)
(CFI)	.961	$.90 \leq \text{CFI}$	(Noudoostbeni et al., 2008)
(GFI)	.913	$.90 \leq \text{GFI} \leq .95$	(Hooper et al., 2008)
RMSEA	.077	$.05 \leq \text{RMSEA} \leq .08$	(Noudoostbeni et al., 2008)

According to the AMOS output; CMIN/DF value is 2.543, the RMSEA value is 0.077, CFI and GFI values are .938 and .917, which are all between the acceptable limits.

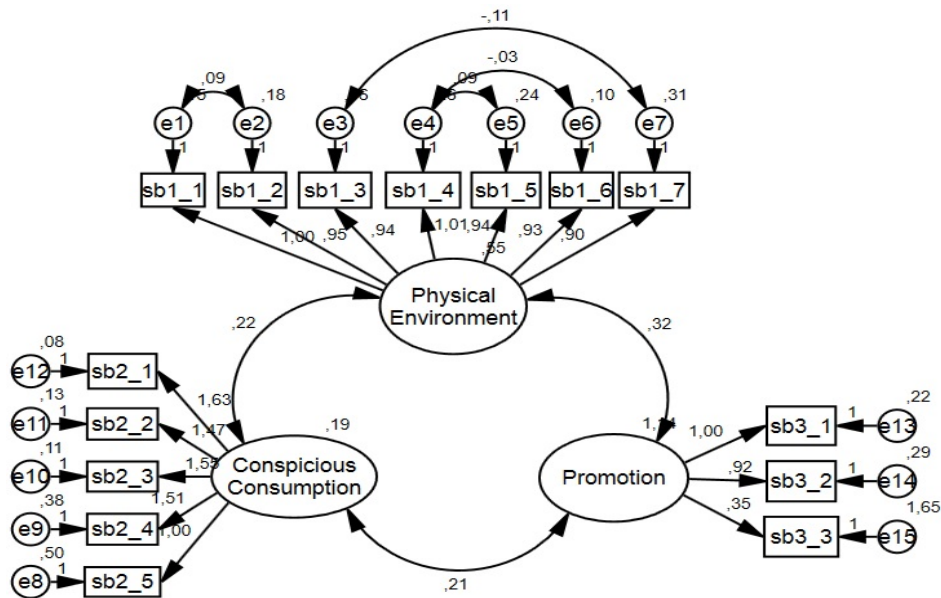


Figure 3: Structural Equation Model

Table 8: Construct Validity Statistics

Dimension		Std.Er.	Crit.Value	P
D-1	D-2	.035	6,304	***
D-1	D-3	.059	5,438	***
D-2	D-3	.041	5,011	***

As seen in the confirmatory factor analysis table, all the P values are lower than .05, which means the questionnaire has construct validity.

## 5. DISCUSSION AND CONCLUSION

The applied questionnaire form has produced an agreeable Cronbach's Alpha value of .929. The total variance explained ratio of factor analysis is 73,98%, which is convincing. The factor analysis also revealed that the concept has three dimensions. These dimensions were named as; physical environment, conspicuous consumption (effect of other people), and the effect of the promotion. The confirmatory factor analysis's values demonstrated that the model also has construct validity. We have used the information from the qualitative research to interpret this structure.

Colors, scents, music, heat, the time for arriving at the place, and the perceived crowd of the shopping environment might cause a handicap for the people who have compulsive buying tendencies by distracting them. According to the literature, different environmental parameters like these may have various stimulant effects on the consumers' mood and buying decisions (Donovan & Rositter, 1982; Hart & Davies, 1996; Tai & Fung, 1997; Oakes, 2000). Some research shows a significant effect of the music's genre, tempo, and volume on the consumers' arousal level (Milliman, 1982; Yalch & Spangenberg, 1988; Oakes & North, 2008). Milliman (1982) compared the situations between with and without music and found that consumers spent 38% more when music was in the shopping environment. Consumers tend to stay more in the shopping environment when the physical components are coherent with the background music (Baker et al., 1992; Grewal et al., 2003). Exposure to the stimulants of the shopping environment increases as the consumer stays in the shopping environment. That may cause an irrational buying decision for those with compulsive buying tendencies. No research was found in the literature review about the relationship between compulsive buying behavior and the effect of music in the shopping environment. However, Ma et al. (2017) assert that high-tempo-fast music may trigger buying decisions. Opposite to this, Milliman (1982; 1986) indicates low tempo-slow music makes people stay more in the shopping

environment, and while the time they spend increases, they buy more. The findings of the qualitative phase are pretty parallel to this. A participant said, *“while they play the songs I like, I cannot move or leave. While listening to the songs, time flows like a river. But then I feel like everyone around stares at me like he is just sitting in this place without buying anything. I feel like they are condemning me as if I am a freeloader. So that pushes me to order something. You know what? If I could only stand up to leave, I could get rid of that, but the music keeps me sitting. I am not always like that; probably this is something about my mood at that very moment”*. He was asked about his mood at that very moment, and he said, *“I can say depressed, I guess music casts a cloud on that feeling”*; he was also asked about his opinions about the money he spends on such situations *“Feel like, well.. Take my money and leave me alone!”* (Male, Age: 40; got CB tendency)

Researchers mentioned the heat of shopping places as a substantial environmental component (Bardzil & Rosenberger III, 1996; Juhari et al., 2002; Bäckström & Johansson, 2006; Berman & Evans, 2010), but there is no discernable information about that issue in the literature. On the other hand, Baker (1987) emphasizes that overheated or cold shopping places may cause customer avoidance. According to the participants, a high heat level in the shopping environment has a forceful impact on their avoidance decisions. They also mentioned that when the shopping environment is cold, they prefer to withstand as much as possible if they enjoy being there.

Even if they cannot notice, consumers may react to the scents of the shopping environment (Ward et al., 2007; Bradford & Desrochers, 2009). Consumers tend to spend more time in the shopping environment when they appreciate the scent of the place (Spangenberg et al., 2006). Consumer reactions against the scent are similar to the ones about the heat. According to the participant statements, they tend to stay if they like the scent and try to withstand otherwise. Participants indicated that they would trace the scents like fresh food if they are hungry. The scent of their favorite foods also prompts them to trace and find the source of the scent. A participant said that *“sometimes it is coffee or bread. These scents provoke me a lot. Whenever I follow the scent, I have the same fate. After I passed the payment point, all I have is a plate, towel, or whatever but no bread or coffee”* (Female, 32). So it can be said that stores that sell both fresh food and non-food are the more risky places for people who suffer from compulsive buying disorder. After reacting to the smell of fresh food and following it, the consumer may also confront many additional situational factors (music, colors, sales personnel, etc.). That situation may distort the cognitive



balance of the consumer. This situation may lead to a compulsive buying decision.

Findings show that when the perceived crowd level increases, that causes a distraction on the consumer, and an avoidance tendency arises. Bateson and Hui (1987) mention that when the level of the perceived crowd increases, that may cause a disappointment for the consumers. These may lead to an avoidance decision from the shopping place. Researchers base this situation on the increasing pressure since those limitations the motion (Machleit et al., 2000; Bell et al., 2001; Lee et al., 2011). A participant in the qualitative research process mentions that *"I cannot do shopping in crowded places. Sometimes I feel that everyone around stare and condemn me because of what I am doing. That makes me feel bad"* (Female, Age: 28, got CB tendency). It can be said that when the person experiences an unacceptable level of a crowd in a shopping environment, that may lead this person not to visit the mentioned place again as a result of total avoidance.

Sales promotions (buy one get one free, giving shopping checks for spending a certain amount of money, etc.) or sales discounts may cause irrational buying decisions for consumers with compulsive buying tendencies. Retailers apply these practices to convince consumers to buy more (Obeid, 2014). Such tactics are more successful when the brand awareness level is low (Alnazer, 2013). Prasad (1975) determines that 39% of the consumers who visit the department stores and 62% of those who visit the discount stores make an unplanned buying. However, Prasad (1975) did not mention the rate of compulsive buyers in his research. According to Ratih and Rahanatha (2020), sales promotion is a significant trigger for impulsive buying behavior. Based on the participant statements, consumers who have compulsive buying tendencies convince themselves to shop when they confront sales promotions. They mention that they are stocking up on such products. Because they believe that they will use them in the future, this perspective makes them feel more comfortable when making the buying decision since they are eliminating a future need. The level of regret decreases with this thought. A participant said, *"Discounts may make me buy some products which I do not need. In this case, the important thing for me is admiring the product. I feel like sooner or later I will use it, or at worst I can give it someone as a favor or gift"* (Female, Age: 32, got CB tendency). Another one said, *"I lose my mind when I see discounts or promotions. This shoe store.. They have opened their third branch by investing the money I spent there!!"* (Female, Age: 24, got CB tendency).

Some participants stated that they might be affected by the appearance and-or persuasive abilities of the salesperson. In other words, the features of the

salesperson may trigger compulsive buying behavior. On the other hand, some participants mentioned that they had already got convinced to make an irrational buying, but they needed one last touch to take action. In this case, the salesperson is just the final point of the decision as a trigger. Some researchers present the effect of the salesperson as a determinant for the consumer buying decision (Bagozzi, 1978; Babin et al., 1995). According to Raajpoot et al. (2008), men are more affected by sales personnel than women. In this research, there is no significant differentiation found based on sex for this subject. According to the answers from face-to-face interviews, consumers with compulsive buying tendencies are more open to any external stimulus to getting convinced to make a compulsive buying decision. So, the encouraging attitude of the salesperson may affect compulsive buyers as an external approval mechanism. A participant of this phase said, *“When I want to get convinced to buy something, surely the dialogue with the salesperson might work on me”* (Female, Age: 32, got CB tendency).

Another finding of this research is; that those compulsive buyers may get triggered if someone they know accompanies them in the shopping environment. Nicholls et al. (1997) assert that companions would have a critical effect on consumer buying decisions. The reason for this trigger is conspicuous consumption. Since compulsive buyers are trying to escape reality, they may also want to look different than whom they really are, and shopping is a way for this. This issue refers to the need for acceptance and approval by the community. Also, it can be said that compulsive buyers take pleasure in manipulating other people's perceptions about them. Participants mentioned that if they go shopping with their family, their compulsive buying decision possibility decreases since their family members prevent them. A participant says, *“I hate going shopping with my mother. She always stops me while I decide to buy something”* (Female, Age: 28, got CB tendency). Rook and Fisher (1995) indicate that consumers' possibility of making an irrational buying decision increases when they go shopping alone. Undehill (2000; Cited by: Odabasi & Baris, 2005:259) researched the time women spend in the shopping environment and founds average times according to whom they came with:

- If they are with another woman: 8 mins 15 secs
- If they are with their children: 7 mins 19 secs
- If they are alone: 5 mins 2 secs
- If they are with a man: 4 mins 41 secs

So, it can be said that the amount of money and time spent relates to who the consumer is together in the shopping environment.

As a result of this research, it can be said that the design elements like colors, music, scents, heat, etc. used by the retailers for the shopping environment affect consumers who have compulsive buying disorder. These consumers should determine the environmental components which drive them to make a compulsive buying decisions. Victims of compulsive buying behavior have better keep themselves away from those triggers of shopping environment components to not suffer from the results of their irrational buying behaviors.

Executives of the retailers should consider the results of this research on an ethical basis for public welfare because not only compulsive buyers but also their social environment suffers from the consequences of compulsive buying disorder. Therefore, they can decide to design store atmosphere components as triggers or inhibitors for compulsive buyers.

The economic aspect of compulsive buying behavior is another substantial issue. The alternative cost of compulsive buying is high for both victims. They may lose the opportunity to buy their real needs and/or make savings because of a lack of financial resources.

According to our findings, compulsive buying tendency is highest between 18-28 years and the lowest for 62 years and older ones, and the components of the store atmosphere are triggering that harmful behavior. Literature also confirms that younger ones have the highest compulsive buying behavior tendency (Shoham & Brencic, 2003; Saleem & Salaria, 2010). That means the compulsive buying behavior could be detected and taken under control at an early stage. Vickers (2004) considers consumer policy a "fundamental problem to prevent, cure or remedy." We are thinking in the same way as Vickers (2004) and believe that the state should take youngsters' compulsive buying behavior as a serious public health issue and apply preventive healthcare services and awareness programs to save them, their families, and their social environment. Considering there is no evidence-based pharmacologic treatment for compulsive buying behavior (Black, 2007; Lejoyeux & Weinstein, 2010; Soares et al., 2016), the importance of awareness arises for the potential compulsive buyers. Awareness programs could be applied to increase the individuals' information level and teach them how to avoid that state of mood. The state can combine primary healthcare services for preventive actions and schools for awareness activities. Since Self-Completion Theory asserts that consumption is a way for reducing the gap between the ideal-self and actual-self (Wicklund & Gollwitzer, 1981), that impulse may drive people to be more materialistic as a result of low self-esteem and or inferiority complex (Yurchisin et al., 2004). Therefore, preventive and awareness programs may have better work on these issues first. Scales of self-esteem and inferiority complex can be

applied to the youngsters to confirm the possible compulsive buyers and prevent them from that behavior. The programs' content must contain the impact of store atmosphere components on compulsive buying behavior and raise awareness for the target audience. The programs' results should be evaluated periodically to measure the effectiveness and benefits of the implementations for solid evidence not to waste public resources.

For further research, we believe our questionnaire could be used with various scales for explaining and understanding the different sights of the subject. Some of our suggestions are; Attitude Toward the Act (Ajzen & Fishbein, 1980), Materialism (Richins, 1987), Attitude Toward the Product (Bosmans & Baumgartner, 2005), and various personality scales (such as The Five-Factor Personality Inventory).

#### **6. CONFLICT OF INTEREST STATEMENT**

There is no conflict of interest between the authors.

#### **7. FUNDING ACKNOWLEDGEMENTS**

No funding was received from any institution for his study.

#### **8. AUTHOR CONTRIBUTIONS**

AB, ZE: Idea;  
AB, ZE: Design;  
ZE: Inspection;  
ZE: Data collection;  
AB: Analysis;  
AB: Literature review;  
ZE: Critical review.

#### **9. ETHICS COMMITTEE STATEMENT AND INTELLECTUAL PROPERTY COPYRIGHTS**

Ethical principles were followed in the study, and necessary permissions were obtained following the intellectual property and copyright principles.

#### **10. REFERENCES**

- Abrat, R., and Goodey, D. S. (1990). Unplanned buying and in-store stimuli in supermarkets. *Managerial and Decision Economics*, 11(2), 111-122.
- Adamczyk, G., Capetillo-Ponce, J., and Szczygielski, D. (2020). Compulsive buying in Poland. An empirical study of people married or in a stable relationship. *Journal of Consumer Policy*, (43), 593–610.
- Ajzen, I., and Fishbein, M. (1980), *Understanding Attitudes and Predicting Social Behavior*, Engelwood Cliffs, NJ: Prentice-Hall, Inc.
- Akram, U., Hui, P., Khan, M.K., Hashim, M., and Rasheed, S. (2016). Impact of store atmosphere on impulse buying behavior: moderating effect of demographic variables. *International Journal of u- and e- Service, Science and Technology*,9(7), 43-60.
- Alnazer, M. (2013). Consumer response to price discount and premiums: The moderating role of brand awareness. *International Journal of Business and Management Invention*, 2 (9), 132-137, ISSN (Online), 2319 – 8028, ISSN (Print), 2319 – 801X.
- Annagür, B. B. (2008). *Depresyon hastalarında dürtü kontrol bozuklukları sıklığı*. Yayınlanmamış Tıpta Uzmanlık Tezi. Adana.
- Awang, Z. (2012). *A Handbook on SEM (Structural Equation Modeling), Using AMOS Graphic*. UiTM Press.
- Applebaum, W. (1951). Studying consumer behavior in retail stores. *Journal of Marketing*, 1951, 16, 32-40.
- Arnould, E. J., Price, L. L., and Tierney, P. (1998). Communicative staging of the wilderness servicescape. *The Service Industries Journal*, 18 (3), 90-115.
- Ayad, S., Ainous, R., and Maliki, S. B-E. (2016). The role of color in the attainment of customers' intensive buying intention: An exploratory descriptive case study (S.O.R Model Application). *International Journal of Innovation and Applied Studies*, 16(1), 173-182.
- Babin, B. J., Boles, J. S., and Darden, W. R. (1995). Salesperson stereotypes, consumer emotions, and their impact on information processing. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 23, 94-105.
- Bäckström, K., and Johansson, U. (2006). Creating and consuming experiences in retail store environments: Comparing retailer and consumer perspectives. *Journal of Retailing and Consumer Services*, 13, 417-430.
- Bagozzi, R. P. (1978). Salesforce performance and satisfaction as a function of individual difference, interpersonal, and situational factors. *Journal of Marketing Research*, 15, 517-31.
- Bagozzi, R. P. (1980). *Causal Models in Marketing*. New York: John Wiley & Sons, Inc.
- Bagozzi, R. P. (1986). *Principles of marketing management*. Chicago: Science Research Associates, Inc.

- Baker J., Levy, M., and Grewal, D. (1992). An experimental approach to making retail store environmental decisions. *Journal of Retailing*, 68(4), 445-460.
- Baker, J. (1987). *The role of environment in marketing services: The consumer perspective*. In *The services challenge: Integration for competitive advantage*. Chicago, IL: American Marketing Association, 79-84.
- Baker, J., Grewal, D., and Parasuraman, A. (1994). The influence of store environment on quality inferences and store image. *Journal of the Academy of Marketing Science*. 22(4), 328-339.
- Bardzil, J.R., and Rosenberger III, P.J. (1996). *Atmosphere: Does it provide central or peripheral cues?*. Asia Pacific Advances in Consumer Research Volume 2, eds. Russel Belk and Ronald Groves, Provo, UT : Association for Consumer Research, 73-79.
- Bateson J.E.B., and Hui, M. (1987). Perceived control as a crucial dimension of the service experience: An experimental study. In: *Add Value to Your Service*, Ed. C. Surprenant, Chicago: American Marketing Association.
- Beatty, S. E., and Ferrell, E. (1998). Impulse buying: modeling its precursors. *Journal of Retailing*, 74(2), 161-167.
- Belk, R. W. (1975). Situational variables and consumer behavior. *Journal of Consumer Research*. 2, 157-64.
- Bell, P., Greene, T., Fisher, J., and Baum, A. (2001). *Environmental Psychology*, 5th Edition, Belmont: Wadworth Group.
- Bellizzi, J. A., Crowley, A. E., and Hasty, R. W. (1983). The effects of color in store design", *Journal of Retailing*, 59(1), 21-47.
- Bennett, R. (2005). Antecedents and consequences of website atmosphere in online charity fundraising situations, *Journal of Website Promotion*, 1(1), 131-152.
- Berman, B. R., and Evans, J. R. (2010). *Retail Management, a Strategic Approach* (8th Ed.). New Jersey: Pearson Prentice Hall.
- Bettman, J. R. (1979). *An Information Processing Theory of Consumer Choice*. Reading, MA: Addison- Wesley Publishing Company.
- Billieux, J., Rochat, L., Rebetz, M. M. L., and Van der Linden, M. (2008). Are all facets of impulsivity related to self-reported compulsive buying behavior?. *Personality and Individual Differences*. 44, 1432-1442.
- Bitner, M. J. (1992). Servicescapes: The impact of physical surroundings on customers and employees. *Journal of Marketing*. 56(2), 57-71.
- Black, D.W. (2007). A review of compulsive buying disorder. *World Psychiatry*, 6(1), 14-18.
- Bone, P. F., and Ellen, P. S. (1999). Scents in the marketplace: explaining a fraction of olfaction. *Journal of Retailing*, 75(2), 243.

- Bosmans, A., and Hans B. (2005), Goal-relevant emotional information: when extraneous affect leads to persuasion and when it does not. *JCR*, 32 (December), 424-434.
- Bradford, K. D., and Desrochers, D. M. (2009). The use of scents to influence consumers: the sense of using scents to make cents. *Journal of Business Ethics*, 90(2), 141-153.
- Cho, J. Y., and Lee, E.-J. (2016). Impact of interior colors in retail store atmosphere on consumers perceived store luxury, emotions, and preference. *SAGE Journals*, 35(1), 33-48.
- Coloma, D., and Kleiner B. H. (2005). How can music be used in business?. *Management Research News*, 28 (11/12), 115-120.
- Cox, R., and Brittain, P. (2000). *Retail Management*, 4th ed, FT Prentice-Hall, London.
- Curhan, R. C. (1973). Shelf space allocation and profit maximization in mass retailing. *Journal of Marketing*, 37(3), 54-60.
- d' Astous, A. (2000). Irritating aspects of the shopping environment. *Journal of Business Research*, 49(2), 149-156.
- Desarbo, W. S., and Edwards, E. (1996). Typologies of compulsive buying behavior: A constrained clusterwise regression approach. *Journal of Consumer Psychology*, 5, 231-262.
- Devrani, T. K. (2018). Durumsal benlik saygısının kompulsif tüketim üzerindeki etkisi. *Uluslararası Sosyal Araştırmalar ve Davranış Bilimleri Sempozyumu*. 28-30 Nisan 2018. Antalya. Bildiri Özetleri Kitapçığı: 157.
- Dittmar, H. (2004). Understanding and diagnosing compulsive buying. *Handbook of addictive disorders: A practical guide to diagnosis and treatment*. Wiley. New York, 411-450.
- Dittmar, H., and Drury, J. (2000). Self-image is it in the bag? A qualitative comparison between "ordinary" and "excessive" consumers. *Journal of Economic Psychology*, 21, 109-142.
- Donovan, R. J., Rossiter, J. R., Marcolyn, G., and Nesdale, A. (1994). Store atmosphere and purchasing behavior, *Journal of Retailing*, 70(3), 283- 294.
- Donovan, R., and Rossiter, R. (1982). Store atmosphere: An environmental psychology approach, *Journal of Retailing*, 1982(58), 34 -57.
- Dostanić, J., and Mirković, B. (2019). Susceptibility to visual merchandising and compulsive buying: Examining the mediating effect of hedonic shopping motivations, *Proceedings of the XXV Scientific Conference: Empirical Studies n Psychology*, March 29th-31st, 2019, 115-117.
- Edwards, E. A. (1993). Development of a new scale for measuring compulsive buying behavior. *Financial Counselling and Planning*, 4, 67-84.

- Ellis, L., and Ficek, C. (2001). Color preferences according to gender and sexual orientation. *Personality and Individual Differences*, 31, 1375-1379.
- Eroglu, S. A., Machleit, K., and Barr, T. F. (2005). Perceived retail crowding and shopping satisfaction: the role of shopping values. *Journal of Business Research*, 58(8), 1146-1153.
- Faber, R. J., and O'Guinn, T. C. (1992). A clinical screener for compulsive buying. *Journal of Consumer Research*, 19, 459-469.
- Ghosh, A. (1990). *Retail Management*, 2nd ed., The Dryden Press, Chicago, IL.
- Goi, M. T., Kalidas, V., and Zeeshan, M. (2014). Personality as moderator of SOR model. *Review of Integrative Business & Economics Research*, 3(2), 67-76.
- Goldsmith, R.E., Flynn, R.L., and Goldsmith, E.B. (2015). Consumer characteristics associated with compulsive buying. *Journal of Multidisciplinary Research*, 7(3), 21-38.
- Grewal, D., Baker, J., Levy, M., and Voss, G. B. (2003). The effects of wait expectations and store atmosphere evaluations on patronage intentions in service-intensive retail stores. *Journal of Retailing*, 79(4), 259-268.
- Gunawan, S. A., and Bernarto, I. (2020). Does brand attachment affect compulsive buying? Evidence of Indonesian customers fashion lifestyle. *International Journal of Advanced Science and Technology*. 29(5), 4392-4399.
- Güntüç, S., and Keskin, D.A. (2016). Çevrimiçi alışveriş bağımlılığı: Belirtiler, nedenler ve etkiler. *ADDICTA: The Turkish Journal On Addictions*. Kış 2016, 3(3), 339-364.
- Hair, J. F., Black, W. C., Babin, B. J., and Anderson, R. E. (2010). *Multivariate data analysis: A global perspective, (7th Ed.)*, Upper Saddle River, NJ: Pearson: 125.
- Harnish, R.J., and Bridges, R. (2015). Compulsive buying: The role of irrational beliefs, materialism, and narcissism. *Journal of Rational-Emotive & Cognitive-Behavior Therapy*, 33(1), 1-16.
- Hart, C., and Davies, M. (1996). The location and merchandising of non-food in supermarkets. *International Journal of Retail ve Distribution Management*, 24(3), 17-25.
- Hassay, D.N., and Smith, M.C. (1996). Compulsive buying: An examination of the consumption motive. *Psychology ve Marketing*, 13(8), 741-752.
- Herrington, J. D., and Capella, L. M. (1995). Shoppers reactions to perceived time pressure. *International Journal of Retail and Distribution Management*, 23(12), 13-20.
- Hooper, D., Coughlan, J., and Mullen, M. R. (2008). structural equation modelling: guidelines for determining model fit. *The Electronic Journal of Business Research Methods*, 6, 53-60.



- Howard, J. A., and Jadish, N. S. (1969). *The Theory of Buyer Behavior*, New York, NY: Wiley and Sons.
- Hoyer, W. D., and MacInnis, D. J. (2007). *Consumer Behavior (Fourth ed.)*. Houghton Mifflin.
- Hui, M., and Bateson, G. (1991). Perceived control and the effect of crowding and consumer choice on the service encounter, *Journal of Consumer Research*, 1991/18, 174-184.
- Hussain, R., and Mazhar, A. (2015). Effect of store atmosphere on consumer purchase intention. *International Journal of Marketing Studies*, 7(2), 35-43.
- Inman, J. J., Winer, R. S., and Ferraro, R. (2009). The interplay among category characteristics, customer characteristics, and customer activities on in-store decision making. *Journal of Marketing*, 73(5), 19-29.
- Inman, J., McAlister, L. and Hoyer, W. (1990). Promotion signal: Proxy for a price cut?. *Journal of Consumer Research*. 17, 74-81.
- Iyer, E. S. (1989). Unplanned purchasing: knowledge of shopping environment and time pressure. *Journal of Retailing*, 65(1), 40-57.
- Jalees, T. (2007). Identifying determinants of compulsive buying behavior. *Market Forces*, 3(2), 30-51.
- Juhari, N. H., Ali, H. M., and Khair, N. (2012). *The shopping mall servicescape affects customer satisfaction*. In 3rd International Conference on Business and Economic Research, 617-632.
- Kasser, T., and Ryan, R. M. (1996). Further examining the American dream: Differential correlates of intrinsic and extrinsic goals. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 22, 280-287.
- Kaur, M., Maheshwari, S. K., and Kumar, A. (2019). Compulsive buying behavior and online shopping addiction among health science teachers. *International Journal of Nursing Care*, 7(1), 74-80.
- Kellaris, J. J., and Kent, R. J. (1992). The influence of music on consumers' temporal perceptions: Does time fly when you're having fun?. *Journal of Consumer Psychology*. 1(4), 365-76.
- Koran, L. M., Faber, R. J., Aboujaoude, E., Large, M. D., and Serpe, R.T. (2006). Estimated prevalence of compulsive buying behavior in the United States. *The American Journal of Psychiatry*, 163(10), 1806-1812.
- Korur, M. G., and Kimzan, H. S. (2016). Kompulsif satın alma eğilimi ve alışveriş sonrası pişmanlık ilişkisinde kontrolsüz kredi kartı kullanımının rolü: AVM müşterileri üzerine bir araştırma. *Tüketici ve Tüketim Araştırmaları Dergisi*, 8(1- Haziran 2016), 43-71.

- Kotler, P. (1973). Atmospherics as a marketing tool. *Journal of Retailing*, 49, no. 4: 48.
- KSA. (2003). KSA's Private Label Workshop.
- Lafferty, H. K., and Dickey, L.E. (1980). Clothing symbolism and the changing role of nurses. *Home Economics Research Journal*. 8(4), 294-301.
- Lee, S. Y., Kim, J., and Li, J. (2011). Impacts of store crowding on shopping behavior and store image. *Journal of Asian Architecture and Building Engineering*, May 2011/140, 133-140.
- Lejoyeux, M. and Weinstein, A. (2010). Compulsive buying. *The American Journal of Drug and Alcohol Abuse*, 36(5), 248-253.
- Levy, M., and Weitz, B. (2011). *Retailing Management* (8th Ed.). McGraw-Hill Education.
- Li, C., and Chau, P. Y. K. (2019). Leveraging communication tools to reduce consumers' privacy concern in the on-demand services: An extended S-O-R Model of perceived control and structural assurance. *Proceedings of the Twenty-Third Pacific Asia Conference on Information Systems*, China.
- Lo, H-Y., and Harvey, N. (2014). Compulsive buying: Obsessive acquisition, collecting or hoarding?. *International Journal of Mental Health Addiction*, 12, 453-469.
- Loudon, D., and Bitta, A. J. D. (1993). *Consumer Behavior*. 4th edition. McGraw-Hill, New York.
- Ma, J., Liu T., Li, X., and Chen, Y. (2017). *The Impact of background music rhythm on impulsive buying: Moderating effect of shopping attitude*. 2017 International Conference on Economics and Management Engineering (ICEME 2017). ISBN: 978-1-60595-451-6.
- Machleit, K. A., & Eroglu, S. A., and Powell, M.S. (2000). Perceived retail crowding and shopping satisfaction: What modifies this relationship?. *Journal of Consumer Psychology*, 9(1): 29-42.
- Madjid, R. (2014). The influence store atmosphere towards customer emotions and purchase decisions. *International Journal of Humanities and Social Science Invention*, 3(10), 11-19.
- Maraz, A., Griffiths, M. D., and Demetrovics, Z. (2016). The prevalence of compulsive buying: A meta-analysis, *Addiction*, 111, 408–419.
- Marsh, H. W., and Hocevar, D. (1985). Application of confirmatory factor analysis to the study of self-concept: First- and higher-order factor models and their invariance across groups. *Psychological Bulletin*, 97, 562–582.
- McElroy, S. L., Keck, P. E., Pope, H. G., Smith, M. J., and Strakowski, S.M. (1994). Compulsive Buying: A Report of 20 Cases. *Journal of Clinical Psychiatry*, 55, 242–248.

- Mehrabian, A., and Russell, J. A. (1974). *An approach to environmental psychology*. 1st Ed. Cambridge, Mass: MIT Press.
- Mihić, M., and Kursan, I. (2010). Assessing the situational factors and impulsive buying behavior. *Management*, 15(2010-2), 47-66.
- Milliman, R. (1986). The Influence of background music on the behavior of restaurant patrons. *Journal of Consumer Research*, 13(2), 286-289.
- Milliman, R. E. (1982). Using background music to affect the behavior of supermarket shoppers. *Journal of Marketing*. 46, 86-91.
- Miltenberger, R.G., Redlin, J., Crosby, R., Stickney, M, Mitchell, J., Wonderlich, S., Faber, R., and Smyth, J. (2003). Direct and retrospective assessment of factors contributing to compulsive buying. *Journal of Behavior Therapy and Experimental Psychiatry*, 34(March-1), 1-9.
- Mitchell, V. W. (1999). Consumer perceived risk: Conceptualisations and models. *European Journal of Marketing*, 33(1/2), 163-195.
- Mittal, B., Holbrook, M. B., Beatty, S., Raghurir, P., and Woodside, A.G. (2008). *Consumer behavior: How humans think, feel, and act in the marketplace*. Open Mentis Publishing Company. Cincinnati, OH.
- Moharana, T. R., and Pattanaik, S. (2018). Store selection in emerging markets: An Indian perspective. *Journal of Management Research*, 18(3), 162-175.
- Mrad, M., and Cui, C. C. (2019). Comorbidity of compulsive buying and brand addiction: An examination of two types of addictive consumption. *Journal of Business Research*, 113, 399-408.
- Neuner, M., Raab, G., and Reisch, L. (2005). Compulsive buying in maturing consumer societies: An empirical re-inquiry. *Journal of Economic Psychology*, 26, 509-522.
- Nicholls, J. A .F., Roslow, S., and Dublish, S. (1997). Time and companionship: key factors in Hispanic shopping behavior. *Journal of Consumer Marketing*, 14(2/3), 194 -205.
- Noudoostbeni, A., Kaur, K., and Jenatabadi, H.S. (2018). A comparison of structural equation modeling approaches with DeLone & McLean's Model: A case study of radio-frequency identification user satisfaction in Malaysian university libraries. *Sustainability*, 10, 1-16.
- Novendra H. D., Verinita Masykura, I. (2019). The Effect of store atmosphere on revisit intention that is in mediation by customer satisfaction (Survey on Padang Bioderm Clinic consumer). *International Journal of Innovative Science and Research Technology*, 4(4), 328-336.
- Oakes, S. (2000). The influence of musicscape within service environments. *Journal of Services Marketing*. 14(7), 539-556.

- Oakes, S., and North, A. C. (2008). Using music to influence cognitive and affective responses in queues of low and high crowd density. *Journal of Marketing Management*, 24(5-6), 589-602.
- Obeid, M. Y. (2014). The effect of sales promotion tools on behavioral responses. *International Journal of Business and Management Invention*, 3(4), 28-31.
- Odabaşı, Y., and Barış, G. (2005). *Tüketici Davranışı*. 5. Baskı. MediaCat. İstanbul.
- O'Guinn, T. C., and Faber, R.J. (1989). Compulsive Buying: A Phenomenological Exploration. *Journal of Consumer Research*, 16(2), 147-157.
- Özkorumak, E., and Tiryaki, A. (2011). Davranışsal bağımlılık olarak kontrol edilemeyen satın alma davranışı. *Psikiyatride Derlemeler, Olgular ve Varsayımlar*. 5(1-3): 14-18.
- Parsons, A. G. (2003). Assessing the effectiveness of shopping mall promotions: customer analysis. *International Journal of Retail ve Distribution Management*, 31(2), 74-79.
- Parsons, A. G. (2009). Use of scent in a naturally odourless store. *International Journal of Retail ve Distribution Management*, 37(5), 440-452.
- Patton III W.E. (1981). Quantity of information and information display type as predictors of consumer choice of product brands. *The Journal of Consumer Affairs*, 15(1), 92-105.
- Prasad, V. K. (1975). Unplanned buying in two retail settings. *Journal of Retailing*, 51, 3-12.
- Pratminingsih, S. A., Saudi M. H. M. S., and Saudi, N. S. M. (2018). Store atmosphere and food quality as determinant factors in visiting traditional restaurant in Bandung, Indonesia. *International Journal of Engineering & Technology*, 7 (4.34), 287-290.
- Raajpoot, N. A., Sharma, A., and Chebat, J.C. (2008). The role of gender and work status in shopping center patronage. *Journal of Business Research*, 61(8), 825-833.
- Ratih, P. A. R., and Rahanatha, G. B. (2020). The role of lifestyle in moderating the influence of sales promotion and store atmosphere on impulse buying at Starbucks. *American Journal of Humanities and Social Sciences Research*, 4(2), 19-26.
- Richins, M. L. (1987). Media, materialism, and human happiness, in *Advances in Consumer Research*, V. 14, Melanie Wallendorf and Paul Anderson, eds. Ann Arbor, MI: Association for Consumer Research, 352-356.
- Ridgway, N. M., Kukar-Kinney, M., and Monroe, K. B. (2008). An expanded conceptualization and a new measure of compulsive buying. *Journal of Consumer Research*, 35(4), 622-639.

- Roberts, J. A., and Jones, E. (2001). Money attitudes, credit card use and compulsive buying among American college students. *The Journal of Consumer Affairs*, 35(21), 213-240.
- Roberts, J. A., and Pirog, S. F. (2004). Personal goals and their role in consumer behavior: The case of compulsive buying. *Journal of Marketing Theory and Practice*, Summer, 61-72.
- Rook, D. W. (1987). The buying impulse. *Journal of Consumer Research*. 1987(14), 189-199.
- Rook, D. W., and Fisher, R. J. (1995). Normative influences on impulsive buying behavior. *Journal of Consumer Research*. December, 1995(22), 305-313.
- Rook, D. W., and Gardner M. P. (1993). In the mood: Impulse buyings' affective antecedents. *Research in Consumer Behavior*, 6, 1-28.
- Russell, J. A., and Snodgrass, J. (1987). *Emotion and the environment*. Edited by D.Stokols and I. Altman. Handbook of environmental psychology. New York: John Wiley and Sons.
- Saleem, S. & Salaria, R. 2010. *Few determinants of compulsive buying of youth in Pakistan*. University Library of Munich, Germany, MPRA Paper.
- Samo, A., Shaikh, H., Bhutto, M., Rani, F., Samo, F., and Bhutto, T. (2019). Young buyers: Shopping enjoyment and obsessive-compulsive buying. *European Journal of Business and Management*, 11(3), 129-139.
- Scherhorn, G. (1990). The addictive trait in buying behavior. *Journal of Consumer Policy*, 13(1), 33-51.
- Schielke, T., and Leudesdorff, M. (2015). Impact of lighting design on brand image for fashion retail stores. *Lighting Research & Technology*, 47(6), 1-27.
- Sherman, E., and Smith, R. B. (1986). Mood states of shoppers and store image. Promising interactions and possible behavioral effects. *In Advances in consumer research*. Edited by Richard J Lutz. Provo, UT: Association for Consumer Research.
- Sherman, E., Mathur, A., and Belk S. M. (1997). Store Environment and Consumer Purchase Behavior: Mediating Role of Consumer Emotions. *Psychology and Marketing*. 14, 361 - 378.
- Shoham, A., and Brencic, M. M. (2003). Compulsive buying behavior. *The Journal of Consumer Marketing*, 20(2/3), 127-138.
- Shuman, J. (2006). The Health ve Fitness Forum for St. Louis, Supermarket Savvy.
- Singh, P. K. (2014). The impact of store atmospherics and store layout on consumer buying patterns. *International Journal of Scientific and Technology Research*, 3(8), 15- 23.

- Soares, C., Fernandes, N., and Morgado, P. (2016). A review of pharmacologic treatment for compulsive buying disorder. *CNS Drugs*, 0(4), 281-291.
- Solomon, M. R., and Douglas, S. P. (1987). Diversity in Product Symbolism: The Case of Female Executive Clothing. *Psychology and Marketing*, 4(3), 189-212.
- Spangenberg, E. R., Sprott, D. E., Grohmann, B., and Tracy, D. (2006). Gender-congruent ambient scent influences on approach and avoidance behaviors in a retail store. *Journal of Business Research*. 59(12), 1281-1287.
- Stokols, D. (1972). On the distinction between density and crowding. *Psychological Review*. 79, 275-277.
- Tai, S. H. C., and Fung, M. C. A. (1997). Application of an environmental psychology model to in-store buying behavior. *International Review of Retail, Distribution and Consumer Research*. (7), 311-337.
- Tamam, L., Diler, S. R., and Özpoyraz, N. (1998). Kompulsif satın alma: Bir gözden geçirme. *Türk Psikiyatri Dergisi*. 9(3), 224-230.
- Tulipa, D., Gunawan, S., and Supit, V. H. (2014). The influence of store atmosphere on emotional responses and re-purchase intentions. *Business Management and Strategy*, 5(2), 151-164.
- Valence, G., d'Astous, A., and Fortier, L. (1988). Compulsive buying: Concept and measurement. *Journal of Consumer Policy*, 11(4), 419.
- Vickers, J. 2004. Economics for consumer policy (Keynes lecture in economics). *Proceedings of the British Academy*, 125, 287-310.
- Vida, I. (2008). The impact of atmospherics on consumer behavior: the case of the music fit in retail stores. *Economic and Business Review*, 10(1), 21-35.
- Vohs, K., and Faber, R. (2003). Self-regulation and impulsive spending patterns. *Advances in Consumer Research*, 30, 125-126.
- Wakefield, K. L., and Baker, J. (1998). Excitement at the mall: determinants and effects on shopping response. *Journal of Retailing*. 74 (4), 515-539.
- Ward, L. W., and Russell, J. A. (1981). The psychological representation of molar physical environments. *Journal of Experimental Psychology*. General 110(2), 121-52.
- Ward, P., Davies, B. J., and Kooijman, D. (2007). Olfaction and the retail environment: examining the influence of ambient scent. *Service Business*, 1, (4), 295-316.
- Wicklund, R. A., and Gollwitzer, P. M. (1981). Symbolic self-completion, attempted influence, and self-deprecation. *Basic and Applied Social Psychology*, 2(2), 89-114.
- Widyastuti, P. (2018). Does visual merchandising, store atmosphere and private label product influence impulse buying? Evidence in Jakarta. *Journal of Business and Retail Management Research*, 12(3), 140-148.

- Wilson, S. (2003). The effect of music on perceived atmosphere and purchase intentions in a restaurant. *Psychology of Music*, 31(1), 93-112.
- Yalch, R. F., and Spangenberg, E. (1988). An environmental psychological study of foreground and background music as retail atmospheric factors, in *AMA Educators' Conference Proceedings*, Vol. 54, Alf W. Walle, ed., American Marketing Association, Chicago, IL. 1988, 106–110.
- Youn, H. S. (2000). *The dimensional structure of consumer buying impulsivity: measurement and validation*. PhD dissertation, University of Minnesota, 1-293.
- Yurchisin, J., and Johnson, K. K. P. (2004). Compulsive buying behavior and its relationship to perceived social status associated with buying, materialism, self-esteem, and apparel-product involvement. *Family and Consumer Sciences Research Journal*, 32(3), 291-314.
- Zeithaml, V. A. (1988). Consumer perceptions of price, quality, and value: A means-end model and synthesis of evidence. *Journal of Marketing*, 52(2), 2-22.

# TEKSTİL SEKTÖRÜNÜN ORAN ANALİZİ VE TOPSİS YÖNTEMİ İLE DEĞERLENDİRİLMESİ<sup>1</sup>



Kafkas Üniversitesi  
İktisadi ve İdari Bilimler  
Fakültesi  
KAÜİBFD  
Cilt, 13, Sayı 25, 2022  
ISSN: 1309 – 4289  
E – ISSN: 2149-9136

Makale Gönderim Tarihi: 20.02.2022 Yayına Kabul Tarihi: 15.06.2022

Yasemin EZİN  
Dr. Öğr. Üyesi  
Adıyaman Üniversitesi  
Sosyal Bilimler Meslek  
Yüksekokulu,  
Adıyaman, Türkiye  
yezini@adiyaman.edu.tr  
ORCID ID: 0000-0001-8068-6927

**ÖZ** | Bu çalışmada, C13 tekstil imalat sektörünün, TCMB sektör 2009-2020 finansal tablo verileri ışığında hem imalat ana sektör hem de alt sektör olan tekstil sektörünün likidite, finansal yapı, faaliyet ve karlılık oranları ele alınarak karşılaştırmalı olarak genel durumları incelenmiştir. Ayrıca BIST tekstil, giyim eşyası ve deri sektöründe bulunan 13 işletmenin 2019-2021 yılları arası finansal oranları doğrultusunda performans değerlendirmesinde Entropi ve TOPSİS analizleri uygulanmıştır. Oran analizi sonucunda, tekstil imalat sektörünün, stokların nakde dönüşmesi ve alacakların tahsilinde genel sektör değerlerinin altında kaldığı, Entropi analizi sonucunda kriter ağırlıkta karlılık oranları ve finansal yapı oranlarının önemi, TOPSİS analizi sonucunda ise yıllar itibarıyla en yüksek performansa BOSSA, en düşük performansa ise HATEKS ve KORDS işletmelerinin sahip olduğu gözlemlenmiştir.

**Anahtar Kelimeler:** Mali tablolar analizi, tekstil sektörü, TOPSİS analizi

**JEL Kodları:** M40, M41, O14

**Alan:** İşletme

**Türü:** Araştırma

**DOI:** 10.36543/kauiibfd.2022.010

**Atıfta bulunmak için:** Ezin, Y. (2022). Tekstil sektörünün oran analizi ve TOPSİS yöntemi ile değerlendirilmesi. *KAÜİBFD*, 13(25), 213-243.

<sup>1</sup> İlgili çalışmanın etik kurallara uygunluğu beyan edilmiştir.



# EVALUATION OF THE TEXTILE INDUSTRY BY RATIO ANALYSIS AND TOPSIS METHOD



Kafkas University  
Economics and Administrative  
Sciences Faculty  
KAUJEASF  
Vol. 13, Issue 25, 2022  
ISSN: 1309 – 4289  
E – ISSN: 2149-9136

Article Submission Date: 20.02.2022

Accepted Date: 15.06.2022

Yasemin EZİN  
Asst. Prof. Dr.  
Adiyaman University  
Social Sciences Vocational School,  
Adiyaman, Turkey  
yezini@adiyaman.edu.tr  
**ORCID ID: 0000-0001-8068-6927**

**ABSTRACT** | In this study, the general conditions of the C13 textile manufacturing sector were examined comparatively by considering the liquidity, financial structure, activity and profitability ratios of the textile sector, which is both the main sector and the sub-sector, in the light of the TCMB sector 2009-2020 financial table data. In addition, Entropy and TOPSIS analyzes were applied in the performance evaluation in line with the financial ratios of 13 businesses in the BIST textile, clothing and leather sector between the years 2019-2021. As a result of the ratio analysis, the textile manufacturing sector remained below the general sector values in the conversion of stocks into cash and the collection of receivables, entropy analysis, the criterion weighted profitability ratios and the importance of financial structure ratios, TOPSIS analysis, it has been observed that BOSSA has the highest performance and HATEKS and KORDS enterprises have the lowest performance over the years.

**Keywords:** *Financial Statements Analysis, Textile Industry, TOPSIS Analysis*

**JEL Codes:** *M40, M41, O14*

**Scope:** *Business Administration*

**Type:** *Research*

## 1. GİRİŞ

Sanayileşmenin ülkelerdeki gelişmişlik düzeyi ve refah düzeyi açısından olumlu katkıları bulunmaktadır. Ülkemizde imalat sanayi içerisinde yer alan 16 alt sektörden biri olan tekstil sektörü ise bu açıdan dikkat çeken sektörler arasındadır. Tekstil ürünleri imalatı, Avrupa Birliği tarafından kabul görülen NACE sınıflandırılmasında C-13 kodu ile TCMB sektör sayfasında yer almaktadır. Tekstil ürünlerinin imalatı içerisinde, tekstil elyafının hazırlanması ve bükülmesi, dokuma, tekstil ürünlerinin bitirilmesi ve diğer tekstil ürünlerinin imalatı kolları yer almaktadır.

Ticaret ve Sanayi Bakanlığı'nın 2020 yılı raporundaki verilerde, 2019 yılında ülkemiz ev tekstili, havlu, bornoz, örme dokumalar ihracatında dünyada 4.; halı, yer kaplamaları ürünlerinde ise dünyada 2. büyük ihracatçı konumunda olmasına rağmen hammadde ve ara madde karşılanmasında ise dünya da ithalatta ilk sıralarda yer almaktadır. Bu da ihracatı yaptığımız ürünlerin üretiminde kullanılan hammadde ve ara madde ürünlerinde ülkemizdeki üretiminin yetersiz olduğunu göstermektedir. Dış ticarete bu anlamda önemli bir konumu olan tekstil imalat sektörünün finansal performansının analiz ve değerlendirilmesi hem iç kullanıcılar hem de dış kullanıcılar açısından faydalı olmaktadır. İşletmelerin likidite durumları, finansal (mali) durumları, faaliyet durumları ve karlılık durumları hakkında yıllar itibarıyla karşılaştırmalı veriler kullanıldığında anlamlı sonuçlar üretmektedir. Elde edilen sonuçlar ise işletme sahipleri, yatırımcılar, finans kurumları ve devlet gibi birçok bilgi kullanıcılarına yarar sağlamaktadır.

Tekstil sektöründe faaliyet gösteren işletmelerin, diğer sektörlerde de olduğu gibi pazar payını oluşturup, koruyabilmesi ve aynı zaman da geliştirebilmesi için rekabete açık ve değişen piyasa koşullarına göre sürekli gelişen bir yapıda olmaları gerekmektedir. Özellikle son yıllarda işletmeler, küresel krizlerin yarattığı olumsuz etkilerden korunabilmek için etkin ve verimli bir şekilde finansal performanslarını yönetmek zorundadırlar. Bundan dolayı finansal tablo verileri ile işletmelerin sadece rasyolar aracılığı ile değerlendirilmesi yetersiz kalabilmektedir. Birden fazla işletmenin ve birden fazla finansal verinin yer aldığı kompleks bir yapı da hem işletmeler hem yatırımcılar açısından alınacak kararlarda çoklu karar verme tekniklerini kullanmak daha rasyonel sonuçlar ortaya çıkaracaktır. Kullanılacak ÇKKV teknikleri, yoğun rekabet ortamında, değişen piyasa koşullarında, ekonomik ve küresel kriz ortamlarında işletmelerin finansal performansının üzerinde etkili olan önemli verilerin (kriterlerin) belirlenmesinde ve sektördeki diğer işletmeler ile kıyaslanmasında yol gösterici olmaktadır.

Bu çalışmada, birinci amaç ülkemizde önemli bir payı bulunan tekstil imalatı sektörünün, imalat sektörü içerisindeki hem genel hem de finansal

görünümünü yıllar itibariyle karşılaştırmalı olarak ortaya koymaktır. İkinci amaç ise literatürde geçmiş yıl verilerinin ele alındığı tespit edilmiş olup, pandemi krizi nedeni ile son yıllarda sektörde bulunan işletmelerin nasıl etkilendiğini tespit etmektir. Bu nedenle sektörün genel ve finansal görünümü için güncel TCMB sektör verileri dikkate alınmıştır. Tekstil işletmelerinin finansal performans değerlendirmesi için ise güncel BIST sektör verileri dikkate alınmıştır.

Çalışmanın ilk kısmında, tekstil imalat sektörünün ölçekler bazında verileri incelenerek, yıllar itibariyle firma sayıları ve dış ticaret rakamları hakkında bilgi verilmiştir. Daha sonra C-13 Tekstil sektörü verileri Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankasındaki 2009-2020 finansal tablo bilgileri doğrultusunda hazırlanmıştır. Elde edilen veriler ve bilgiler doğrultusunda, likidite, finansal (mali), faaliyet ve karlılık oranları hesaplanmıştır. Aynı şekilde imalat sektörünün genel oran bilgileri de oluşturularak tekstil sektörünün genel imalat sektörü ile karşılaştırmalı analizi yapılmış, sektördeki durumu grafiklerle ifade edilmiştir.

Daha sonra BIST tekstil, giyim eşyası ve deri sektöründe bulunan 13 işletmenin mali tabloları incelenerek, finansal oranları ve performans değerlendirmesi ÇKKV tekniklerinden Entropi ve TOPSİS yöntemleri ile incelenmiştir.

## 2. LİTERATÜR TARAMASI

TCMB Sektör verileri doğrultusunda yapılan oran analizi çalışmaları ve BIST Tekstil, giyim eşyası ve deri sektörü verileri doğrultusunda işletme performanslarının değerlendirmesine yönelik literatürde yapılan çalışmalardan bazıları aşağıda özetlenmiştir.

Akyüz vd. (2004) çalışmalarında imalat sektörü içerisindeki orman ürünleri sanayisinin finansal durumunu incelemişlerdir. Bu nedenle TCMB sektör verilerinden, imalat sanayi içerisindeki 14 alt sektörün mali tablo verileri ile 12 adet oransal değerleri, Aşamalı Küme ve Ayırma Analizi teknikleri kullanılarak değerlendirilmiştir. Finansal yapı olarak, mali tablo değerlerinin sektörel düzeyde ikili karşılaştırmalarında orman sanayi sektörünün incelenen 14 sektör arasında son sıralarda olduğu görülmektedir.

Çetin (2006) çalışmasında BIST' te faaliyet tekstil, giyim ve deri sektöründe gösteren 22 işletmenin 2004/12 dönemi finansal rasyolarını inceleyerek, işletmelerin görece etkinliğinin değerlendirmesinde VZA tekniğini kullanmıştır. Likidite ve karlılık rasyolarına göre yapılan değerlendirme de 22 firma içerisinde Berdan, Menderes, Metemteks ve Tümteks Tekstil firmalarının tam etkin olduğu belirlenmiştir.

Koşan ve Karadeniz (2014) çalışmalarında Konaklama ve Yiyecek Hizmetlerinde TCMB 2010-2012 verilerini kullanarak dupont analizi yöntemi ile incelemişlerdir. Elde edilen verilerde sektörün aktiflerini, borçlanma yolu ile finanse ettiğinden finansal risklerinin yüksek olduğunu tespit etmişlerdir.

Akaytay vd. (2015) çalışmalarında TCMB sektör tablolarının 2012 yılına ait verilerinden 58 alt sektörü değerlendirmeye almış, faaliyet alanlarına göre finansal oranlarında değişiklik olup olmadığını araştırmışlardır. Elde edilen verilerde finansal oranlardan bazılarının faaliyet oranlarına göre farklılaştığını tespit etmişlerdir.

Arslan vd. (2017) çalışmalarında, B14 tekstil firmasının 1991-2011 dönemlerini kapsayan finansal tablolarını inceleyerek “likidite, mali yapı ve karlılık oranları” doğrultusunda, ÇKKV yöntemlerinden AHP (Analitik Hiyerarşi Süreci) ve GİA (Gri İlişkisel Analiz) yöntemleri analizi ile performans değerlendirmesi yapmışlardır. Hem GİA yöntemi hem de kriter ağırlıklarına göre yapılan sıralama da SKTAS, KORDS ve BOSSA ilk üç sıralama da yer aldığını gözlemlemişlerdir.

Öğünç (2018) çalışmasında TCMB alt sektör verilerinden gıda ve tekstil sektörlerini, işletme büyüklüklerine göre mali oranlarını karşılaştırarak incelemiştir. Elde edilen verilerde ise özellikle küçük işletmelerin diğer ölçeklere göre daha sıkıntılı olduğu, sektörel olarak ise gıda sektörü işletmeleri, kısa vadeli borçlarını ödeme zorluğu yaşarken; tekstil sektöründe ise alacakların tahsili önemli sorun olarak tespit edilmiştir.

Aydemir (2018) çalışmasında sağlık sektörünü ele alarak TCMB 2013-2015 hastane hizmetleri alt sektör bilanço verilerini oran analizi yöntemi ile değerlendirmiştir. Elde edilen verilerde sektörün borçlanma oranlarının yüksek, öz kaynaklarının yetersiz, alacak tahsilatlarının ise gecikmeli olduğu verileri elde edilmiştir.

Bilici (2019) çalışmasında Turizm sektörünün TCMB 1996-2016 yıllarındaki verilerini, oran analizi ve TOPSİS analiz yöntemi ile ele almıştır. Yapılan değerlendirmelerde özellikle kriz dönemlerinde sektörün finansal performansının olumsuz yönde bir etkisinin olmadığı görülmüştür. Karadeniz ve diğerleri (2017) çalışmasında ise aynı alanda turizm alt sektörlerinin 2012, 2013 ve 2014 yılları finansal tablo verilerini incelemiştir. Alt sektörlerde, finansal oranların değerlerinde farklılıklar olduğu bulgularına ulaşmışlardır.

Yıldırım ve Çiftci (2020) çalışmalarında “BİST Tekstil, Giyim ve Deri” sektöründe işlem gören 21 işletmenin 2015-2019 yıllarını kapsayan 16 finansal oran üzerinden ÇKKV yöntemlerinden sezgisel bulanık WASPAS yöntemi ile finansal performansı değerlendirilmiştir. Yapılan değerlendirmede incelenen

işletmeler arasında en yüksek performansa YATAS işletmesinin sahip olduğu tespit edilmiştir.

Büyükarıkan (2020) çalışmasında BIST' de işlem gören 21 tekstil firmasının, 2009- 2013 dönemlerini kapsayan mali verileri ile hesaplanan 20 oranı CHAİD karar ağacı yöntemi ile analize tabi tutmuştur. Yapılan analiz sonucunda işletmelerin finansal performansına rantabilite ve sermaye yapısı oranlarının önemli etkisi olduğu tespit edilmiştir.

Beller Dikmen (2021) çalışmasında mobilya imalatı sektörünü, TCMB sektör 2009 – 2019 yılları verilerini kullanarak hem oran analizi hem de TOPSİS yöntemini kullanarak incelemiştir. Analiz sonucunda, mobilya sektörünün kısa vadeli yükümlülüklerini karşılayacak düzeyde yeterli hazır değer varlığına sahip olduğunu ancak karlılık oranlarının düşük kaldığı tespit edilmiştir. Ayrıca TOPSİS yöntemi ile sektör performansının 2016 yılında en düşük, 2019 yılında ise en yüksek seviyede olduğu belirtilmiştir.

Şahin (2021) çalışmasında TCMB Ticaret Sektörünün 2009-2019 dönemlerini ele alarak mali tablo verilerini dinamik dikey yüzdeler ve oran analizi yöntemlerini kullanarak finansal yapılarını analiz etmiştir. Ticaret sektöründe varlık ve kaynakların yapısında 2013 yılından itibaren olumlu yönde gelişme olduğunu tespit etmiştir.

Kurtlar (2021) çalışmasında TCMB 2014-2016 yılları arası sektör bilanço verilerinden ulaştırma ve depolama sektörlerini incelemiştir. Verilerin değerlendirilmesinden, kullanılan oran analizinde büyük işletmelerin küçük ve orta ölçekli işletmelere kıyasla likidite ve mali yapısının sağlam olduğu ancak karlılıkta net karlılık değerlerinin azaldığı, küçük ve orta ölçekli işletmelerin son yıllarda zarar ettiği tespit edilmiştir.

Literatürde TCMB Sektör verilerinin doğrultusunda yapılan çalışmalarda, finansal verilerin analizinde, Aşamalı Küme ve Ayırma Analizi teknikleri, Dupont analizi, oran analizi, dikey yüzde analizi ve TOPSİS vb. yöntemlerin kullanıldığı gözlemlenmiştir. Ayrıca Borsa İstanbul'da tekstil, giyim ve deri sektöründe faaliyet gösteren işletmelerin finansal rasyolar doğrultusunda performans değerlendirmesinde farklı çoklu karar verme tekniklerinden yararlandıkları tespit edilmiştir. Bu tekniklerden bazıları WASPAS, VZA, AHP, GİA, CHAİD karar ağacı vb. olarak karşımıza çıkmaktadır. Bir diğer teknik ise TOPSİS yöntemidir. Çoklu karar verme tekniklerinden biri olan TOPSİS yönteminin ele alındığı çalışmalar incelendiğinde ise, Alsu ve Taşdemir (2017) çalışmasında, 2012-2016 dönemi 15 işletmeyi, Temizel ve Bayçelebi (2016) çalışmasında 2011-2014 arası 15 işletmeyi, Işıldak (2017) çalışmasında 2014-2017 dönemleri 20 işletmeyi bu yöntemle analize tabi tuttuğu görülmüştür.

### 3. MALİ TABLOLARDA ORAN ANALİZİ YÖNTEMİNDE KULLANILAN ORANLAR

Mali tabloların değerlendirilmesinde likidite oranları, finansal yapı oranları, faaliyet oranları ve karlılık oranları analizleri kullanılmaktadır. Bu analiz yöntemlerinde mali tablolarda yer alan kalemlerdeki veriler dikkate alınarak oluşturulan oranlar aşağıda başlıklar halinde ele alınmıştır. Analizde toplamda 17 oran üzerinden değerlendirmeler yapılmıştır.

**Tablo 1:** Mali Tablolarda Oran Analizinde Kullanılan Oranlar ve Açıklamaları

LİKİDİTE ORANLARI	
<b>a) Cari Oran</b>	Dönen varlıkların, kısa vadeli yabancı kaynaklara oranlaması sonucunda elde edilen orandır. Bulunan değer gelişmekte olan ülkelerde 1,5 kabul edilirken, genel kabul oranı 2 'dir (Çabuk ve Lazol, 2018, s. 204).
<b>b) Asit Test Oranı (Likidite Oranı)</b>	Dönen varlıklardan stokları düştükten sonra kısa vadeli borçlara oranlaması ile bulunmaktadır. Kısa vadeli borçların karşılanmasında stokların dikkate alınmaması cari oranı desteklese de daha net bir orandır. Bu oranın 1 olması genel olarak kabul görmektedir (Çabuk ve Lazol, 2018, s. 205).
<b>c) Nakit Oranı</b>	İşletmede hazır değerler ile menkul kıymet toplamının kısa vadeli borçlara bölünmesi suretiyle hesaplanan orandır. Bu oranın 1 olması işletmelerde yüksek likiditeye sahipliği gösterdiğinden, maksimum değer olarak kabul edilmekteyken, minimum seviye olarak gelişmiş ülkelerde 0,20'nin altına kesinlikle düşmemesi gerektiği bilinmektedir (Akgüç,1995, s. 355).
FİNANSAL YAPI ORANLARI	
<b>a) Özkaynak /Toplam Pasif</b>	Toplam pasifin ne kadarlık kısmının özkaynaktan oluştuğunu göstermektedir.
<b>b) Özkaynak / Borç Toplamı (KVYK+UVYK)</b>	Bu orana finansman oranı da denilmekte olup, işletmenin özkaynak ve yabancı kaynak tarafından finanse edilme durumunu göstermektedir. Genel kabul gören oran düzeyi 1'dir.
<b>c) Duran Varlık / Devamlı Sermaye (UVYK+ Özkaynak)</b>	İşletmelerde duran varlıkların ne kadarının devamlı sermaye olarak bilinen uzun vadeli yabancı kaynaklar ile özkaynaklar toplamından karşılandığını gösteren orandır. Genel olarak 1'in üzerinde çıkan sonuçlarda duran varlıkların bir kısmının kısa vadeli borçlanma yolu ile karşılandığı öngörülmektedir.
<b>d) Borç Toplamı (KVYK+UVYK) /Toplam Aktif (Kaldıraç Oranı)</b>	Bu oranın bir diğer ismi borçlanma oranıdır. Varlıkların yabancı kaynaklar ile karşılanma yüzdesini göstermektedir. Gelişmiş ülkelerde bu oranın %50'nin üzerinde çıkması mali yönden işletmelerin zor duruma düşeceğine işaret ederken, gelişmekte olan ülkelerde özsermaye edinirken yaşanan kurumsal zorluklar ve işletmenin dönen varlıklar kalemlerinin yüksek olması nedeni ile özellikle ülkemizde bu oran %60'ın üzerinde çıkabilmektedir (Akgüç,1995, s. 361).

<b>e) KVKYK/Toplam Pasif</b>	İşletmenin varlıklarının ne kadarının kısa süreli borçlarla karşılandığını gösteren bir oran olup, bu oranın 1/3'ü geçmemesi öngörülmüştür.
<b>f) UVYK/ Toplam Pasif</b>	Bu oran uzun vadeli borçlardan daha fazla yararlanan imalat işletmeleri tarafından tercih edilmektedir (Akgüç, 2013, s. 483). Belirli bir oran yüzdesi bulunmamakta olup, yüksek çıkması halinde, işletmeler için uzun dönemli kredilerden kaynaklı ödenecek faiz gideri yükünün artacağı bilinmektedir.
<b>FAALİYET ORANLARI</b>	
<b>a) Aktif Devir Hızı</b>	İşletmenin net satış tutarının net toplam aktif tutarına oranlaması sonucu elde edilen değerden oluşmaktadır. Ancak oran üzerinde enflasyonun etkisi net satışlarda, toplam aktife göre doğrudan etkilendiğinden oranın değerlendirilmesinde dikkat edilmesi gereken bir unsurdur (Çabuk ve Lazol, 2018, s. 221). Genel olarak bu oran işletmelerin aktif toplamı içerisindeki duran varlık tutarı toplamı ile ters orantılı olup, duran varlık toplamı fazla işletmelerde aktif devir hızı daha düşük çıkmaktadır (Akgüç, 1997, s. 387).
<b>b) Öz sermaye Devir Hızı</b>	İşletmenin net satış tutarının öz kaynaklara bölünmesi ile bulunan oran, öz kaynakların etkin kullanımı hakkında bilgi sağlamaktadır (Savcı, 2006, s.200). Oranın yüksek olması işletmenin faaliyetlerinin çoğunu borçlanma yolu ile finanse ettiği anlamına gelmektedir (Çabuk ve Lazol, 2018, s. 223).
<b>c) Stok Devir Hızı</b>	Satışların maliyetinin ortalama stok değerine bölünmesi ile bulunur. Stok devir hızı değerinin yüksek bulunması, stokların iyi yönetildiğinin göstergesidir (Çaldağ,2007, s.298)
<b>d) Alacak Devir Hızı</b>	Net satışların, kısa vadeli ticari alacak ve uzun vadeli ticari alacak toplamına oranı ile bulunmaktadır (TCMB,2021). Ticari alacakların ne kadar etkin kullanıldığını ve yılda kaç defa tahsil edildiğini göstermektedir (Elmas, 2017, s. 226).
<b>KARLILIK ORANLARI</b>	
<b>a) Faaliyet karı/Net satış</b>	İşletmelerin net satış hasılatı içerisindeki faaliyet karının ne kadar olduğunu göstermektedir.
<b>b) Brüt kar/Net satış</b>	Satış hasılatı ile satılan ticari malların maliyeti arasındaki fark brüt karı ifade ederken, bu oran, brüt satış karının net satış tutarındaki oransal ifadesidir.
<b>c) Net kar/Net satış</b>	İşletmenin net satışlarının içerisindeki dönem net karı düzeyini gösteren orandır.
<b>d) Net kar/Öz kaynak</b>	Mali rantabilite oranı olarak bilinen bu oran, işletmenin öz kaynaklarının verimliliğinin ölçülmesinde kullanılmaktadır.

#### 4. ARAŞTIRMANIN AMACI VE ÖNEMİ

Araştırmanın amacı tekstil imalat sektörünün genel görünümünün ele alınması ve Türkiye’ de imalat sektörleri arasında önemli bir yeri olan tekstil imalatı sektörünün ve genel imalat sektörünün bilanço verilerinin karşılaştırmalı oran analizi yöntemi ile finansal görünümünün değerlendirilmesidir. Ayrıca BIST tekstil, giyim eşyası ve deri sektöründe yer alan işletmeler için pandemi dönemi ve sonrasını kapsayacak şekilde, işletmelerin finansal performans göstergelerinin önemli kriter ağırlıklarının tespiti ve işletmelerin performans sıralamasındaki durumlarının tespit edilmesidir.

Araştırmanın kapsamını ise TCMB sayfasında yer alan TCMB ve TÜİK tarafından reel sektörde faaliyette bulunan ve kurumlar vergisine tabi olan tüm işletmeleri kapsayacak şekilde oluşturulmuş veriler oluşturmaktadır. Bu veriler, 2020/4. dönemine ait imalat ana sektöründe 139.819 adet firma verisi ile imalat alt sektörü olan ve Avrupa Birliği tarafından kullanılan NACE sınıflamasında C-13 Tekstil ürünlerinin imalatı kategorisinde bulunan 9.940 adet firmayı kapsamaktadır. Çalışma için değerlendirilen 2009-2020 yılları arasında firma sayıları da yıllar itibariyle değişkenlik gösterdiğinden analiz yorumlarında bu husus dikkate alınmıştır.

Araştırmanın sınırlılıkları ise işletmelerin performans değerlendirilmesinde çalışma içerisinde dikkate alınan; likidite, finansal yapı, faaliyet ve karlılık oranları kapsamında 11 oran ele alınarak 2019-2020 yılları arasında TOPSIS yöntemi uygulanmış olup, bir sonraki çalışmalarda kullanılan farklı mali veriler, oranlar ve dönemler doğrultusunda farklı sonuçlar elde edilebileceği göz önünde bulundurulmalı ve incelenen dönemler ve kriterler üzerinden tüm sektöre bir genelleme yapılmamaktadır (Temizel ve Bayçelebi, 2016, s.162).

#### 5. ARAŞTIRMANIN YÖNTEMİ

Araştırmada öncelikli olarak imalat ana sektörünün ve tekstil imalat sektörünün genel görünümü ele alınmıştır. Daha sonra ise imalat ana sektörü ve tekstil imalatı sektörünün 2009-2020 TCMB sektör bilanço ve gelir tablosu verileri doğrultusunda likidite, finansal yapı oranları, faaliyet oranları ve karlılık oranlarının analizleri yapılmıştır.

İkinci kısımda ise kamuyu aydınlatma platformunda yer alan BIST tekstil, giyim eşyası ve deri sektöründe toplam 24 şirket değerlendirmeye alınmıştır. Bu şirketlerin tamamının finansal tablolarının verileri incelenmiş olup, çalışmada kullanılan Entropi yönteminde mali verilerde negatiflik olmaması gerekliliğinden dolayı yöntemin uygulanabilirliği açısından 13 işletme verisi değerlendirmeye alınmıştır. İşletmelerin mali verileri doğrultusunda “likidite,



finansal yapı, faaliyet ve karlılık oranları” Entropi yönteminde dikkate alınarak toplamda 11 kriterin ağırlıkları hesaplanmıştır. Daha sonra TOPSİS yöntemi kullanılarak şirketlerin performans sıralaması yapılmıştır.

### **5.1. Araştırmanın etik izinleri**

Yapılan bu çalışmada “Yükseköğretim Kurumları Bilimsel Araştırma ve Yayın Etiği Yönergesi” kapsamında uyulması belirtilen tüm kurallara uyulmuştur. Yönergenin ikinci bölümü olan “Bilimsel Araştırma ve Yayın Etiğine Aykırı Eylemler” başlığı altında belirtilen eylemlerden hiçbiri gerçekleştirilmemiştir.

## **6. BULGULAR VE TARTIŞMA**

Çalışmanın ilk aşamasında tekstil imalat sektörünün genel görünümü ile ana imalat sektörünün yapısı hakkında ayrıntılı bilgilere yer verilmiştir.

### **6.1. İmalat Sektörünün ve Tekstil İmalat Sektörünün Genel Yapısı**

TCMB 2020 yılına ait sektör verileri doğrultusunda toplamda 17 sektör içerisinde yer alan imalat sektörü diğer sektörler ile firma sayısı, çalışan sayısı, net satışları, aktif toplamı ve öz kaynakları karşılaştırılmıştır. Tüm sektörlerin yer aldığı veriler Excel yardımı ile ilgili sektörlerin toplam sektör içerisindeki yüzdesel değerleri hesaplanmıştır.

**Tablo 2:** Sektörler Arasında Firma/Çalışan Sayısı ve Net Satış/Aktif Toplamı/Özkaynak Oranlarının Yüzdesele (%) Karşılaştırılması

SEKTÖRLER	Firma sayısı	Çalışan sayısı	Net satışlar	Aktif toplamı	Öz Kaynaklar
Tarım, ormancılık ve balıkçılık	1,43	0,63	0,54	0,63	0,77
Madencilik ve taş ocakçılığı	0,69	1,02	0,88	1,88	2,63
Elektrik, gaz, buhar ve iklimlendirme üretimi ve dağıtımı	0,94	1,02	4,47	7,13	5,99
Su temini; kanalizasyon, atık yönetimi ve iyileştirme faaliyetleri	0,30	0,36	0,28	0,27	0,29
İnşaat	14,77	9,92	5,41	13,51	9,86
Ticaret	32,63	19,27	44,82	22,17	21,13
Ulaştırma ve depolama	5,24	5,70	4,86	6,91	2,22
Konaklama ve yiyecek hizmeti faaliyetleri	5,48	5,91	1,06	2,57	1,09
Bilgi ve iletişim	3,13	2,13	1,92	2,62	4,05
Gayrimenkul faaliyetleri	1,74	0,60	0,38	2,24	1,19
Mesleki, bilimsel ve teknik faaliyetler	7,68	3,53	1,46	8,25	13,02
İdari ve destek hizmet faaliyetleri	4,21	10,35	1,67	1,92	1,43
Eğitim	1,76	2,83	0,28	0,42	0,31
İnsan sağlığı ve sosyal hizmet faaliyetleri	2,32	3,40	0,59	0,68	0,79
Kültür, sanat, eğlence, dinlence ve spor	0,60	0,32	0,08	0,27	0,04
Diğer hizmet faaliyetleri	0,81	0,42	0,08	0,08	0,05
<b>İmalat</b>	<b>16,25</b>	<b>32,57</b>	<b>31,22</b>	<b>28,46</b>	<b>35,14</b>
<b>Tüm firmalar(toplam)</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>
<b>TOPLAM</b>	<b>860.382</b>	<b>11.163.587</b>	<b>9.316.766</b>	<b>10.596.682</b>	<b>2.857.344</b>

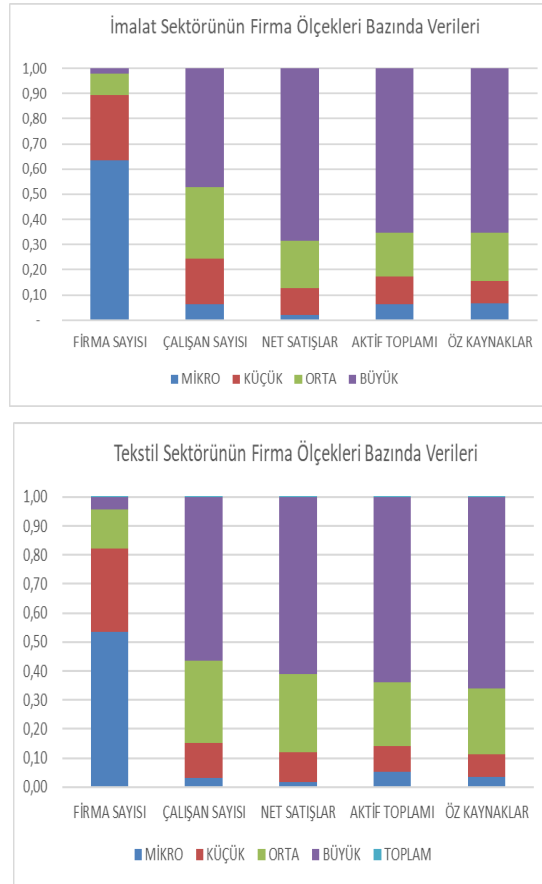
**Kaynak:** <http://www3.tcmb.gov.tr/sector/#/tr>, TCMB Sektör verileri doğrultusunda hazırlanmıştır. Erişim tarihi 30.11.2021

Elde edilen verilerde, sektör içerisindeki toplam firma sayısı en fazla Ticaret Sektörü olarak görünmektedir. Ancak istihdam olarak bakıldığında imalat sanayi %32,57 oranı ile sektör içerisindeki en yüksek çalışan oranına sahiptir. Dolayısıyla ülke içerisindeki en önemli istihdam sağlayan sektördür. Tüm sektör içerisinde ticaret sektörü ve imalat sektörü net satışlar, aktif toplam ve öz kaynak kalemlerinde de diğer sektörlerle göre büyük paya sahiptir. Aktif toplamında ticaret sektörü %22 oranında iken, imalat sektörü %28'lik orana sahiptir. Ancak aktif toplamı içerisinde imalat sektöründe sanayiye yönelik varlık alımları nedeni

ile özellikle duran varlık kalemleri daha yüksek tutara sahiptir. Dolayısıyla İmalat sektörü diğer sektörlerle göre daha fazla öz kaynağa gereksinim duymaktadır. Bu nedenle tüm sektör içerisindeki en yüksek özkaynak oranı imalat sektörüne aittir.

Tüm sektörler, kendi içerisinde dört farklı ölçekteki firmalardan oluşmakta olup, mikro, küçük, orta ve büyük olmak üzere sınıflandırılmaktadır. Yapılan sınıflandırmada çalışan sayısı, yıllık net satış hasılatı ve mali bilanço verileri dikkate alınmaktadır. İmalat sektörüne ait veriler Grafik 1’de gösterilmiştir.

**Grafik 1: İşletmelerin Ölçek Bazında İmalat Sektörü ve Tekstil Ürünleri İmalatı Sektörü İçerisindeki Oranlaması**



**Kaynak:** <http://www3.tcmb.gov.tr/sector/#/tr>, TCMB Sektör verileri doğrultusunda hazırlanmıştır. Erişim tarihi 30.11.2021

İmalat sektöründe faaliyet gösteren toplam firmalar içerisinde mikro ölçekli firmalar %63,5 çoğunlukta olup, daha sonra sırasıyla küçük, orta ve büyük işletmeler gelmektedir. 2020 yılı itibariyle imalat sektöründe toplam 139.819 firma bulunmaktadır. Büyük işletmeler, imalat sanayi sektöründe yüksek tutarda yatırım ve fazla çalışan gereksiniminden dolayı düşük oranda olup, toplamda 3.182 adettir (TCMB, 2021). Büyük işletmeler belirlenirken TCMB 2018 yılı sonrası firmalar için, yıllık olarak en az 250 çalışan, yıllık net satış hasılatı veya mali bilanço büyüklüğü 125 milyon TL'yi aşması kriterlerine bakılmaktadır. Bu nedenle imalat sektörü içerisindeki toplam verilerin ölçekler bazında oranlamasına bakıldığında büyük işletmelerin, diğer ölçekler arasında en fazla çalışan, net satış, aktif toplamı ve öz kaynak oranına sahip olduğu görülmektedir.

Tekstil sektöründe ise TCMB sektör 2020 yılı verilerinde 9.940 firmanın yer aldığı ve bu firmaların yaklaşık %54'ü mikro, %29'u küçük, %13'ü orta ve %4'ü büyük işletmelerden oluşmaktadır. İmalat sektöründeki genel görünüm ile tekstil sektöründeki işletmelerin ölçek verilerinin paralel değerler taşıdığı yukarıdaki grafikte de görülmektedir. Mikro ve küçük işletmelerin sayısal çoğunluğu olmasına rağmen, büyük işletmelerin yaratmış olduğu istihdam alanı ve satış hacmi daha yüksektir. İmalat sektöründe faaliyet gösteren firma sayısının hem genel toplamı hem de tekstil firmalarına ait rakamları ve yüzdesel artış değerleri Tablo 3'te gösterilmiştir.

**Tablo 3:** Yıllar İtibariyle Toplam İmalat Sektöründeki ve Tekstil Ürünleri İmalatı Sektöründeki Firma Sayısı

Yıllar	İmalat firma sayısı	Yüzde(%)	Tekstil firma sayısı	Yüzde(%)
2009	99.756		8586	
2010	101.290	1,54%	8552	-0,40%
2011	103.193	1,88%	8413	-1,63%
2012	103.026	-0,16%	8166	-2,94%
2013	103.860	0,81%	7977	-2,31%
2014	105.083	1,18%	7818	-1,99%
2015	107.794	2,58%	7941	1,57%
2016	111.514	3,45%	8095	1,94%
2017	116.584	4,55%	8377	3,48%
2018	122.276	4,88%	8770	4,69%
2019	129.400	5,83%	9160	4,45%
2020	139.819	8,05%	9940	8,52%
<b>2009-2020 Toplam Artış Yüzdesi</b>		<b>40,16%</b>		<b>15,77%</b>

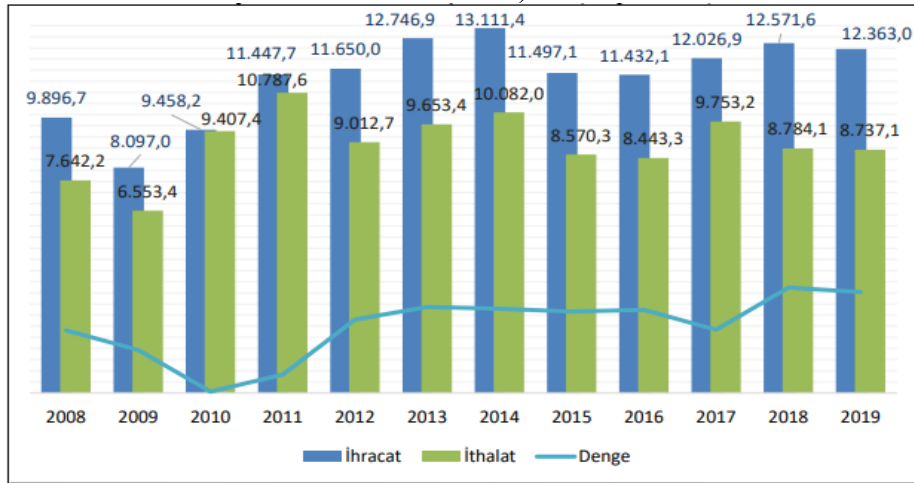
**Kaynak:** TCMB Sektör verileri doğrultusunda hazırlanmıştır.

2009 yılında 99.756 firmanın faaliyet gösterdiği imalat sektöründe firma sayısı 2020 yılı itibariyle 139.819 ulaşmıştır. Yıllar itibariyle bakıldığında 2009-

2017 yılları arasındaki artış oranı 2019-2020 yıllarına göre daha düşük kalmaktadır. Ancak genel itibariyle son yıllarda yaşanan artış ile birlikte imalat sektörünün ülke ekonomisine katma değer sağlaması, istihdam yaratması ve ihracat üzerinde olumlu katkılarının olması nedeni ile ülkelerin gelişmişliklerinde önemli rol oynamaktadır. (Karadeniz ve diğerleri, 2017, s. 161).

Tekstil sektörüne yıllar itibariyle bakıldığı zaman 2009-2014 yılları arasında tekstil firma sayılarında bir önceki yıla göre firmaların yüzdesel değerlerindeki negatif yönlü ilişkinin olduğu ve tekstil firma sayısının azaldığı, bunun da ekonomik kriz dönemlerinden yani 2008 ve 2011 yıllarının etkisinin bir yansıması olduğu görülmektedir. 2015-2019 yılları arasında ise firma sayısında artış olduğu ancak yine imalat sektörünün aynı yıllardaki yüzdesel artış trendinin altında olduğu görülmektedir. 2020 yılında ise imalat sektöründeki firma sayısı %8,05 artarken, tekstil sektörü 2009 yılından itibaren ele alındığında sektörün üzerinde %8,52'lik bir artış gerçekleştirmiştir. Firma sayısının imalat sektöründeki toplam artış yüzdesi 2009-2020 yılı karşılaştırıldığında toplamda %40,16 büyüme gösterirken, tekstil sektörü %15,77 büyüme göstermektedir. Tekstil sektöründeki firmaların sayılarındaki bu dalgalanmanın sebebi ülkenin yıllar itibariyle yaptığı dış ticaret rakamları ile karşılaştırıldığında anlamlı bir ilişki kurulabilmektedir.

**Grafik 2:** 2009–2019 Türkiye'nin Tekstil İthalat-İhracat Verileri (Milyon Dolar \$)



**Kaynak:** Tekstil, Hazır Giyim ve Deri Ürünleri Raporu (T.C. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı), 2020, s. 26; Ticaret Merkezi (ITC) Trade Map.

Yukarıdaki grafikte 2008-2010 yılları arasındaki tekstil dış ticaret verilerinde dengenin(fark) giderek azaldığı görülmektedir. 2010-2013 yıllarında

ise hem ithalat hem de ihracat rakamlarının artarken ihracat rakamlarının daha yüksek kalması nedeni ile aradaki denge farkı giderek artmıştır. Özellikle 2018 - 2019 yılında ihracatın ithalat verileri arasındaki farkın diğer geçmiş yılların üzerinde olduğu görülmektedir. Tekstil imalat sektöründe ithalatın azalmasına karşı ihracat miktarındaki artış ile birlikte piyasada tekstil firmalarının artması göze çarpmaktadır.

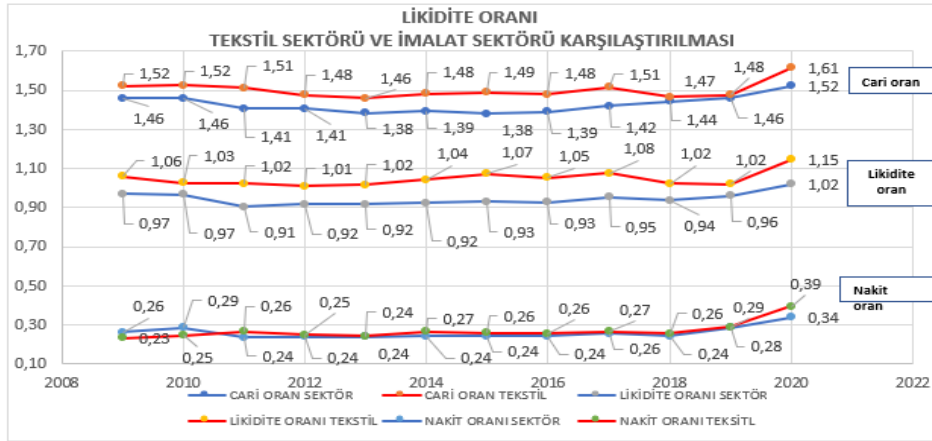
## 6.2. Oran Analizi Yöntemi

Çalışmanın ikinci aşamasında ise likidite, finansal yapı, faaliyet ve karlılık analizi yapılarak elde edilen veriler değerlendirilmiştir.

### 6.2.1. Likidite oranlarının analizi

Likidite oranları işletmelerin dönen varlıklar grubu ile kısa vadeli borçlarını ödeme gücünü göstermekte olup, aynı zamanda net işletme sermayesinin yeterliliğini ölçmek için de kullanılmaktadır (Akgüç, 1995, s. 347). Üç tane temel oran bulunmaktadır. Bunlar; cari oran, asit test oranı (likidite oranı) ve nakit oranıdır. Tekstil imalat sektörü ile imalat sektörünün likidite oran değerleri hesaplanarak Grafik 3'te özetlenmiştir.

**Grafik 3:** Yıllar İtibariyle İmalat Sektörü ve Tekstil İmalat Sektörü Likidite Oranları



**Kaynak:** TCMB Sektör verileri doğrultusunda hazırlanmıştır.

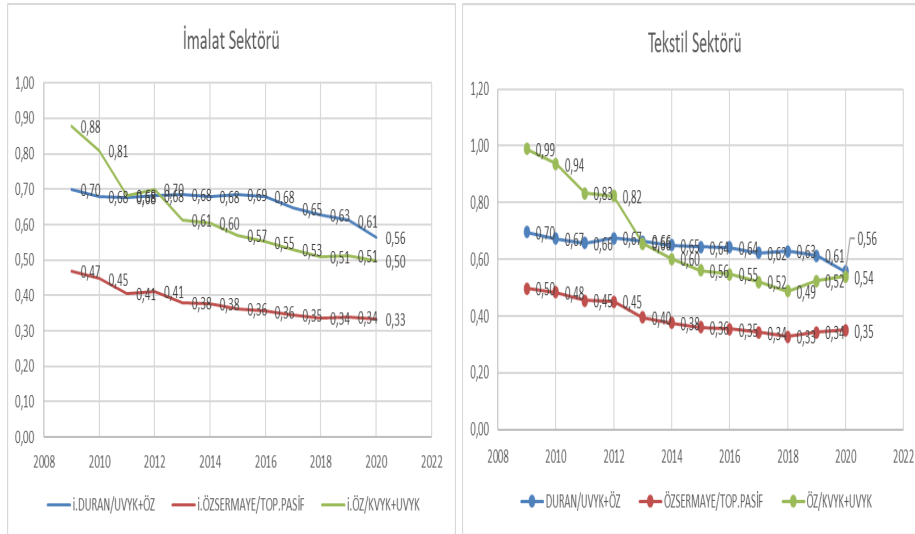
Grafikte cari oran; 1,38-1,52 aralığında olduğundan, genel kabul gören 2 değerinin altında olduğundan dönen varlıklarının kısa vadeli borçlarını karşılama derecesinin imalat sektörü için borç ödeme gücünün yeteri düzeyde olmadığı söylenebilir. Tekstil sektöründe ise benzer şekilde 1,46-1,61 aralığında olup, genel olarak sektörün üzerinde bir değer tespit edilmiştir. Ancak bu oran da istenen seviyede bulunmamaktadır. Ancak cari oran için özellikle imalat

sanayinde, gelişmekte olan ülkelerde 1,5 oranı dikkate alınabilmektedir (Çabuk ve Lazol, 2018, s. 204). Bundan dolayı tekstil sektörü 2009-2011 yılları ve 2017 ile 2020 yıllarında yeterli düzeyde görülmekte iken ana sektör sadece 2020 yılında 1,5 oran düzeyine ulaşabilmiştir. Asit test oranının değeri incelendiğinde ise imalat sektörü 2009-2020 yılları arasında en düşük 0,92 en yüksek 1,02 olduğu görülmektedir. Tekstil sektörü ise bu yıllarda 1,01-1,15 seviyeleri arasındadır. İmalat sektörü her ne kadar 1'in altında çıkması sektörün borç ödeme gücünde zayıflığın olduğunu ifade etse de tekstil sektörü için asit test oranı sektör ortalamasının üzerinde ve yeterli düzeyde olduğu görülmektedir. Nakit oranı ise yıllar itibariyle imalat sektörü için 0,24-0,36 aralığında, tekstil sektörü için ise 0,23-0,39 aralığında değişmekte olup, imalat sektörü için para ve para benzeri varlıklarının kısa vadeli borçlarını karşılama düzeyinin genel kabul edilen değerler içinde yeterli seviyede olduğu ve tekstil sektörünün son yıllarda diğer iki oranda da olduğu gibi sektörün üzerinde bir oransal değere sahip olduğu tespit edilmiştir.

### 6.2.2. Finansal yapı oranlarının analizi

Sektördeki firmaların borç ödeme gücü ile varlıkların finansmanında, yabancı kaynakların kullanım düzeyini incelemek için finansal (mali) yapı oranları Grafik 4'te ele alınmıştır.

**Grafik 4:** Yıllar İtibariyle İmalat Sektörü ve Tekstil İmalat Sektörü Finansal Yapı Oranları

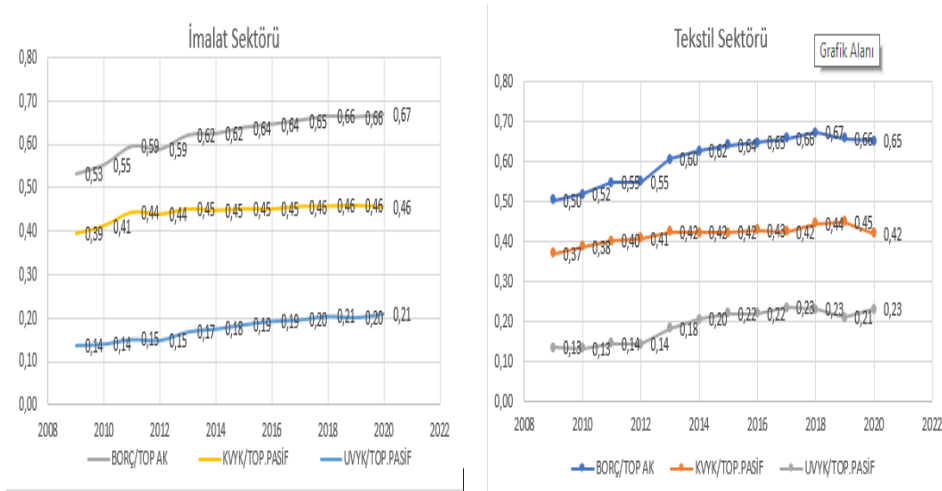


**Kaynak:** TCMB Sektör verileri doğrultusunda hazırlanmıştır.

Tekstil imalat sektörünün, imalat ana sektörünün genel finansal yapı oranlarına paralel değerlere sahip olduğu grafikte de görülmektedir. İmalat ana sektörüne ait finansal(mali) yapı oranları incelendiği zaman önemli kalemlerden biri olan duran varlıkların devamlı sermaye oranlamasında, genel itibariyle bakıldığında 0,56-0,70 oran aralığında iken tekstil imalat sektöründe 0,61-0,70 oran aralığında analiz edilmiştir. 2009 yılından 2020 yılına kadar bakıldığında bu oranın imalat sektöründe 0,70 değerinden 0,56 oranına, tekstil sektöründe ise 0,70 değerinden 0,61 değerine düştüğü görülmektedir. Sektörün bu göstergedeki düşmesi, oran değerinin her iki sektörde de genel kabul gören 1'in altında çıkması, duran varlıkların elde ediniminde kısa vadeli borçlanmadan ziyade devamlı sermayenin tercih edildiğini göstermektedir.

Finansman oranı ise öz kaynaklar ve toplam borç ile ilişkisini göstermektedir. Oranın değerinin 1 olması beklenirken, özellikle 2020 yılında bu oran 0,50 seviyelerinde görülmektedir. Oranın 2009 yılından 2018 yılına kadar düzenli bir düşüş eğiliminde olduğu ancak 2018-2020 yılları arasında ana sektörün aksine tekstil imalat sektöründe yükseliş olduğu tespit edilmiştir. Öz kaynak ve toplam yabancı kaynak arasındaki oransal ifade de değerlerin, imalat sektöründe 0,33-0,47 değerleri arasında, tekstil sektöründe ise 0,35-0,50 değerleri arasında olduğu görülmektedir

**Grafik 5: Yıllar İtibariyle İmalat Sektörü ve Tekstil İmalat Sektörü Finansal Yapı Oranları**



**Kaynak:** TCMB Sektör verileri doğrultusunda hazırlanmıştır.

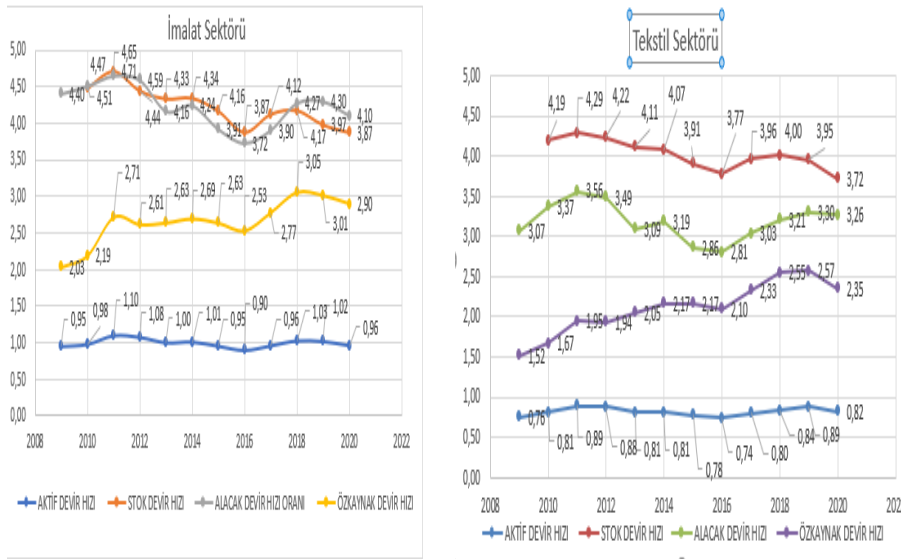


İmalat sektöründe kaldıraç oranı 0,53 ile 0,67 arasında, tekstil sektöründe ise benzer şekilde 0,50 ile 0,65 değerleri arasındadır. Sektör verilerinin %50 değerinin üzerinde olması özellikle kredi verenler açısından riskli olarak görünse de orandaki bu yüksekliğin nedenleri arasında ülkemizde ki enflasyonun mali verileri etkilemesi gösterilebilir (Çabuk ve Lazol,2018, s. 209). Toplam yabancı kaynak içerisindeki kısa vadeli yabancı kaynakların değeri yıllar itibariyle artış göstererek, imalat sektöründe 0,39'dan 0,46'ya, tekstil sektöründe ise genel olarak 0,37'den 0,45'e yükselirken, uzun vadeli yabancı kaynakların oranı 0,14'den 0,21'e, benzer şekilde tekstil sektöründe ise 0,13'ten 0,23 değerine çıkmıştır.

### 6.2.3. Faaliyet oranları

Sektörde yer alan işletmelerin varlıkların etkinliğini ve verimliliğini ölçmek amacı ile birlikte finansal riskleri ile faaliyet performanslarını tespit etmek amacı ile aktif, öz kaynak, stok ve alacak devir hızı oranları Grafik 6'da özetlenmiştir.

**Grafik 6:** Yıllar İtibariyle İmalat Sektörü ve Tekstil İmalat Sektörü Faaliyet Oranları



**Kaynak:** TCMB Sektör verileri doğrultusunda hazırlanmıştır.

İmalat sektörü ile tekstil sektörü karşılaştırıldığında oransal olarak tekstil sektörünün aktif devir hızının daha düşük olduğu görülmektedir. Genel olarak bu oran işletmelerin aktif toplamı içerisindeki duran varlık tutarı toplamı ile ters orantılı olup, duran varlık toplamı fazla işletmelerde aktif devir hızı daha düşük çıkmaktadır (Akgüç, 1997, s. 387).

Genel imalat sektörüne bakıldığında 2009 yılından itibaren öz kaynakların devir hızı 2,03-3,05 değerleri arasında değişirken, tekstil imalat sektöründe ise 1,52-2,57 değerleri arasında değişmiştir. Tekstil sektörü değerleri, genel sektör ortalamasının altında seyretmektedir. Yıllar itibariyle bu orandaki genel olarak yükselme trendi hem tekstil hem de genel sektörde öz kaynak etkinliğinin yerini borçlanmaya bıraktığını göstermektedir. Ancak 2009-2018 yılına kadar bu orandaki artış, 2019 yılından sonra tekrardan düşüşe geçmiştir.

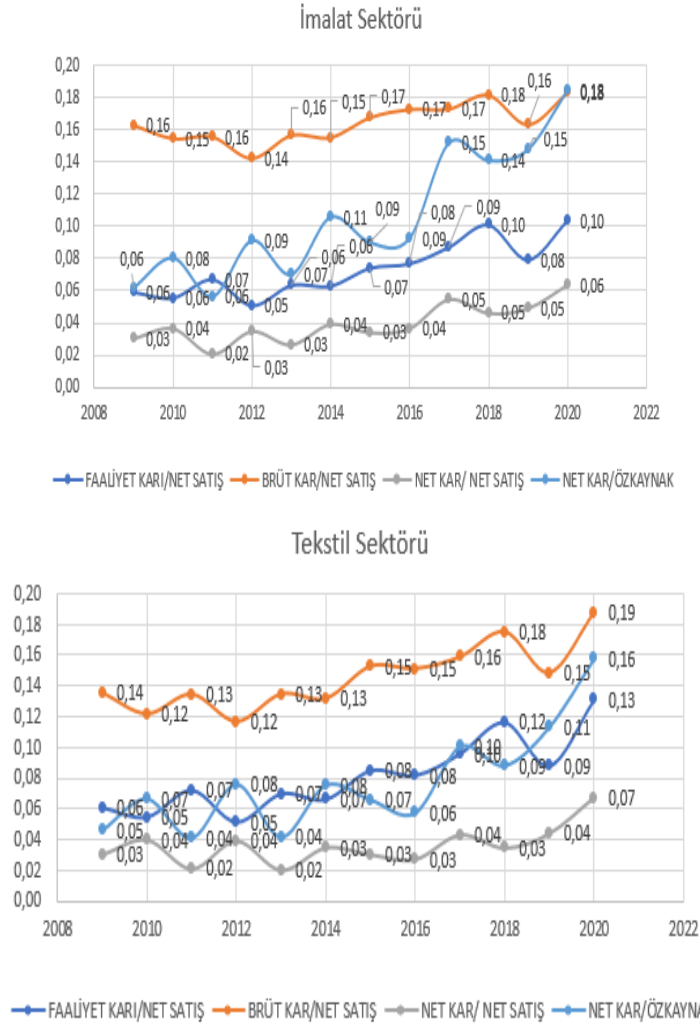
Stok devir hızı 2009 yılından itibaren dalgalı bir şekilde düşüş eğilimi göstermektedir. İmalat sektörüne genel olarak bakıldığında oran 4,51'den 3,87'ye doğru gerilerken, benzer şekilde tekstil sektörünün de 4,19'dan 3,72'ye gerilediği görülmektedir.

Alacak devir hızının ise imalat sektöründe yıllar itibariyle dalgalı bir şekilde 4,40'tan 4,10'a gerilediği, tekstil sektöründe ise 3,07'den 3,26'ya yükseldiği görülmektedir. Ancak genel imalat sektör ortalamasının altında kaldığından alacakların tahsilatı bakımından tekstil sektörünün yeteri düzeyde olmadığı görülmektedir.

#### **6.2.4. Karlılık oranları**

Karlılık oranları bir işletme yönetiminin etkinliğini ölçmek için kullanılırken, aynı zamanda işletme faaliyetlerinden ortaya çıkan karın, yeterlilik düzeyini belirleyen oranlardır (Savcı, 2006, s. 202).

**Grafik 7:** Yıllar İtibariyle İmalat Sektörü ve Tekstil İmalat Sektörü Karlılık Oranları



**Kaynak:** TCMB Sektör verileri doğrultusunda hazırlanmıştır.

Brüt kar/net satış oranı, imalat sektöründe 0,15-0,18 oranları arasında, tekstil sektöründe ise 0,12-0,19 arasında değiştiği görülmektedir. Brüt kar/net satış oranında özellikle tekstil imalat sektörü 2019 yılından sonra genel sektörün üzerine çıktığı görülmektedir. Tekstil imalat sektörünün brüt karlılık oranında

0,19 değerinde tespit edilmiş olup, 2020 yılında genel sektör oranının (0,18) üstünde bir karlılığa sahip olduğu görülmektedir.

Faaliyet karı/net satış oranında ise genel sektörün 0,06-0,10; tekstil sektörünün ise 0,06-0,13 aralığında değerleri tespit edilmiştir. Yıllar itibariyle genel sektöre benzer değerler göstermektedir. İmalat sektöründe net kar/net satış oranı, 0,02-0,06 aralığında, tekstil imalat sektöründe ise 0,02-0,07 aralığında tespit edilmiştir. Net kar/öz kaynak imalat sektöründe 0,06-0,18, tekstil sektöründe 0,04-0,16 aralığında çıkmıştır.

### 6.3. Entropi Yöntemi ile Kriter Ağırlık Değerlerinin Hesaplanması

Çoklu karar verme tekniklerinde, kriterlerin ağırlık oranlarının tespit edilmesi gerekmektedir. Kriter ağırlıklarının önemlilik düzeylerinin hesaplanması için Entropi yönteminden yararlanılmaktadır. Bu yöntemde kriter ağırlıklarının tespiti 5 adımda tespit edilmektedir (Wang ve Lee, 2009, s. 8982; Yılmaz ve Yakut, 2021, s. 1303-1305). Aşağıdaki tabloda aşamalı olarak entropi yöntemi ayrıntılı bir şekilde ele alınmıştır.

**Tablo 4:** Entropi Yönteminin Aşamaları

Adım 1.	Karar matrisinin düzenlenmesi	$E_{ij} = \begin{bmatrix} e_{11} & e_{12} & \dots & e_{1n} \\ e_{21} & e_{22} & \dots & e_{2n} \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ e_{m1} & e_{m2} & \dots & e_{mn} \end{bmatrix}$ <p>“<math>i=1,2,\dots,m</math>” ve “<math>j = 1,2,\dots,n</math>”  <math>m = \text{alternatif sayısı}; n = \text{kriter sayısı}</math></p>
Adım 2.	Normalize karar matrisinin oluşturulması	$a_{ij} = \frac{e_{ij}}{\max_{ij}}$ $a_{ij} = \frac{\min_{ij}}{e_{ij}} \quad “i=1,2,\dots,m” \text{ ve } “j = 1,2,\dots,n”$ $p_{ij} = \frac{a_{ij}}{\sum_{i=1}^m a_{ij}}$
Adım 3.	Kriterlere ait entropi değerlerinin hesaplanması	$e_j = -k \cdot \sum_{i=1}^m p_{ij} \cdot \ln(p_{ij})$ $k = (\ln(m))^{-1}$
Adım 4.	Farklılaşma(sapma) derecelerinin oluşturulması	$d_j = 1 - e_j$
Adım 5.	Kriterlere ait entropi ağırlıklarının belirlenmesi	$w_j = \frac{d_j}{\sum_{j=1}^n d_j}$ $\sum_{j=1}^n w_j = 1; \quad j = 1,2,\dots,n$

\* $P_{ij}$ : normalize değer,  $a_{ij}$ : fayda değeri,  $e_j$ : entropi değeri,  $k$ : katsayı,  $d_j$ : sapma değeri,  $w_j$ : ağırlık değeri

Çalışma da entropi aşamaları sırası ile yapıldıktan sonra 11 veriye ait kriter ağırlıkları 2019-2020-2021 yılları için ayrı ayrı hesaplanmıştır. Bu değerler Tablo 5' de görüldüğü şekilde tespit edilmiştir.

**Tablo 5:** Entropi Analizinde Hesaplanan Kriter Ağırlıkları ( $W_j$  değerleri)

Kriterler/Yıllar		2019	2020	2021	Ağırlıkların Aritmetik Ortalaması
Dönen Varlık/KVYK	Likidite oranı	0,0059	0,0048	0,0125	0,0077
Özkaynak/Toplam Pasif	Finansal Yapı Oranı	0,0993	0,0921	0,0911	0,5289
Özkaynak/ Toplam Borç		0,0357	0,0347	0,0308	
Duran varlık/UVYK+ Özkaynak		0,0570	0,0703	0,0728	
Toplam Borç /Toplam Aktif		0,0906	0,0907	0,0953	
KVYK/Toplam Pasif		0,1126	0,1103	0,1077	
UVYK/Toplam Pasif		0,1425	0,1244	0,1288	
Hasılat/Toplam Aktif	Faaliyet Oranı	0,0598	0,0764	0,0818	0,0727
Brüt kar/Hasılat	Karlılık Oranı	0,1322	0,1135	0,1112	0,3852
Net kar/Hasılat		0,1506	0,1363	0,1185	
Net kar/Özkaynak		0,1428	0,1332	0,1173	

Kriter ağırlıklarının aritmetik ortalamaları incelendiğinde, finansal yapı oranları %52,89, karlılık oranları %38,52, faaliyet oranı %7,27, Likidite oranı %0,77 olarak hesaplanmıştır. Ancak yıl bazlı olarak kriter ağırlıkları, TOPSİS yönteminde hazırlanan kriter ağırlıklı normalize karar matrisi tablosunda her yıl için ayrı ayrı dikkate alınmıştır.

#### 6.4. TOPSİS Yöntemi ile Şirketlerin Performans Sıralamasının Belirlenmesi

Çoklu karar verme yöntemlerinden biri olan TOPSİS analizi, karar vericiler için alternatifler arasında sıralama yapmak için kullanılan bir yöntemdir (Dursun, 2018:248). TOPSİS yönteminin aşamaları Tablo 6'daki gibidir (Chen ve Hwang, 1992, s.38-39; Li vd. 2011, s. 2088-2089).

**Tablo 6:** TOPSİS Yönteminin Aşamaları

Adım1	Karar matrisinin hazırlanması	$D = \begin{bmatrix} x_{11} & x_{12} & \dots & x_{1n} \\ x_{21} & x_{22} & \dots & x_{2n} \\ \vdots & \vdots & \dots & \vdots \\ x_{m1} & x_{m2} & \dots & x_{mn} \end{bmatrix}$ <p>“i=1,2...m” ve “j = 1,2,...n” m= alternatif sayısı; n=kriter sayısı</p>
Adım2	Normalize karar matrisinin oluşturulması	$r_{ij} = \frac{x_{ij}}{\sqrt{\sum_{j=1}^n x_{ij}^2}}$ <p>(i = 1, ..., m; j = 1, ..., n)</p>
Adım 3	Normalize ağırlıklı karar matrisinin hazırlanması	$e_j = -\frac{1}{\ln m} \sum_{i=1}^m r_{ij} \ln r_{ij}$ $W_j = \frac{1 - e_j}{\sqrt{\sum_{j=1}^n 1 - e_j}}, (j = 1, 2, \dots, n)$ $\sum_{j=1}^n W_j = 1$ $v_{ij} = w_j r_{ij}, (i = 1, \dots, m; j = 1, \dots, n)$
Adım 4	İdeal ve negatif ideal çözüm değerlerinin bulunması	$V_j^+ = \begin{cases} \max v_{ij} \\ \min v_{ij} \end{cases}$ $V_j^- = \begin{cases} \max v_{ij} \\ \min v_{ij} \end{cases}$
Adım 5	Uzaklık ölçülerinin hesaplanması	$S_i^- = \sqrt{\sum_{j=1}^n (v_{ij} - v_j^-)^2}, (i = 1, \dots, m; j = 1, \dots, n)$ $S_i^+ = \sqrt{\sum_{j=1}^n (v_{ij} - v_j^+)^2}, (i = 1, \dots, m; j = 1, \dots, n)$
Adım 6	İdeal çözüme göreceli yakınlığının tespit edilmesi	$C_i = \frac{s_i^-}{(s_i^+ + s_i^-)}$ <p>(0 ≤ C<sub>i</sub> ≤ 1; i = 1, 2, ..., m)</p>
Adım 7	Alternatifler arasında sıralama düzeylerinin oluşturulması	

\*W<sub>j</sub>: kriter ağırlıkları, V<sub>ij</sub>: normalleştirilmiş değerler, V<sup>+</sup>: ideal çözüm değeri V<sup>-</sup>: negatif ideal çözüm değeri, S<sup>+</sup>: ideal çözüme uzaklık, S<sup>-</sup>: negatif ideal çözüme uzaklık, C<sub>i</sub>: göreceli yakınlık.

Çalışma da incelemeye konu işletmelerin TOPSİS analizindeki 7 adımlık süreç ele alınmıştır. Yapılan analizde Adım 5' e gelindiğinde her işletme için 2019-2020 ve 2021 yılları için ideal çözüme (S<sup>+</sup>) ve negatif ideal çözüme uzaklık

( $S^+$ ) yakınlıklarına ilişkin değerler tespit edilmiştir. Daha sonra 6. adımda yer alan  $C_i$  değerleri (skor) hesaplanmıştır. Elde edilen bulgular doğrultusunda 2019,2020 ve 2021 yıllarına ilişkin göreceli yakınlık değerlerinin büyükten küçüğe doğru sıralamasında şirketlerin performans sıralaması ortaya çıkmıştır.

**Tablo 7:** 2019 yılı TOPSİS yöntemi göreceli yakınlık değerlerine ( $C_i$ ) göre sıralama

Firmalar	$S^+$	$S^-$	Skor ( $C_i$ )	Sıralama
ARSAN	0,1029	0,0655	0,3887	7
ATEKS	0,1401	0,0390	0,2179	13
BLCYT	0,0914	0,1103	0,5468	2
BOSSA	0,1046	0,0978	0,4830	3
DESA	0,1170	0,0789	0,4028	6
HATEK	0,1280	0,0466	0,2667	12
KORDS	0,1164	0,0623	0,3487	9
KRTEK	0,1350	0,0722	0,3486	10
LUKSK	0,1087	0,0788	0,4201	5
MEGAP	0,1338	0,0751	0,3595	8
SNPAM	0,0715	0,1278	0,6413	1
YATAS	0,1093	0,0805	0,4242	4
YUNSA	0,1418	0,0553	0,2807	11

2019 yılı için yapılan değerlendirmede performans sıralamasında ilk 6 sıralamada yer alan şirketler sırasıyla borsa kodlarına göre SNPAM, BLCYT, BOSSA, YATAS, LUKSK ve DESA olarak tespit edilmiştir. Performans sıralaması en düşük şirketler olarak ATEKS, HATEK ve KRTEK olarak belirlenmiştir.

**Tablo 8:** 2020 yılı TOPSİS yöntemi göreceli yakınlık değerlerine ( $C_i$ ) göre sıralama

Firmalar	S <sup>+</sup>	S <sup>-</sup>	Skor ( $C_i$ )	Sıralama
ARSAN	0,0806	0,1130	0,5837	1
ATEKS	0,1130	0,0509	0,3103	10
BLCYT	0,0933	0,0964	0,5082	3
BOSSA	0,1096	0,0764	0,4109	5
DESA	0,1303	0,0767	0,3703	7
HATEK	0,1263	0,0390	0,2360	13
KORDS	0,1269	0,0524	0,2922	12
KRTEK	0,1115	0,0719	0,3921	6
LUKSK	0,1182	0,0690	0,3686	8
MEGAP	0,1097	0,0976	0,4707	4
SNPAM	0,1216	0,0534	0,3053	11
YATAS	0,0880	0,0968	0,5239	2
YUNSA	0,1178	0,0629	0,3483	9

2020 yılı için yapılan analizde işletmelerin performans sıralamasında ilk sıralamalarda ARSAN, YATAS ve BLCYT yer alırken, son sıralarda ise HATEK ve KORDS işletmelerinin olduğu tespit edilmiştir.



**Tablo 9:** 2021 yılı TOPSİS yöntemi göreceli yakınlık değerlerine ( $C_i$ ) göre sıralama

Firmalar	S <sup>+</sup>	S <sup>-</sup>	Skor ( $C_i$ )	Sıralama
ARSAN	0,0884	0,0751	0,4593	8
ATEKS	0,0907	0,0487	0,3495	10
BLCYT	0,0897	0,0763	0,4598	7
BOSSA	0,0645	0,0816	0,5584	1
DESA	0,0748	0,0780	0,5104	3
HATEK	0,1059	0,0408	0,2783	13
KORDS	0,0908	0,0486	0,3489	11
KRTEK	0,0792	0,0692	0,4662	5
LUKSK	0,0703	0,0842	0,5450	2
MEGAP	0,1083	0,0493	0,3129	12
SNPAM	0,0761	0,0774	0,5042	4
YATAS	0,0809	0,0642	0,4423	9
YUNSA	0,0822	0,0700	0,4600	6

Son dönemde ise BOSSA, LUKSK ve DESA işletmelerinin performans olarak ilk sıralarda yer aldığı, HATEK, MEGAP ve KORDS işletmelerinin son sıralarda olduğu gözlemlenmiştir.

## 7. SONUÇ VE ÖNERİLER

İmalat ana sektörünün genel yapısı, 17 sektör ile karşılaştırıldığında, ticaret sektöründen sonra ülkemizde en fazla firma sayısına sahip sektör olduğu tespit edilmiştir. Firma sayısı olarak her ne kadar ikinci sırada yer alsada ülke ekonomisinde önemli bir yeri olan istihdam alanında ise %32,57 gibi yüksek bir oran ile tüm sektörler içerisinde en fazla çalışan sayısına sahip olduğu görülmüştür. Toplam sektörün öz kaynak tutarı içerisindeki payı ise yaklaşık %35 olup, öz kaynak gereksinimlerinin sanayi işletmelerinden daha fazla olduğu görülmüştür.

Araştırmada hem imalat ana sektöründe hem de tekstil sektöründe firma sayılarının %50'den fazlasının mikro işletmelerden oluştuğu, ayrıca tekstil firma sayısının 2009 yılından itibaren 2014 yılına kadar sürekli olarak azaldığı (yaklaşık %9 oranında) tespit edilmiştir. Bu da 2008 ve 2011 ekonomik krizinin etkisi şeklinde yorumlanabilmektedir.

Likidite oran analizinde öncelikli olarak cari oran, asit-test(likidite) ve nakit oranları incelenmiştir. Hem ana sektör hem de tekstil imalat sektörü nakit oranda genel ortalama değer olan 0,2 oranının üzerinde iken, cari oranda genel kabul gören 2 değerinin altında kalmıştır. Likidite(asit-test) oranında ise imalat sektörünü olması gereken 1 oranın altında kalmışken son dönemde yani 2020 yılında istenen düzeyine ulaşmıştır. Aynı oran analizinde tekstil sektörü ise hem istenen oran düzeyinin üstünde hem de ana sektörün üzerinde değerlere sahiptir. Tekstil sektörünün, her üç likidite oran analizlerinde de ana imalat sektör ortalamasının üzerinde bir oransal değere sahip olduğu özellikle 2020 yılında sektöre göre oranlardaki artışının daha yüksek olduğu görülmektedir. Bu da tekstil imalat sektöründe genel durumunun ana sektöre kıyasla, kısa vadeli borçlarını karşılamak için yeterli düzeyde hazır değerlere sahip olduğunu göstermektedir.

Finansal yapı oranlarında ise, 2009-2020 yılları arasında hem imalat ana sektörünün hem de tekstil imalat sektörünün, öz kaynaklardan daha çok yabancı kaynaklara yöneldiği, duran varlıklarını genellikle yabancı kaynaklar ile karşılamaya çalıştığı yönünde veriler elde edilmiştir. Bu durum sektörün finansal yapı oranları üzerinden de görülmektedir. İmalat sektöründe kaldıraç oranında sektör verilerinin %50 değerinin üzerinde olması özellikle kredi verenler açısından riskli olarak görünse de orandaki bu yüksekliğin nedenleri arasında ülkemizde ki enflasyonun mali verileri etkisi gösterilebilir (Çabuk ve Lazol, 2018, s. 209). Tekstil sektörü ve imalat sektörü verilerinde finansal yapı oranları incelendiğinde varlık ediniminde kısa vadeli borçlanma ve öz kaynak kullanımının, uzun vadeli yabancı kaynak kullanımına göre tercih sebebi olduğu ifade edilebilir.

Faaliyet oranlarında ise aktif devir hızı, öz kaynak devir hızı, stok devir hızı ve alacak devir hızında tekstil imalat sektörünün, genel sektör ortalamasının altında seyrettiği görülmüştür. Özellikle öz kaynak devir hızında elde edilen bulgulardaki 2019 yılından sonraki tekstil imalat sektöründeki düşüş, dünyadaki ve ülkedeki pandemi sebebi ile yaşanan ekonomik sıkıntıların işletmeyi borçlanma yolundan daha çok öz kaynak maliyetine katlanmasına yönlendirdiği şeklinde ifade edilebilir. Tekstil imalat sektörü stokların nakde dönüşmesinde ve alacakların tahsilatları açısından geçmiş yıllar ile karşılaştırıldığında yetersiz olduğu görülmektedir. Genel olarak bakıldığında, karlılık oran analizlerinde 2019 yılından sonra hızlı bir artış olduğu, tekstil imalat sektörünün genel sektör ile paralel hareket ettiği tespit edilmiştir.

ÇKKV tekniklerinden olan Entropi ve TOPSİS yöntemleri kullanılarak BIST tekstil, giyim, deri ve imalat sektöründe bulunan 13 işletme üzerinde finansal performanslarına göre sıralamaları yapılmıştır. Entropi yöntemi ile

kriterler olarak dikkate alınan oranlardan finansal yapı oranları ve karlılık oranlarının kriter ağırlığının likidite ve faaliyet oranlarına göre daha yüksek olduğu tespit edilmiştir.

Bir diğer yöntem olarak kullanılan TOPSİS yönteminde ise 2019,2020 ve 2021 yılları için yapılan performans sıralamasında her yıl ilk sıralamalardaki firmalarda farklılık olduğu tespit edilmiştir. Ancak incelenen 3 yıl içerisinde en yüksek performans sıralamasında ilk 5'te BOSSA işletmesinin, en düşük performans sıralamasında ise HATEKS ve KORDS işletmelerinin olduğu gözlemlenmiştir.

#### **8. ÇIKAR ÇATIŞMASI BEYANI**

Yazarlar arasında çıkar çatışması bulunmamaktadır.

#### **9. MADDİ DESTEK**

Bu çalışmada herhangi bir fon veya destekten yararlanılmamıştır.

#### **10. YAZAR KATKILARI**

YE: Fikir;

YE: Tasarım;

YE: Denetleme;

YE: Kaynakların toplanması ve/veya işlenmesi;

YE: Analiz ve/veya yorum;

YE: Literatür taraması;

YE: Yazıyı yazan;

YE: Eleştirel inceleme

#### **11. ETİK KURUL BEYANI VE FİKRİ MÜLKİYET TELİF HAKLARI**

Çalışmada etik kurul ilkelerine uyulmuştur ve fikri mülkiyet ve telif hakları ilkesine uygun olarak gerekli izinler alınmıştır.

#### **12. KAYNAKÇA**

Akaytay, A., Çatı, K., & Yücel, S. (2015). Finansal oranların faaliyet alanlarına göre değişiminin merkez bankası sektör raporları yardımıyla incelenmesi. *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, (44).

Akgüç, Ö. (1994). *Finansal yönetim*, Avcıol Basım Yayın, İstanbul.

Akgüç, Ö. (1995). *Mali tablolar analizi*, Avcıol Basım Yayın, İstanbul.

Akgüç, Ö. (2013). *Mali tablolar analizi*, Avcıol Basım Yayın, İstanbul.

- Alsu, E., & Taşdemir, A. (2017). Finansal performansın TOPSİS çok kriterli karar verme yöntemi ile belirlenmesi: dokuma, giyim eşyası ve deri sanayi işletmeleri üzerine bir uygulama. *Uluslararası Afro-Avrasya Araştırmaları Dergisi*, 2(4), 221–236.
- Arslan, R., Bircan, H., & Arslan, Ö. (2017). Tekstil firmalarında finansal performansın analitik hiyerarşi prosesi ile ağırlıklandırılmış gri ilişkisel analiz yöntemiyle değerlendirilmesi. *Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 7(2), 19–36.
- Aydemir, İ. (2018). Hastanelerde finansal performansın değerlendirilmesi: Türkiye Cumhuriyeti merkez bankası hastane hizmetleri sektör bilançolarında bir uygulama. *Uluslararası Sağlık Yönetimi ve Stratejileri Araştırma Dergisi*, 4 (2), 133-149.
- Akyüz, K. C., Cavarar, Ç., Yıldırım, İ., & Akyüz, İ. (2004). Orman ürünleri sanayisinin finansal yapısının incelenmesi, *Kafkas Üniversitesi Artvin Orman Fakültesi Dergisi*, 1(2), 31-39.
- Beller Dikmen, B. (2021). Mobilya imalatı sektörünün finansal performansının oran analizi ve TOPSİS yöntemiyle değerlendirilmesi. *Uluslararası İşletme, Ekonomi ve Yönetim Perspektifleri Dergisi*, 5(1), 80-97.
- Bilici, N. (2019). Turizm sektörünün finansal performansının oran analizi ve TOPSİS yöntemiyle değerlendirilmesi. *Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 23(1), 173-194.
- Büyükarıkan, U. (2020). Finansal performansa etki eden finansal değişkenlerin çaid karar ağacıyla belirlenmesi: tekstil sektörü örneği. *Aydın İktisat Fakültesi Dergisi*, 5(1), 1–10.
- Chen, S. J. & Hwang, C. L. (1992). Fuzzy multiple attribute decision making: methods and applications. *Springer-Verlagç Berlin*. Ss.38-39.
- Çabuk, A., & Lazol, İ. (2009). *Mali Tablolar Analizi*, Ekin Kitabevi.
- Çetin, A. C. (2006). Türk tekstil sektörü ve Türk tekstil firmalarının etkinlik düzeylerinin belirlenmesi. *Afyon Kocatepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 8(2), 255–278.
- Çaldağ, Y. (2007). *Denetim ve raporlama finansal tablolar ve analiz teknikleri*, Gazi Yayınevi
- Dikmen, B.B. (2021). Mobilya imalatı sektörünün finansal performansının oran analizi ve topsis yöntemiyle değerlendirilmesi. *Uluslararası İşletme, Ekonomi ve Yönetim Perspektifleri Dergisi*, 5(1), ,80-97
- Dursun, G. D. (2018). Türkiye’de faaliyet gösteren ticari bankaların aktif kalitesinin TOPSİS yöntemi ile ölçümü. *Ekonomi, Politika & Finans Araştırmaları Dergisi*. 3(3), 243-258
- Elmas, B. (2017). *Finansal tablolar analizi*, Nobel Yayın, Ankara.

- İşıldak, M. S. (2017). BIST’de dokuma, giyim eşyası ve deri işletmelerinin TOPSİS yöntemi ile finansal performans analizi. *Dicle Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 8 (16), 116-130.
- Karadeniz, E., Dalak, S., Beyazgül, M., & Günay, F. (2017). Turizm alt sektörlerinin finansal performanslarının oran yöntemiyle karşılaştırmalı analizi. *Seyahat ve Otel İşletmeciliği Dergisi*, 14(2), 157- 170.
- Koşan, L., & Karadeniz, E. (2014). Konaklama ve yiyecek hizmetleri alt sektörünün finansal performansının dupont finansal analiz sistemi kullanılarak incelenmesi. *Seyahat ve Otel İşletmeciliği Dergisi*, 11(2).
- Kurtlar, M. (2021). Ulaştırma-depolama sektörünün oran analizi: Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası sektör bilançoları üzerine bir araştırma. *Çağ Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 18(1), 21-30.
- Li, K. Wang, L. Liu, J. Xin, H. Yang, C. Gao. (2011). Application of the entropy weight and TOPSIS method in safety evaluation of coal mines, *Procedia Engineering*, 26 , pp. 2085-209-1.
- Öğünç, H. (2018). Gıda ve tekstil sektörlerinin karşılaştırmalı finansal analizi (2014-2016 Dönemi). *Bucak İşletme Fakültesi Dergisi*, 1(1), 53-70.
- Savcı, M. (2006). *Mali tablolar analizi*, Aktif Yayınevi, Ankara.
- Şahin, A. (2021). Türk ticaret sektörünün 2009-2019 dönemi mali yapı analizi. *Muhasebe ve Denetim Bakış Dergisi*, 21 (63), 61-82.
- Temizel, D. D. F., & Bayçelebi, B. E. (2016). Finansal oranların TOPSIS sıralaması ile yıllık getiriler arasındaki ilişki: tekstil imalatı sektörü üzerine bir uygulama. *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 16(2), 159–170.
- Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası (TCMB) Sektör Bilançoları. (2021). <https://www3.tcmb.gov.tr/sector/#/tr>.
- Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası (TCMB) Rasyoları. (2021). [https://www3.tcmb.gov.tr/sector/dosyalar/menu/ratios\\_tr.pdf](https://www3.tcmb.gov.tr/sector/dosyalar/menu/ratios_tr.pdf).
- T.C. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı. (2020). *Tekstil, hazır giyim ve deri ürünleri raporu*. <https://www.sanayi.gov.tr/plan-program-raporlar-ve-yayinlar/sector-raporlari/mu2001011410>.
- Ticaret Merkezi (ITC) Trade Map. <https://www.trademap.org/Index.aspx>.
- Wang, T. C., & Lee, H. D. (2009). Developing a fuzzy TOPSIS approach based on subjective weights and objective weights. *Expert systems with applications*, 36(5), 8980-8985
- Yıldırım, B. F., & Çiftci, H. N. (2020). bıst’te işlem gören tekstil firmalarının finansal performanslarının dinamik sezgisel bulanık WASPAS yöntemi ile değerlendirilmesi. *İzmir İktisat Dergisi*, 35(4), 777–791.

Yılmaz, Ö., & Yakut, E. (2021). Entropi Temelli TOPSIS ve VIKOR Yöntemleri ile Bankacılık Sektöründe Finansal Performans Değerlendirmesi. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 35(4), 1297–1321.

# IN THE CONTEXT OF BEHAVIORAL FINANCE, DO INVESTOR CHARACTERISTICS AFFECT STOCK HOLDING PERIOD?<sup>1</sup>



Kafkas University  
Economics and Administrative  
Sciences Faculty  
KAUJEAS  
Vol. 13, Issue 25, 2022  
ISSN: 1309 – 4289  
E – ISSN: 2149-9136

Article Submission Date: 30.03.2022

Accepted Date: 15.06.2022

Abdulmuttalip PİLATİN  
Asst. Prof. Dr.  
Recep Tayyip Erdoğan University  
Findıklı Applied Sciences School,  
Rize, Turkey  
abdulmuttalip.pilatin@erdogan.edu.tr  
ORCID ID: 0000-0002-2293-2808

**ABSTRACT** | The aim of this study is to determine whether the holding period of stocks varies according to the socio-economic characteristics of the investors. According to the logit model results, it has been determined that there is a significant relationship between the variables of BIST investors' occupation, the type of asset most invested in, the number of years invested in stocks, the annual stock investment amount and the variables of following the market every day and the period of holding the stock. The results reveal that those who invest in foreign currency are 0,172 times less likely to hold their stocks than those who have invested in shares and in terms of the time it takes to start investing in stocks, those who have invested for 1 to 3 years are 1,72 times more likely to hold the stock than those who have invested for less than 1 year. It shows that those who have invested for 3 to 6 years are 2.5 times more likely to hold the stock than those who have invested for less than 1 year.

**Keywords:** Stock market, holding period, investment, logit model, behavioral finance

**JEL Codes:** G11, G19, G4

**Scope:** Business

**Type:** Research

**DOI:** 10.36543/kauibfd.2022.011

**Atıfta bulunmak için:** Pilatin, A. (2022). In the context of behavioral finance, do investor characteristics affect stock holding period?. *KAÜİİBFD*, 13(25), 244-266.

<sup>1</sup> Ethics committee permission required for the research to be carried out was obtained with the date of 23.07.2021 and number 103.

# DAVRANIŞSAL FİNANS BAĞLAMINDA YATIRIMCI ÖZELLİKLERİ HİSSE SENEDİNİ ELDE TUTMA SÜRESİNİ ETKİLER Mİ?



Kafkas Üniversitesi  
İktisadi ve İdari Bilimler  
Fakültesi  
KAÜİBFD  
Cilt, 13, Sayı 25, 2022  
ISSN: 1309 – 4289  
E – ISSN: 2149-9136

Makale Gönderim Tarihi: 30.03.2022 Yayına Kabul Tarihi: 15.06.2022

Abdualmuttalip PİLATİN  
Dr. Öğr. Üyesi  
Recep Tayyip Erdoğan Üniversitesi  
Fındıklı Uygulamalı Bilimler  
Yüksekokulu,  
Rize, Türkiye  
abdulmuttalip.pilatin@erdogan.edu.tr  
ORCID ID: 0000-0002-2293-2808

**ÖZ** | Bu çalışmanın amacı, hisse senetlerini elinde tutma sürelerinin yatırımcıların sosyo-ekonomik özelliklerine göre değişip değişmediğini belirlemektir. Logit model sonuçlarına göre, Türkiye’deki BİST yatırımcılarının meslek, en fazla yatırım yapılan varlık türü, hisse senedi yatırım süresi, yıllık yatırım tutarı ve her gün piyasayı takip etme değişkenleri ile hisse senedini elinde tutma süresi arasında anlamlı bir ilişki olduğu belirlenmiştir. Ayrıca cinsiyet, yaş, medeni durum, eğitim ve aylık ortalama gelir bakımından ise hisse senedini elinde tutma süresi arasında anlamlı bir ilişki olmadığı görülmüştür. Sonuçlar döviz yatırımı olanların hisse yatırımı olanlara göre hisse senetlerini elinde tutma ihtimallerinin 0,172 kat daha düşük olduğu, hisse senedine yatırım yapmaya başlama süresi bakımından 1 ilâ 3 senedir yatırım yapanların 1 yıldan kısa bir süredir yatırım yapanlara göre hisse senedini elde tutma ihtimalinin 1,72 kat daha fazla olduğu, 3 ilâ 6 senedir yatırım yapanların 1 yıldan az bir süredir yatırım yapanlara göre hisse senedini elde tutma ihtimalinin 2,5 kat fazla olduğu belirlenmiştir.

**Anahtar Kelimeler:** Borsa, hisse elde tutma süresi, yatırım, logit model, davranışsal finans  
**JEL Kodları:** G11, G19, G4

**Alan:** İşletme  
**Türü:** Araştırma



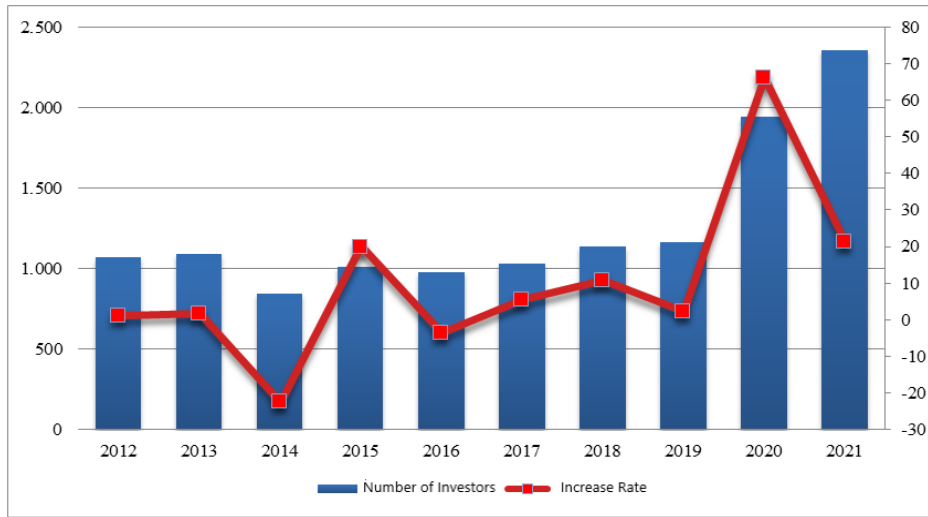
## **1. INTRODUCTION**

Modern portfolio theory says that which stock to invest in should be decided on the basis of risk and return (Markowitz, 1952). However, it is also important how long each share will be held (Li, Liu, F-Fin & Su, 2012). Thanks to increasing financial and technological investments, stock investments have increased in Turkey as well as in the world in recent years. Experience, knowledge and expertise are needed for both individual and institutional investors in the stock markets in terms of investment preferences and investment holding times. Because, for individual and institutional investors investing in stock markets, knowledge and experience are very important in terms of correct investment and holding times. At this point, both systematic risk factors and non-systematic risk factors create the potential to affect the behavior of investors. This situation is seen as a significant disadvantage for investors who have limited access to information or who cannot interpret this information due to reasons such as lack of experience, ignorance and lack of long-term perspective despite having access to information.

Technology and increasing financial investments not only facilitate access to information, but also provide an environment for investors to make more accurate and faster decisions at the decision stage. In recent years, thanks to the increasing financial depth and the number of BIST investors in our country, progress has been made in financial literacy. In this way, it became easier for investors to make investment decisions, and the number of individual investors trading on the BIST and their financial investment levels increased. Depending on the increasing financial development and the number of investors, stock investor behaviors have also begun to change. Thanks to the rapid development of financial markets, easier access to information, technological innovation and the development of fintech applications, investors' access to information has become easier. The facilitation and acceleration of access to information may have caused investors to have different behavioral tendencies at the point of influencing investment decisions.

Figure 1 shows the number of investors in the BIST by years. While there were approximately 1 million investors in Borsa Istanbul in 2012, this figure decreased by 22.5% to 844 thousand in 2014, then rose to its previous levels again. In 2020, when the Covid-19 pandemic swept the world, the number of investors coming to BIST increased rapidly and exceeded 1.94 million at the end of the year. In 2020, the number of investors coming to BIST increased by 66%, reaching an all-time high. Factors such as closure of people's homes due to Covid-19, curfews, closure of workplaces, interruption of production in factories and the transition of universities to distance education were also influential in this high

rate of increase in 2020. Because the people whose vacancies increase, whose workplaces are closed and who cannot go out, especially those whose incomes decrease, have turned to the stock market and other investment areas in order to create a new income. In 2021, the number of investors increased by approximately 359 thousand with an increase of 20% and reached 2.3 million. The main reason for this increase is the 358 thousand increase in the number of domestic investors (MKK, 2022). The number of investors in BIST, which reached the level of 2.6 million in April due to the increase in the number of public offerings and the search for high returns by the investors, decreased to 2.3 million in the following months due to the decrease in the returns in new public offerings and the shift of investors to different instruments such as foreign exchange and especially cryptocurrencies. In the last quarter of 2021, the number of foreign investors in BIST ALL increased by 1,183 compared to the same period of the previous year and reached 13,147 (TUYID, 2021).



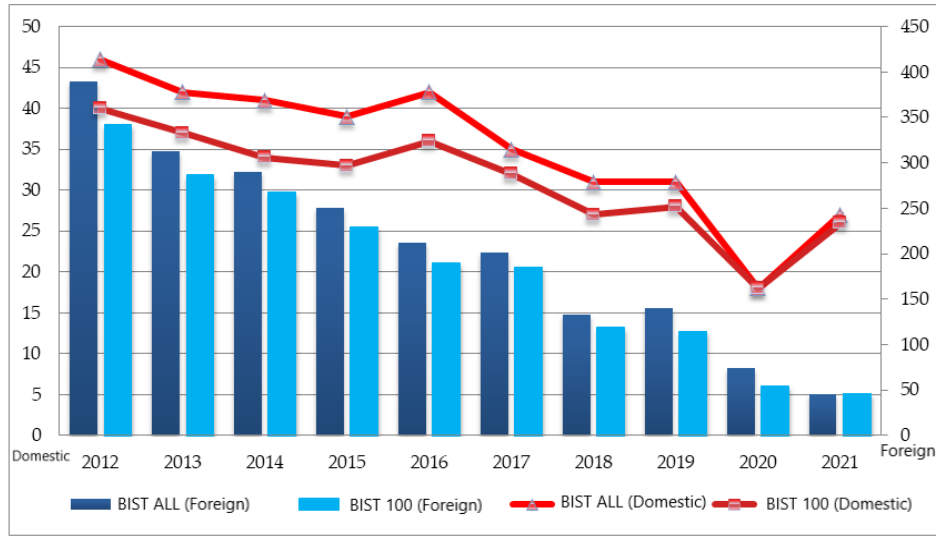
**Figure 1:** Number of Investors in BIST by Years

**Kaynak:** MKK (2022)

Figure 2 shows the length of stay of domestic and foreign investors in a share. In 2012, the holding period of foreign investors in BIST ALL was 389 days, while that of domestic investors was 46 days. Although stock investments are a type of investment that is expected to be long-term because they are made for dividends and capital gains, there is a large difference between the holding times of the domestic investor and the foreign investor. As of 2012, the holding

period of foreign and domestic investors decreased, and in 2019, the duration of foreigners decreased to 140 days and the duration of locals to 28 days. As can be seen from the figure, the stock holding times of domestic and foreign investors decreased considerably in 2020, the year when the Covid-19 epidemic affected the world and Turkey. It can be said that this decrease is due to the fact that many domestic investors, who are expected to have low financial literacy, enter the stock market. In addition, due to the systematic risk elements revealed by the global pandemic, the fact that stock investors turn their stocks into cash in a shorter time may also have an effect.

The difference between the holding period of a share by domestic investors and foreign investors is approximately 200 days for 2021. The fact that foreign investors are few in number, institutional investors and investors with high financial literacy are effective in the emergence of this situation. The large number of domestic investors and the transactions made by individuals who have entered the BIST in recent years and traded in small amounts every day, on the other hand, significantly reduce the average stay of domestic investors in shares. It is thought that these are the main reasons for such a high difference between domestic investors and foreign investors. For this reason, the holding period of a share determined as the dependent variable in the study was taken as 6 months (See Table 2).



**Figure 2:** Stock Holding Period by Domestic and Foreign Investors in BIST  
**Kaynak:** MKK (2022)

Studies based rational investor theory in the field of finance have been insufficient to explain the developments in the markets over time. Behavioral finance has tried to explain the areas where these theories fall short and the reasons for irrational behavior (Thaler, 2005). Although the traditional finance approach says that investors make rational decisions at the point of risk-return, behavioral finance says that investors are affected by many different variables as well as psychological factors in the evaluation of risk and return (Ostaszewski, 2010, p. 42; Özer & Korkulutaş, 2018, p. 417).

However, investors may not always act rationally when making financial transactions and investments. Investors' emotions, perception differences and expectations can affect investor decisions. At this point, investors can sometimes make investment decisions based on rumors and news that are discussed in the market instead of information, news flows and balance sheets. Sometimes these decisions are due to the differences in the perception and risk level of the investor (Doğan, 2016, p. 341). This situation arises because individuals perceive the same situations given in different ways differently. Therefore, the way the information is presented affects the perception of the investors at different levels. This also affects whether investor decisions are rational (Tversky & Kahneman, 1981).

It is known that while investors are rationally expected to invest for a longer period, some investors invest for a shorter period of time. In this study, socio-economic factors that affect the stock holding time of individuals who are stock investors in the BIST in Turkey in the context of behavioral finance will be examined. In the continuation of the study, the few studies in the literature will be mentioned. Then, the logit model results will be given by using the data of the survey conducted throughout Turkey with the participation of 580 people. The study consists of five parts. In the first part, the concepts of efficient markets theory, rational behavior theory and behavioral finance are mentioned. In the second part, theory and literature evaluation was made. In the third part, the data set of the research, the method and model used in the research are explained. In the fourth part, the research findings are given and finally in the fifth part, the conclusion and evaluation are given.

## **2. CONCEPTUAL FRAMEWORK**

Efficient markets hypothesis, which is one of the fundamental theories of finance; He says that the markets are efficient and that there is no difference between the values and prices of financial assets in the market, so they are bought and sold over their real values. When new information emerges in an efficient market, financial asset prices adjust themselves quickly and without transaction costs, so all prices in the market reflect the necessary information for everyone in

the same way (Fama, 1970, p. 383). It is thought that the actors in the market will fully evaluate and apply all the information they have. In addition, it is assumed that the future expectations of economic individuals are continuous and they do not make systematic mistakes. Likewise, it is stated that individuals are affected by policy changes in the same direction (Sarfati & Karabulut, 2004, p. 65). The efficient markets hypothesis states that it is not possible for investors to obtain a return above the market average by using the information transferred to the market (Dağlı & Çöllü, 2015). However, this does not apply to normal people who are the subject of behavioral finance (Statman, 1999).

In fact, traditional finance theories (Tufan & Sariçiçek, 2013) state that no knowledgeable or ignorant investor in the market can earn a return above the market average, so the techniques used to earn more will not be effective. However, in different studies, different results have been obtained with the efficient markets hypothesis and it has been revealed that there is a time effect in the emergence of these returns. The developments that reveal these different income opportunities are called "Anomalies". The theory of rational behavior loses its validity because people's psychological structure, environment, environment and behavioral characteristics make them different from each other. Over time, due to the differentiating characteristics of people, the assumptions claimed by traditional finance theories have begun to be criticized and it has come to the fore that an approach that will not be valid for all people in any case has come to the fore, and the number of studies critically approaching traditional finance has increased. Because although the same information, data and variables are presented to investors in the same market, it is now known that investors understand different things from these data and therefore show different behavioral tendencies. In the literature, it is understood that the theories of efficient markets and rational behavior in world markets do not fully work and that there are deviations from these theories and various anomalies (Rozeff & Kinney, 1976; Abdioğlu & Değirmenci, 2013; Küçüksille & Özmutaf, 2015; Shah, Qureshi & Aslam, 2017) .

In these studies, it is seen that different behavior patterns apart from the various traditional finance theories shown by the investors are effective in not supporting the efficient markets hypothesis. In these studies, it is understood and understood that investors want to obtain abnormal returns and therefore investors can show irrational behaviorp.

Behavioral finance shows that investors do not act rationally as assumed in traditional finance models, individuals show different perception and behavior tendencies in the face of the same situations, and therefore anomalies occur. The study of Kahneman and Tversky (1979) is seen as the first basic study on

behavioral finance (Kıyılar, 2016, p. 112). The studies of Kahneman and Tversky, which examine the effects of individuals' psychology on investors' decision-making and the pricing of investment instruments, opened a new field in finance studies. At this point, the tendencies that prevent individuals from making rational investment decisions can be divided into three as behavioral, emotional and cognitive tendencies (Akdeniz & Turan, 2021, p. 1019).

Behavioral biases;

- Deceive Oneself (Zweig, 2011, p. 129)
- Overconfidence (Svenson, 1981, Veeraraghavan, 2010)
- Misunderstand Errors (Zweig, 2011, p. 152)
- Self-Attribution (Küçüksille and Usul, 2012, p. 32)
- Overoptimism (Zweig, 2011, p. 129)
- Choose the Familiar (Nofsinger, 2014, p. 87-88)
- Conservative (Gazel, 2014, p. 33)

- It consists of the tendency to return and generalize the situation (Pompain, 2006, p. 199).

Emotional bias;

- Avoid Regret (Günak, 2007)
- Loss Aversion and the Affect of Propensity (Simmons and Novemsky, 2008, p. 3)

- Control Oneself (Küçüksille & Usul, 2012, p. 30)
- Ownership Effect and Status Quo (Sefil & Çilingiroğlu, 2011, p. 262).
- Hedonic Correction (Thaler & Johnson, 1990, p. 648)
- Herd behavior: (Aytekin & Aygün, 2016, p. 153).

Cognitive biases;

- Representation (Ülkü, 2001, p. 110)
- Anchoring (Flag, 2012:12)
- Availability (Tversky & Kahneman, 1979, p. 1127).
- Framing Error (Kurt, 2011, p. 18)
- Mental Accounting (Thaler, 1999, p. 184).
- Cognitive Contradiction (Schwartz, 2010, p. 64).
- Games of Chance Error (Baltaş, 2015).

Traditional economics generally accepts that people act rationally when making investment decisions (Mandeville, 1970). However, today's research shows that people are not very rational when making investment decisions (Zweig, 2011; Sefil & Çilingiroğlu, 2011; Küçüksille & Usul, 2012; Nofsinger, 2014; Aytekin & Aygün, 2016). Behavioral finance classifies the factors that affect investors' rational decision making as behavioral, emotional and cognitive and explains how these factors affect investors' decisions and behaviors. These

studies actually explain the fact that investors make incorrect decisions at the point of buying and selling. At this point, the fact that investors sell their stocks early for some reasons explained by behavioral finance deprives investors of obtaining a higher return. The main motivation of this study is that there are not enough studies on whether the holding period of shares changes according to the socio-economic characteristics of individual investors.

In this study, it is examined whether BIST stock investments, which are or expected to be a long-term investment and whether this period changes according to the socio-economic characteristics of the investors. As can be seen in Figure 2, the holding period of a share is gradually decreasing. Due to the fact that many new domestic investors with no experience have entered the BIST in recent years (See Figure 1), and the volatility in economic variables and the increase in the risk level (Ayaydın, Pala & Barut, 2016), it is thought that investors' buying new shares by selling their shares in a short time due to emotional tendencies reduces the holding period for a share.

### **3. LITERATURE**

Although there is no study on the holding time of individual investors in the world or in Turkey, it has been observed that there are studies that compare the effect of stock holding time on the return to be obtained by investors and other investment instruments. Similar studies, on the other hand, examine the effects of investment recommendations published on companies traded in the BIST on stock pricing and investor behavior.

In the study conducted by Shen (2005), it was discussed how long the long term covers in investments related to the holding period. Although the traditional approach is that stocks provide a higher return than bonds in the long run, it has focused on the concept of "long run". Accordingly, different period returns related to stocks and bonds were analyzed by using annual data from 1926-2002. He reported that stocks yield better returns than bonds in the long run, but investors who hold their portfolios for a shorter period of time cannot receive a higher return than bond investments.

Choi and Mukherji, (2010) defined three different optimal portfolios related to risk and return for short, medium and long-term holding periods by creating random samples from the returns of six main financial assets. Optimal portfolios, which minimize risk in terms of return and maximize the risk premium for risk, consist of medium-term government bonds and stocks for all prospects, and the ratios of the stocks in these portfolios increase with investment maturity. Small company stocks form the main component of optimal 10-year portfolios. These results suggest that for investors optimizing any of these three objectives,

optimal portfolios include increasing returns on riskier assets and decreasing returns on safer assets as their holding times increase.

Li et al. (2012) reported in their study that stocks provide a higher return than fixed income assets in the long run, as accepted in the literature. Due to the high volatility in the financial market and the low performance of the stocks recently, it raises the question of how long the holding period of a share should be. In the United States between 1963 and 2011, stocks and government bonds were examined and they concluded that stocks must be held for 15 years to provide a return above risk-free assets. It has also been stated that this time may be slightly longer in portfolios with a higher market value.

Chakrabarty, Moulton and Trzincka (2017) examined the investment holding times of institutional investors, fund managers and pension funds. They stated that they found little evidence that institutions chose their holding times on the basis of portfolio optimization, and they found no evidence that short-term trades were made because of the disposition effect. In general, better and more informed institutional investors are expected to prefer a longer holding period, which will maximize the return on their investment. The study was conducted by examining the stock transactions of 1186 corporate investment companies between 1999 and 2009. Accordingly, it has been found that the investment holding period is positively related to the flow volatility of funds, the liquidity level of stocks and trading profits, and short-term trading transactions provide negative returnp.

In the research of Abramov, Radygin and Chernova (2015), annual, five-year and ten-year returns were examined in the study conducted with 19 funds (ETF-exchange traded funds) in 2004-2014. According to the results, they state that this may not always reflect the truth, as they have obtained evidence to the contrary that stocks will provide more returns than bonds in the long run, which traditional portfolio management theory says. They stated that the longer the maturity of the investment, the closer the stocks and bonds get to each other, and the risk of stocks increases faster than the risk of bonds. Therefore, it is stated that investing in private sector bonds in the long term (10 years) may yield higher returns than investing in stocks.

Karabay (2018) discussed the optimum holding period for stocks in his study. Retention time may not be just a numerical measure. Which stock to buy and how long to hold is one of the important decisions to be made. Between 02 June 2008 and 22 November 2017, the optimum holding period for 26 stocks included in the BIST 30 index, an equally weighted portfolio formed from these stocks, and 11 sector indices were examined. Returns are calculated as overlapping periods. It has been concluded that holding longer for the stocks,



equally weighted portfolios and indices examined does not provide more return and does not reduce risk.

Ang, Lam, Ma, Wang and Wei (2019) tested whether the short-term stock investment and cash holding effect is consistent with speculative overpricing. Accordingly, it is understood that the effect is slightly stronger after periods of high sensitivity rather than periods of low sensitivity. More importantly, the holding cash trading strategy has proven to be more profitable in the short run, following periods of high sensitivity rather than periods of low sensitivity.

Chang and Young (2019) reached four conclusions in their study. Especially in the first, it offers a profitable investment strategy on holding times and related holding period returns. Second, this study presents methods for analyzing the returns of portfolios of different stocks with different holding times. Third, according to the results of empirical tests, this study presents a realistic and highly profitable alternative investment procedure that takes into account transaction costs depending on portfolios that may outperform other investment fundamentals such as market index. Fourth, by considering short-selling B stocks, this study also provides investors with a flexible investment recommendation that may outperform benchmark portfolios.

#### **4. METHODOLOGY**

##### **4.1. Ethical Permissions For The Research**

In this study, all rules stated to be followed within the scope of “Higher Education Institutions Scientific Research and Publication Ethics Directive” were followed. None of the actions stated under the title “Actions Against Scientific Research and Publication Ethics”, which is the second part of the directive, were not taken.

Ethics committee permission information

Name of the board conducting the ethical review =\*\*\* \*\* University Social and Human Sciences Scientific Research and Publication Ethics Committee

Date of ethics review decision = 23/07/2021

Ethics assessment document issue number = 2021/103.

##### **4.2. Sample Size And Selection**

The data set of the research consists of a cross-sectional data set obtained from the surveys conducted throughout Turkey. This data set consists of the results of the online survey conducted in Turkey between November 2021 and January 2022 due to the Covid-19 pandemic. All of the surveys were filled by

individuals who are active stock market investors as a result of the announcements and shares made on Investing, TradingView and MyNet Borsa sitep.

In order for the survey results to provide a more meaningful and realistic data set and interpretation opportunity, it was preferred not to include those under the age of 18 (Oktaý et al., 2007, p. 28). In order to find the total population of 62.1 million living over the age of 17 in Turkey and the sample size of this mass;

$$n = \frac{N * P * Q * Z^2}{(N - 1)d^2 + P * Q * Z^2}$$

The sample size formula, which is expressed in the form of, was used (Oktaý et al., 2007, p. 64). Accordingly, it was determined that the sufficient sample size to represent the population with 5% significance level and 5% margin of error was approximately 385. Despite this, 580 survey data were used in the study to provide a better representation of the population. While creating the questionnaire questions, few studies in the literature were used (Choi & Mukherji, 2010; Estrada, 2014; Lyle & Wang, 2015; Karabay, 2018).

In order to test whether the questions in the survey are understandable and appropriate, a preliminary study was conducted with 30 people and the online survey questions were revised according to the notifications received. The obtained data were analyzed with SPSS 23 program. While 5 questions of the questionnaire consisting of 11 questions in total are for the determination of demographic variables, the remaining 6 questions consist of questions for determining the economic and investor behavior.

### 4.3. Method

The logit model is a method used when the dependent variable is two-response. In this study, those with a holding period of more than six months were given 1, and those with no holding period of more than six months were given 0. The probability of investors holding the stock for longer than six months is evaluated as a probability ranging from 0 to 1. This probability is a logistic function in the model consisting of socio-economic variables. , shows the distribution function for the logit random variable and is as follows (Griffiths et al., 1993, p. 752). I, values in the range of  $-\infty$  to  $+\infty$  are in a non-linear relationship with  $P_i$ , which takes values between 0 and 1. This cumulative logistic distribution function is derived (Dilek, 2021:440).

$$P_i = \frac{1}{1+e^{-I_i}} = \frac{1}{1+e^{-(\beta_0 + \beta_1 X_i)}} \quad (1)$$

$$L_i = \ln\left(\frac{P_i}{1-P_i}\right) = \beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \dots + \beta_m X_m + n_i \quad (2)$$

$$\frac{dP_i}{dX_i} = P_i(1-P_i) \beta_i n_i \quad (3)$$

P indicates the probability of the events under investigation, L indicates the dependent variable with two outcomes. It shows the ratio of the probability of investors making an investment longer than six months to the probability of not making an investment shown in the formula. The probability that the probability will change according to the independent variables ( $\beta$ ) varies according to the probability level of the model (Özer, 2004, p. 7). In this model, the slope coefficient shows the change in logit ( $L_i$ ) for a unit change in the independent variable (Cokluk, 2010). To put it more clearly, if the dependent variable takes two different values such as no-take-taking, no-take-a-doer, successful-unsuccessful, longer than' and shorter than', this is quantified through dummy variables that take the value "0" and "1" (Tatlı, 2013, p. 46).

#### 4.4. Sample Characteristics And Variables

Information about the sample on which the study is based is shown in Table 1. Accordingly, 88.2% of the participants are men and 11.8% are women. 76% of those trading on BIST are married and 23.3% are single. According to education level, 16.1% of them were high school graduates or lower, 66% were university graduates and the remaining 17.9% were postgraduate graduates. According to age, 8.8% of them are in the 18-27 age range, 39.1% are in the 28-37 age range, 35.9% are in the 38-47 age range, and the remaining 16% are 48 years old and over.

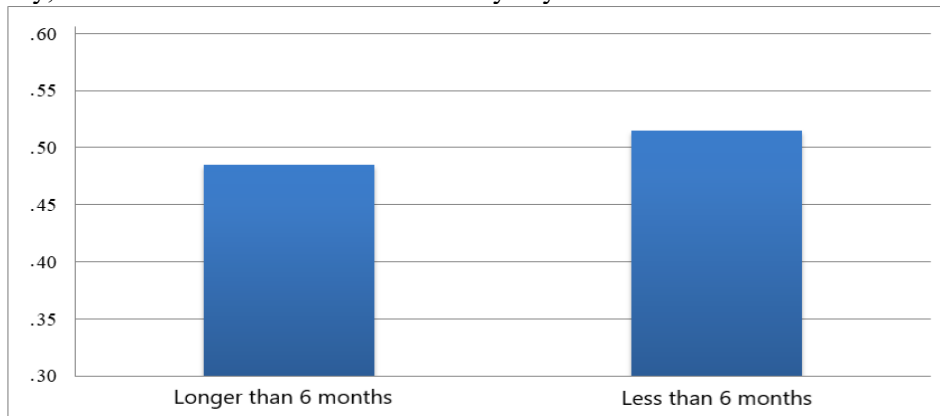
The average household income of 11.4% of the investors in the stock market is less than 4,501 TL, 33% of them have an income between 4,501-8,000 TL, 24.7% of them have an income between 8,000-15,000 TL, 23.1% their income is between 15.000-20.000 TL and 7.6% of them have an income of 20.000 TL or more. While 84.5% of the investors invest the most in stocks, 9.5% invest the most in gold and 6% invest in foreign currency. While 16% of them have invested in stocks for less than 1 year, 49.3% have been investing in stocks for 1-3 years, 15% for 3-6 years and 19.7% for more than 6 years. is investing. These data confirm the new investor demand in BIST for the last two years after the Covid-19 global epidemic.

**Table 1:** Demographic Characteristics of Participants

Variables		Count	Ratio	Variables		Count	Ratio
Gender	Man	511	88,2	Average Income	0-4.500	66	11,4
	Famale	69	11,8		4.501-8.000	193	33,3
	Married	445	76,7		8.001-15.000	143	24,7

<b>Marital Status</b>	Single	135	23,3		15.000-20.000	134	23,1
	H. school and below	93	16,1		20.001 +	44	7,6
<b>Education</b>	University	383	66	<b>The Most Invested Asset</b>	Stock	490	84,5
	Graduate	104	17,9		Gold	55	9,5
	Officer	274	47		Currency	35	6,0
<b>Job</b>	Artisan	139	24	<b>Time Invested in Equities</b>	Less than 1 year	93	16,0
	Student	23	4		1-3 year	286	49,3
	Retired/Worker	59	10,2		3-6 year	87	15,0
	White collar	85	30,8		More than 6 y.	114	19,7
	18-27	51	8,8		<b>Annual Stock Investment Amount</b>	< 20.000 TL	125
<b>Age</b>	28-37	227	39,1	20-100 between	288	49,6	
	38-47	208	35,9	> 100.000 TL	167	28,7	
	48 and over	94	16	<b>Follow the Market Every Day</b>	Yes	468	80,7
<b>Holding Time on a Stock</b>	Less than 6 months	299	51,5	No	112	19,3	
	Longer than 6 months	281	48,5				

While 21.5% of the investors invest less than 20,001 TL annually, 49.6% invest between 20,000 and 100,000 TL and the remaining 28.7% invest more than 100,000 TL. While 80.7% of the said investors regularly follow the market every day, 19.3% do not follow the market every day.



**Figure 3:** Holding Time of a Stock (In the Survey)

Figure 3 shows the holding period of a share purchased by those who invest in stocks in Turkey. Accordingly, 48.5% of the investors in Turkey hold a

share for more than 6 months, while 51.5% hold the invested share for more than 6 months.

**Table 2:** Variable List

<b>Dependent Variable (Holding Time on a Stock, HTS)</b>	
1= Longer than 6 months, 0= Less than 6 months	
<b>Independent Variable</b>	<b>Dummy Variables</b>
Gender (GDR)	CNS = 1, Man; If female 0
Marital Status (MS)	MD = 1, Married; If single 0
Education (EDC)	EDC2 = 1, University; If not = 0
<i>Reference group EDC1 = High school and below</i>	EDC3 = 1, Graduate; If not = 0
Job (JOB)	JOB2 = 1, Artisan; If not = 0
<i>Reference group MSL1 = Officer</i>	JOB3 = 1, Student; If not = 0
	JOB4 = 1, Retired/Worker; If not = 0
	JOB5 = 1, White collar; If not = 0
Age (AGE)	AGE2 = 1, Age 28-37; If not = 0
<i>Reference group AGE1 = 18-27 age</i>	AGE3 = 1, Age 38-47; If not = 0
	AGE4 = 1, Age 48-57; If not = 0
	AGE5 = 1, Age 58 ve üzeri; If not = 0
Average Income (AI)	AI2 = 1, 4.501- 7.000 TL; If not = 0
<i>Reference group GLR1 = 4.500 and below</i>	AI3 = 1, 7.001-10.000 TL; If not = 0
	AI4 = 1, 10.001-15.000 TL; If not = 0
	AI5 = 1, 15.001 TL ve üzeri; If not = 0
The Most Invested Asset (ASSET)	ASSET2= 1, Gold; If not = 0
<i>Reference group ASSET1 = Stock</i>	ASSET3= 1, Foreign Currency; If not = 0
Time Invested in Equities (TIE)	TIE2 = 1, 1 - 3 yıl; If not = 0
<i>Reference group TIE1 = Less than 1 year</i>	TIE3 = 1, 3 - 6 yıl; If not = 0
	TIE4 = 1, 6 years and above; If not = 0
Annual Stock Investment Amount (ASIA)	ASIA2 = 1, 10.000TL–50.000TL; If not = 0
<i>Reference group ASIA1 = less than 10.000</i>	ASIA3 = 1, 50.001 and over; If not = 0
Follow the Market Every Day (FMED)	HPTE = 1, Following; Unfollower = 0

**Note:** 1\$ = 11.50 Turkish Lira (TL) 15.11.2021

The variables included in the model are shown in Table 2. In this study, determined as the dependent variable; “0” if investors have a holding period of more than six months; If it is less than six months, it takes the value "1".

Participants in the study were divided into two types of investor types with short-term and long-term holding periods of less than six months. This was done both to separate the investors as short and long as well as to derive a dependent variable with two outcomes suitable for the logit model. In addition, since the average share holding period of individual investors in Turkey has

decreased considerably in recent years (see Figure 2), the six-month period has been determined as a limit for stock investors. Because those with less than six months represent short-term investors, while those with more represent long-term investors.

## 5. FINDINGS AND ANALYSIS

The logit model was used to examine the holding times of the investors in Turkey and the socio-economic factors that may affect this. It was understood that there was no significant relationship ( $P>0.05$ ) between the GDR, MS, EDC, AGE and AI variables and the stock holding variable, which are among the independent variables in Table 1. The variables included in the model are shown in Table 4.

**Table 3:** The Relationship Between Stock Holding Period and Variables

Independent Variables	Chi-Square Value	Prob.
GDR	,644	0,422
MS	,129	0,719
EDC	1,171	0,556
AGE	,389	0,823
JOB	3,018	0,055***
AI	1,070	0,899
ASSET	4,714	0,057***
TIE	13,834	0,003*
ASIA	9,503	0,014**
FMED	3,645	0,049**

**Note:** \*, \*\*, \*\*\* indicate significance at 1%, 5% and 10% significance level, respectively.

Logit model estimation was made with the variables shown in Table 3. Accordingly, it is seen that there is a significant relationship between the holding period of the stock and some variables. In the Chi-square analysis, the variables of gender, marital status, education level, age and monthly average income were excluded from the model because they were statistically insignificant at the desired significance level ( $p>0.05$ ). The results are shown in Table 4 by estimating the logit model over the variables that are statistically significant.

**Tablo 4:** Logit Model Results

Variables	B	S.E.	Wald	df	Sig.	E.(B)	95% EXP(B)	
							Min.	Max.
JOB			4,355	4	,360			
<b>JOB (2)</b>	,270	,299	,816	1	,078***	1,310	,950	2,613
JOB (3)	-,543	,309	3,089	1	,715	,581	,376	4,172
JOB (4)	,046	,520	,008	1	,510	1,047	,347	1,693
JOB (5)	-,925	,440	4,433	1	,617	,396	,468	3,591
ASSET			5,360	2	,069***			
<b>ASSET (2)</b>	-,309	,326	,900	1	,343	,734	,387	1,391
<b>ASSET (3)</b>	-,936	,422	4,932	1	,026**	,392	,172	,896
TIE			10,205	3	,017**			
<b>TIE (2)</b>	,543	,278	3,825	1	,050**	1,721	,999	2,967
<b>TIE (3)</b>	,916	,345	7,040	1	,008*	2,500	1,271	4,920
<b>TIE (4)</b>	1,036	,353	8,589	1	,003*	2,817	1,409	5,632
ASIA				2	,200			
ASIA (2)	,221	,237	,871	1	,351	1,247	,784	1,982
<b>ASIA (3)</b>	,484	,272	3,174	1	,075***	1,623	,953	2,765
<b>FMED</b>	-,650	,232	7,815	1	,005*	,522	,331	,824
Constant	-,645	,634	1,032	1	,310	,525		
Nagelkerke R <sup>2</sup>			0,353					721,175
Cox & Snell R <sup>2</sup>			0,300					
Model prediction rate			%63,6					,919
								Hosmer and Lemeshow (sig)

**Note:** \*, \*\*, \*\*\* indicate significance at 1%, 5% and 10% significance level, respectively. Reference Group Respectively; Officer, Stock, Less than 1 year, Less than 10,000 and Following the market every day.

According to the logit model results in Table 4, the Cox & Snell R<sup>2</sup> value was found to be 0.300 and the Nagelkerke R<sup>2</sup> value to be 0.353. This shows that the change in the dependent variable can be explained by the independent variables in the model between 30% and 35.3%. The (sig) value of the Hosmer and Lemeshow test, which shows the goodness of fit of the model as a whole, was found to be 0.919. This result (p>0.05) shows that the fit of the model as a whole is quite good.

There was a negative correlation between JOB3, JOB 5, ASSET2, ASSET3, FMED variables and stock holding period. It was determined that there is a positive relationship between the variables JOB2, JOB4, TIE2, TIE3, TIE4, ASIA2 and ASIA3 and the holding period of the stock. According to the logistic regression results, it has been revealed that there is no significant relationship between the period of holding the stock in terms of gender, age, marital status, education and monthly average income of BIST investors in Turkey. According to the results, in terms of occupational groups, tradesmen are 1.31 times more likely to hold stocks than civil servants.

In terms of the most invested financial asset, those with foreign currency investments are 0.172 times less likely to hold stocks than those with equity investments. In terms of the time to start investing in the stock, those who have invested for 1 to 3 years are 1.72 times more likely to hold the stock for more than 6 months than those who have invested for less than 1 year. Those who have invested for 3 to 6 years are 2.5 times more likely to hold the stock for more than 6 months than those who have invested for less than 1 year. Those who have invested in stocks for more than 6 years are 2.82 times more likely to hold the stock for more than 6 months than those who have invested for less than 1 year. Investors with an annual investment amount of more than 50,000 TL have a 0.95 times longer holding period than investors with an annual investment amount of less than 10,000 TL. Those who follow the market every day are 0.522 times less likely to hold stocks than those who do not follow the market every day.

## 6. CONCLUSION AND EVALUATION

Recent studies show that people do not act rationally enough when making investment decisions (Sefil & Çilingiroğlu, 2011; Küçüksille & Usul, 2012; Nofsinger, 2014). At this point, behavioral finance explains how the factors that affect the rational decision-making of investors affect the decisions and behaviors of investors. In these studies, the factors affecting the rational decision making of investors are explained. At this point, the fact that investors sell their stocks early for some reasons explained by behavioral finance deprives investors of obtaining a higher return.

The number of stock investors is gradually increasing thanks to the development of technology, the increase in the number of companies going public, and the increasing awareness of financial investment in the society and financial literacy. In fact, the number of domestic investors in Turkey, which was 1.1 million in 2019, reached 2.3 million by the end of 2021 (See Figure 1). In the 2-year period, the number of investors investing in the BIST in Turkey has increased by 110% (See Figure 2). Due to the increase in the number of investors, the period of stay of the investors in a share decreased in the same period.

According to the results of this study, 84.5% of the investors invest most of their investments in stocks, 9.5% in gold and the remaining 6% in foreign currency. While 16% of the investors have invested in stocks for less than 1 year, 49.3% have been investing in stocks for 1-3 years, 15% for 3-6 years and 19.7% for more than 6 years. makes investment. These data confirm the new investor demand for the BIST in 2020 and 2021 after the Covid-19 global epidemic. While 21.5% of the investors invest less than 20,001 TL annually, 49.6% invest between 20,000 and 100,000 TL and the remaining 28.7% invest more than 100,000 TL.



While 80.7% of these investors regularly follow the market every day, 19.3% of them do not follow the market every day, while 48.5% of the investors hold a share for longer than 6 months, 51.5% of them do not. retention period is less than 6 months.

According to the results of the Logit model, it has been revealed that there is no significant relationship between the period of holding the stock in terms of gender, age, marital status, education and monthly average income of BIST investors in Turkey. According to the results, in terms of occupational groups, tradesmen are 1.31 times more likely to hold stocks than civil servants. In terms of the most invested financial asset, those with foreign currency investments are 0.172 times less likely to hold stocks than those with equity investments. In terms of the time to start investing in the stock, those who have invested for 1 to 3 years are 1.72 times more likely to hold the stock for more than 6 months than those who have invested for less than 1 year. Those who have invested for 3 to 6 years are 2.5 times more likely to hold the stock for more than 6 months than those who have invested for less than 1 year. Those who have invested in stocks for more than 6 years are 2.82 times more likely to hold the stock for more than 6 months than those who have invested for less than 1 year.

As it can be understood from here, the older the BIST investors' entry period to the stock market, the longer the investors' holding time for a share. New investors entering the BIST, on the other hand, have a shorter stay in a stock. This shows that depending on the increase in the financial literacy levels of the investors, the holding time of the stock is prolonged. These results support the work of Jack (Choi, & Mukherji, 2010; Chakrabarty et. al. 2017). Investors with an annual investment amount of more than 50,000 TL have a 0.95 times longer holding period than investors with an annual investment amount of less than 10,000 TL. Accordingly, the larger the investment, the longer the share holding period. Those who follow the market every day are 0.522 times less likely to hold stocks than those who do not follow the market every day. This result shows that long-term investors act by taking into account the sector and market trends, and make longer-term investments instead of daily or short-term trading. The results are in line with the Chang and Young (2019) study.

There was no significant difference in the investments of investors according to gender, age, marital status, education and average monthly income. Regardless of the average income level of individual investors, it is noteworthy that the share holding period does not change significantly. This result can be interpreted as individual investors' holding time varies according to their financial literacy level and stock market experience rather than their income (Chakrabarty et. al. 2017). The results are important in terms of showing which socio-economic

factors are effective in terms of investors' holding the stock and being one of the first studies made in this respect. In a period when investors cannot act very rationally, choosing the right shares is also important, as well as the holding period of these shares.

#### **7. CONFLICT OF INTEREST STATEMENT**

There is no conflict of interest between the authors. (Single Author)

#### **8. FUNDING ACKNOWLEDGEMENTS**

This research received no specific grant from any funding agency.

#### **9. AUTHOR CONTRIBUTIONS**

**AP:** The idea;

**AP:** Design;

**AP:** Collection and / or processing of resources;

**AP:** Empirical Analysis and / or interpretation;

**AP:** Literature search;

**AP:** Writer

#### **10. ETHICS COMMITTEE STATEMENT AND INTELLECTUAL PROPERTY COPYRIGHTS**

Ethics committee principles were complied with in the study and necessary permissions were obtained in accordance with the intellectual property and copyright principles.

#### **11. REFERENCES**

- Abdioglu, Z., & Degirmenci, N. (2013). İstanbul menkul kıymetler borsasında mevsimsel anomaliler/seasonal anomalies in Istanbul stock exchange. *Business and Economics Research Journal*, 4(3), 55-73.
- Abramov, A., Radygin, A., & Chernova, M. (2015). Long-term portfolio investments: New Insight into return and risk. *Russian Journal of Economics*, 273-293.
- Akdeniz, Ş., & Turan, İ. (2021). Davranışsal finans eğilimlerinin risk alma düzeyine etkisi, *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 13(2), 1016-1032. doi: 10.20491/isarder.2021.1181
- Ayaydın, H., Pala, F., & Barut, A. (2016). Ülke riskinin hisse senedi getirisine etkisi: Ampirik bir analiz. *Global Journal of Economics and Business Studies*, 5(10), 66-75.
- Aytekin, Ö. G. Y. E., & Aygün, M. (2016). Finanstaki yeni bir alan "davranışsal finans". *Yüzüncü Yıl Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 2, 143-156.

- Baltaş, A. (2015). *Akilsız duyguların cezasını kararlar çeker*. İstanbul: Remzi Kitabevi.
- Bayrak, O. K. (2012). Davranışsal Finans, TSPAKB, *Sermaye Piyasalarında Gündem*. 120, 6-17.
- Chang, K. H., & Young, M. N. (2019). Behavioral stock portfolio optimization considering holding periods of B-stocks with short-selling. *Computers & Operations Research*, 112, 104773.
- Choi, B. P., & Mukherji, P. (2010). Optimal portfolios for different holding periods. *Journal of Business & Economics Research (JBER)*, 8(10), 1-6.
- Chakrabarty, B., Moulton, P. C., & Trzcinka, C. (2017). The performance of short-term institutional trades. *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, 52(4), 1403-1428.
- Chuan‘Chewie’Ang, T., Lam, F. E. C., Ma, T., Wang, P., & Wei, K. J. (2019). What is the real relationship between cash holdings and stock returns? *International Review of Economics & Finance*, 64, 513-528.
- Çokluk, Ö. (2010). Lojistik regresyon analizi: Kavram ve uygulama. *Kuram ve Uygulamada Eğitim Bilimleri*, 10(3), 1357-1407.
- Dağlı, H., & Çöllü, D. A. (2015). Hisse senedi piyasalarında görülen anomaliler: Borsa İstanbul örneği. *Giresun Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 1(1), 17-36.
- Dilek, Ö. (2021). Katılım bankacılığı tercihini etkileyen faktörler: Rize örneği. *Ekev Akademi Dergisi*, 25(88), 443-450.
- Doğan, M. (2016). Davranışsal finans eğilimleri ile bireysel emeklilik fon tercihleri arasındaki ilişkinin test edilmesi: türkiye’deki banka çalışanları üzerine bir uygulama. *Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi*, 12(12), 339-357.
- Estrada, J. (2014). Stocks, bonds, risk, and the holding period: An international perspective. *The Journal of Wealth Management*, 16(2), 25-44.
- Fama, E.F. (1970). Efficient capital markets: A review of theory and empirical work. *Journal of Finance*, 25(2), 383-417.
- Gazel, P. (2014). *Davranışsal finans psikolojik eşik ve önyargular*. Ankara: Detay Yayıncılık.
- Günak, M. N. (2007). *İleri teknik analiz uygulamaları ve bu uygulamaların İMKB’de test edilmesi*. Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Griffiths, W., Hill, E. R. C., & Judge, G. G. (1993). *Learning and practicing econometrics*. Canada: John Wiley & Sonp.
- Kahneman, D., & Tversky, A., (1979). Prospect theory: An analysis of decision under risk. *Econometrica*, 263-292.

- Karabay, A. (2018). Optimum elde tutma süresi. *Bankacılık ve Sermaye Piyasası Araştırmaları Dergisi*, 2(4), 1-12.
- Kurt, P. D. (2011). *Davranışsal ekonomi yaklaşımlarının tüketici karar verme tarzları ile açıklanması ve bir uygulama*. Yayımlanmamış Doktora Tezi, Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İzmir.
- Küçükşille, E., & Özmutaf, M. (2015). Is there ramadan effect in Turkish stock market. *Uluslararası Alanya İşletme Fakültesi Dergisi*, 137-142.
- Mandeville B. (1970). *The Fable of the Beep*. Londra: Penguin Bookp.
- Markowitz, Hanry (1952). Portfolio selection. *Journal of Finance*, 7(1), 77-91.
- MKK (2022). Number of stock investors. On January 1, 2022 <https://www.mkk.com.tr/veri-depolama-hizmetleri/e-veri/yillik-istatistiki-veriler> accessed from.
- Li, B., Liu, B., Bianchi, R., & Su, J. J. (2012). Stock returns and holding periods. *JASSA*, (2), 43-48.
- Lyle, M. R. & Wang, C.C.Y. (2015). The Cross section of expected holding period returns and their dynamics:A present value approach. *Journal of Financial Economics*, 116, 505-525.
- Nofsinger, J. R. (2014). *Yatırım Psikolojisi*. (Çev. Sümeyra Gazel). Ankara: Nobel Yayıncılık.
- Oktay, E., Akan, Ö. Y., & Çalmaşur, G. (2007). *Erzurum il merkezinde yaşayan yetişkin bireylerin Erzurum'dan memnuniyetleriyle ilişkili faktörlerin araştırılması*. Erzurum Atatürk Üniversitesi Yayınları No: 959.
- Ostaszewski, J. (2010). *Finance*. Warszawa: Difin.
- Özer, A. & Korkulutaş, D. (2018). Yatırımcıların duygusal ve bilişsel eğilimlerinin değerlendirilmesi: Erzincan ili uygulaması. *KAÜİİBFD*, 9(18), 391-420.
- Özer, H. (2004). *Nitel değişkenli ekonometrik modeller: Teori ve Bir Uygulama*. Ankara: Nobel Yayıncılık.
- Pompain, M. M. (2006). *Behavioral Finance and Wealth Management: How to Build Optimal Portfolios That Account for Investor Biases*. New Jersey: John Wiley and Sonp.
- Rozeff, M. P., & Kinney Jr, W. R. (1976). Capital market seasonality: The case of stock returns. *Journal of financial economics*, 3(4), 379-402.
- Schwartz, H. (2010). *Heuristics or rules of thumb*. In: Nofsinger J.R., Baker H.K. (Eds), *Behavioral Finance: Investors, Corporations and Markets*, (pp. 57-72). Hoboken (NJ): John Wiley Sons,
- Sefil, P., & Çilingiroğlu, H. K. (2011). Davranışsal finansm temelleri: karar vermenin bilişsel ve duygusal eğilimleri. *İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 19, 247-268.

- Shah, N., Qureshi, M., & Aslam, Y. (2017). An empirical investigation of Islamic calendar effect in global Islamic equity indices. *International Journal of Economics and Finance*, 57-68.
- Shen, P. (2005). *How Long Is Long-Term Investment*. FED Kansas City, Economic Review, First Quarter.
- Simmons, J., & Novemsky, N. (2008). *From loss aversion to loss acceptance: how gambling contexts undermine loss aversion*, Working Paper.
- Statman, M. (1999). Behavioral finance: Past battles and future engagements. *Financial Analysts Journal*, 55(6), 18-27.
- Svenson, O. (1981). Are we all less risky and more skilful than our fellow drivers?. *Acta Psychologica*, 47, 143-148.
- Tatlı, H. (2013). Konut sahipliğinin belirleyicileri: Hanehalkı reisleri üzerine bir uygulama. *Akademik Yaklaşımlar Dergisi*, 4(2), 40-63.
- Thaler, R. (1999). Mental accounting matters. *Journal of Behavioral Decision Making*, 12(3), 183-206.
- Thaler, R. H. (Ed.). (2005). *Advances in behavioral finance* (Vol. 2). Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Thaler, R. H., & Johnson, E. J. (1990). Gambling with the house money and trying to break even: the effects of prior outcomes on risky choice. *Management Science*, 36(6), 643-660.
- TUYİD, (2022). Stock Market Trends Report, On February 02, 2022 <https://www.tuyid.org/files/yayinlar/BorsaTrendleriRaporu-4C21.pdf> accessed from.
- TÜİK (2021). Population Number, On December 15, 2021 <https://data.tuik.gov.tr/Kategori/GetKategori?p=Nufus-ve-Demografi-109> accessed from.
- Tversky, A., & Kahneman, D. (1981). The framing of decisions and the psychology of choice. *Science*, 211(4481), 453-458.
- Ülkü, N. (2001). finansta davranış teorileri ve İMKB'nin dezenflasyon programının başlangıcında fiyat davranışı, *İ.M.K.B. Dergisi*, 5(17), 106- 130.
- Veeraraghavan, K. (2010). Role of behavioral finance- a study international journal of enterprise and onnavation. *Management Studies*, 1(3), 109-112.
- Yurtdaşseven, V. Ö., & Çankaya, P. (2018). Finansal tavsiyelerin yatırımcı davranışlarına etkisi. *Finans Ekonomi ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 3(2), 564-575.

# COMPANIES WITH VISIONARY LEADERS POSITIONED FOR FUTURISTIC TECHNOLOGY: SIX CASE STUDIES OF BENCHMARKS FOR SURVIVAL<sup>1</sup>



Kafkas University  
Economics and Administrative  
Sciences Faculty  
KAUEAS  
Vol. 13, Issue 25, 2022  
ISSN: 1309 – 4289  
E – ISSN: 2149-9136

Article Submission Date: 11.01.2022

Accepted Date: 28.06.2022

David Steven ALEONG  
Asst. Prof. Dr.  
Delaware State University  
College of Business,  
Delaware, United States of America  
daleong1096@gmail.com  
**ORCID ID: 0000-0003-1229-6366**

Gözde TÜRK TARHAN  
Visiting Scholar  
University of South Florida  
Muma College of Business,  
Florida, United States of America  
gozdeturktarhan@gmail.com  
**ORCID ID: 0000-0003-4568-244X**

**ABSTRACT** | This paper is an attempt at unraveling some of the enduring characteristics that have catapulted six successful businesses to the orbits they have reached. Case studies outlining the vision, strategies, and implementation policies are useful because they provide a roadmap for others to follow. This paper will explore how they actualized their mission from their inception and over the last year during the Covid crisis. The case studies are as follows: Alfapac AB, Zoom, Amazon, Alibaba, Tencent, and Netflix. The research shows that the companies selected used the contravening forces to pivot back to their original organizational vision, mission and core values.

**Keywords:** Leadership, technology, revenue, Covid-19, Amazon, Netflix, Zoom

**JEL Codes:** M10, M16, M30

**Scope:** Business administration

**Type:** Research

**DOI:** 10.36543/kauibfd.2022.012

**Atıfta bulunmak için:** Aleong, D. S., & Türktarhan, G. (2022). Companies with visionary leaders positioned for futuristic technology: Six case studies of benchmarks for survival. *KAÜİİBFD*, 13(25), 267-299.

<sup>1</sup> It has been declared that the relevant study complies with the ethical rules.

# FÜTÜRİSTİK TEKNOLOJİ İÇİN YERLEŞTİRİLMİŞ VİZYONER LİDERLERE SAHİP ŞİRKETLER: HAYATTA KALMA SINAVLARINA İLİŞKİN ALTI VAKA ÇALIŞMASI



Kafkas Üniversitesi  
İktisadi ve İdari Bilimler  
Fakültesi  
KAÜİBFD  
Cilt, 13, Sayı 25, 2022  
ISSN: 1309 – 4289  
E – ISSN: 2149-9136

Makale Gönderim Tarihi: 11.01.2022 Yayına Kabul Tarihi: 28.06.2022

David Steven ALEONG  
Dr. Öğr. Üyesi  
Delaware Eyalet Üniversitesi  
İşletme Fakültesi,  
Delaware, United States of America  
daleong1096@gmail.com  
**ORCID ID: 0000-0003-1229-6366**

Gözde TÜRK TARHAN  
Misafir Öğretim Üyesi  
Güney Florida Üniversitesi  
Muma İşletme Fakültesi,  
Florida, United States of America  
gozdeturktarhan@gmail.com  
**ORCID ID: 0000-0003-4568-244X**

**ÖZ** | Bu makalenin amacı, altı başarılı işletmeyi buldukları konuma getiren özelliklerden bazılarını ortaya koymaktır. Vizyonu, stratejileri ve uygulama politikalarını ana hatlarıyla belirten vaka çalışmaları, diğerlerinin izlemesi için bir yol haritası sağladıkları için faydalıdır. Bu makale, başlangıçtan itibaren ve geçen yıl boyunca Covid krizi sırasında bu işletmelerin ve liderlerinin misyonlarını nasıl gerçekleştirdiklerini inceleyecektir. Örnek olay incelemeleri Alfapac AB, Zoom, Amazon, Alibaba, Tencent ve Netflix şirketlerine aittir. Araştırma, seçilen şirketlerin orijinal kurumsal vizyonlarına, misyonlarına ve temel değerlerine geri dönmek için karşıt güçleri kullandığını gösteriyor.

**Anahtar Kelimeler:** Liderlik, teknoloji, gelir, Covid-19, Amazon, Netflix, Zoom

**JEL Kodları:** M10, M16, M30

**Alan:** İşletme

**Türü:** Araştırma

## **1. INTRODUCTION**

Crises, disruptions, recessions and other earth-shattering events happen and have been occurring from the beginning of time. Currently the COVID-19 crisis is destroying and disrupting lives globally. What can societies and businesses do to survive? Organizations are also at risk of being damaged in crisis situations (Kahn et al, 2013) and every organization may face a crisis situation. Crises are very complex processes and there may be many different factors that lead to a crisis. However, in a world that is getting smaller and smaller with the increase in communication and transportation opportunities, the effect of a crisis can spread in a chain and affect all segments of the society, even the whole world (Hwang, 2000). That's why every crisis has its own unique character. Before the COVID-19 epidemic, there were many different epidemics in the world, but the global effects of the epidemics were not the same.

Leadership plays a very important role in such crisis events (Prideaux et al., 2020, p. 672). The successful realization of crisis management depends on business leaders (Farooq et al., 2021). With the pandemic becoming a global crisis, the need for political leaders who can make rational and quick decisions to deal with this situation has emerged (Cheng et al., 2022). The need for leaders with such characteristics may also apply to businesses. In other words, businesses need leaders who can successfully manage the pandemic process (Belhadjali & Abbasi, 2020). During and after the Covid 19 pandemic, it is possible for their businesses to maintain their vital assets, achieve the goals they set, or compensate for their losses in this process, with an effective leadership style exhibited by the managers. However, the Covid 19 pandemic has caused the organizational culture of businesses to change (Mustajab et al., 2020) and has significantly affected the concepts of leadership and leadership practices (Harris, 2020).

The research shows that the companies selected used the contravening forces to pivot back to their original organizational vision, mission and core values. Correspondence with one company's owner called it Divine Intervention but the research shows that continuous preparation allowed individuals or companies to survive and prosper because they had in place the mindset, infrastructure, and technology to harness ideas and bring them to fruition.

## **2. THE RESEARCH QUESTION**

The broad objective of the research study is to understand the driving forces that make certain companies successful even during a pandemic when so many businesses are going bankrupt. The aspects of who, what, where, how, and why emerged after doing an exhaustive literature review of scholarly as well as respected newspapers and publications. Since scholarly articles are now being



written about this critical era there was much dependence on current publications. The research is unique for several reasons: the companies are diverse in the products or services offered; three of the six are international; they differ in size i.e. revenue, market share etc.; and they are at various stages of maturity. The objective is to gain insights into how universal the factors highlighted in the literature review are to provide recommendations for others to follow. One is a small privately held Swedish company; two multinational Chinese companies, two mega multinational American companies and the last a smaller more recently established American company. They are as follows: Alfapac AB of Sweden; Alibaba and Tencent of China; Amazon, and Netflix and Zoom (USA).

The literature review led to the identification of key variables used to derive a conceptual framework. The findings shed light and add to the body of knowledge in one important aspect: the strategy literature emphasizes the importance of having a vision, mission, goals and objectives; there are always the drawbacks in the implementation phase. Hrebiniak states that “top level executives readily participate in the development of new strategies, but execution gets short shrift because it is viewed as a lower-level task or concern” (University of Pennsylvania, 2013). The cases studied prove that both are achievable and can be replicated elsewhere. But first a discussion on the nature of cases studied. From this point of view, the question of this research is to determine the effect of the leader role, which is an important element in crisis management in businesses. Based on this research question, case studies were selected that outline the vision, strategies and implementation policies of 6 different companies that are known to be successful in the international arena. This paper will explore how they actualized their mission from their inception and over the last year during the Covid crisis.

### **3. TRANSFORMER-VISIONAL LEADERSHIP AND CRISIS MANAGEMENT**

Covid 19 has caused leaders to continue their activities in an environment they have not encountered much before (Mustajab et al., 2020) and the pandemic has revealed many individual and systematic weaknesses in leadership globally (Wilson, 2020). Such crises can force leaders to change and adapt to an extraordinarily fast change (Belhadjali & Abbasi, 2020). The coronavirus crisis is also a crisis within leadership theories. There are few indicators to guide leaders in such crises, and yet so much uncertainty. Therefore, basic leadership theories may not work very well. Because in an environment of radical uncertainty, there is very little knowledge, experience and resources (Tourish, 2020). For example, while traditional leadership approaches such as autocratic leadership are

sufficient for solving technical problems in businesses, they can be insufficient in the environment of complexity and uncertainty created by the Covid 19 pandemic and can put businesses into strategic difficulties (Fernandez & Shaw, 2020).

Due to the nature of leadership, the instinct to have a vision has always existed. Therefore, vision is an integral part and complement of leadership. In addition, visionary leaders prepare their organizations for the future with their vision, while at the same time they aim to make the most of the opportunities that may arise by minimizing the risks (Belhadjali & Abbasi, 2020). According to Kapucu and Ustun (2018), there are three main reasons for the importance of leadership in turning crises into opportunities. The first of these is the quality of the leader who will decide the success and failure of the organization. Second, leaders assume a unifying role where cohesion is diminished. The last one is that the leader inspires, revives hope and creates a new vision at the point where trust and hope are lost.

Transformational leadership, which is a post-modern leadership style; It is oriented towards the future, innovation, change and reform. These types of leaders bring out the creative and innovative aspects of their employees. Transformational leaders are defined as people who make change and renewal in organizations, but also change the culture, needs, beliefs and judgments of organizations. Transformational leaders have visions for the future as well as ensuring that what they believe is good for their organizations is adopted by their followers. Based on all of these, it includes the process of creating a vision within transformative leadership, and the answer to the question of how to transform in the construction of the future within visionary leadership. In this context, today's changing conditions and uncertainties make ordinary management approaches and leadership approaches invalid. For this reason, the need for leaders to control the future, demands for transformation, social changes in the organizational culture, and the need to build a solid future require the leader to have transformative-visionary leadership skills at the same time (Wooten & James, 2008).

#### **4. METHODOLOGY AND RESEARCH DESIGN**

According to its design, case studies in business research can be divided into three categories: explanatory, descriptive and exploratory. Explanatory case studies aim to answer 'how' or 'why' questions with little control on behalf of researchers over occurrence of events. This type of case study focuses on phenomena within the contexts of real-life situations. Descriptive case studies aim to analyze the sequence of interpersonal events after a certain amount of time

has passed. Studies in business research belonging to this category usually describe culture or subculture, and they attempt to discover the key phenomena. Exploratory case studies aim to find answers to the questions of ‘what’ or ‘who’. Exploratory case study data collection method is often accompanied by additional data collection method(s) such as interviews, questionnaires, experiments etc. Multiple-case designs allow cross-case comparison and investigation of phenomena in diverse settings. This enables researchers to predict similar outcomes across cases with similar contexts (i.e., literal replication) and therefore strengthen generalization, or produce contrasting findings based on theoretical conditions (i.e., theoretical replication) to test theory. With literal replication, researchers should continue doing case studies until no new learning occurs, and saturation is achieved and this usually takes at least four and no more than ten cases (Eisenhardt, 1989).

In line with the research question, we adapted to an explanatory multiple case study approach. For multiple case studies, selection should be determined on a substantive rather than a statistical basis such that cases are sufficiently representative of the target population (Greene & David, 1984). In light of our research objectives, we decided to anchor our empirical context on companies that adopted the basic tenets for business success but with the most important characteristic of adopting futuristic technologies. Data was primarily qualitative in nature gathered through public archives and related literature. Based on studies that adopt a similar method (Chong et al., 2019; Adner & Kapoor, 2010; Iansiti & Levien, 2004), it is possible to say that this technique is suitable for our research question.

#### **4.1. Data Collection**

Case study research typically includes multiple data collection techniques and data are collected from multiple sources. Data collection techniques include interviews, observations (direct and participant), questionnaires, and relevant documents (Yin, 2014). In case study research, the data collected are usually qualitative (words, meanings, views) but can also be quantitative (descriptive numbers, tables).

Data on the six companies were collected through secondary sources. We read publicly accessible news articles and press releases to acquire background information. After the companies were identified, an exhaustive literature review, which included peer-reviewed journal articles, daily publications such as *The New York Times*, *Wall Street Journal*, web blogs, columns and companies' web pages was conducted. Only then was it possible to identify key variables to derive a conceptual framework.

## **5. CASE STUDIES**

### **5.1. Alfapac AB**

The first case studied is a privately owned company, Alfapac AB located in Sweden. It is a 50-year-old company and is Sweden's largest flexible film packaging producer. Correspondence with the owner, who describes himself as an industrialist, reveals a very interesting and illuminating illustration of organizational purpose, vision, strategy, and stamina. Because it is a privately held company, data on revenue and profits are not available but it provides an interesting view of leadership of a small company at a time of crisis.

#### **5.1.1. Marketing**

As Mr. Olson, founder of the company, described how initially the pandemic caused large customers like Volvo, Scania and others to cut back orders by 15 to 20%. Alfapac was in crisis mode and had to make decisions on whether to furlough its one hundred employees. To quote him directly "in prayer we received the idea to investigate if we could manufacture plastic surgical gowns with long sleeves". One week later they had the prototype and a leading hospital authority ordered 600,000 gowns. Now they have adapted some of their machines, hired 50 new staff members and an additional 70 temporary workers to manufacture the gowns. As Mr. Olson reported, May 2020 was the best month in the company's history even though he has been running the company for the last 40 years.

#### **5.1.2. Sustainability of Revenues**

They have ordered specialized machinery to increase production five to six-fold thus reducing labor cost. This will allow them to be a major player in the global market, competing with Chinese producers based on low costs and high productivity. In Mr. Olson's words "this period has been like a storm. But by the grace of God, we have been able to soar into the higher altitudes like an eagle. It is all God's grace".

#### **5.1.3. Organizational Changes**

Alfapac's CEO had a built-in mental model or strategic mindset bent on finding new ways to engage customers, and also hold on to employees rather than just furloughing them. According to Bonchek and Libert (2017) the mental model must also have a business as well as a measurement aspect. Mr. Olson reinvigorated his innovation and experimentation potential to rescue the firm. Efforts are now being made to create platforms and networks, which could serve the plastic film industry in an entirely new way, and also maintain transparency with regard to the environmental requirements (Bonchek & Libert, 2017; Smits & Ally, 2003).

They are trying to figure out how to speed up overdue changes engaging with customers as well as the relevance of their current and future products and services. By diversifying their portfolio of products/services they will be better positioned to meet the demands of a global market that has witnessed the huge disadvantages of having a narrow supply chain. Also given the environmental challenges facing the plastics industry they are in the process of reimagining a future with innovations and experimentation where every stakeholder plays an active role. Mr. Olson sums it up by saying, “because of the crisis we have entered into a new era.”

## **5.2. Zoom**

### **5.2.1. Marketing**

Zoom emphasizes building its brand identity by attracting early adopters. Their main selling point is the product, and the strategy is to let the product sell itself. This is exemplified in the mission statement which states “our mission is to develop a people-centric cloud service that unifies your meeting experience and improves the quality and effectiveness of communications forever.” Zoom has catapulted from being a unicorn i.e. a privately held company that has a market cap of over \$1 billion dollars to being a successful IPO and now a financial powerhouse worth more than \$108B as of Jan 29 2021. The average stock price has tripled from \$80 in 2019 to \$263 in 2020; its daily participant base is more than 300 million compared to 100 million for Google meet. According to Sloan (2020) three factors responsible for the exponential growths are as follows; being customer-driven; ability to sell itself; and sustained investment in building its brand.

### **5.2.2. Customer Centricity**

From its inception Eric Yuan, the C.E.O. has been laser focused on satisfying the customer. That was his primary reason for leaving Cisco Systems to start a new company because Cisco was not responsive to making changes to their original cloud platform, Webex, on which Yuan had worked. He and his two thousand employees are driven to making video conferencing tools the most real, workable, and customer oriented in the crowded field. He does this by collecting consumer data and acting on it, the marketing strategy being to secure the current customer base and build on it gradually by optimizing the product (Kumar & Petersen, 2005). The company has been around only one decade and according to yahoo finance has exceeded the market cap of Exxon Mobil the world’s largest oil and gas company. As working and socializing at home becomes the new normal this can only continue (Williamson et al., 2020).

Their pricing strategy is a major competitive advantage along with superior quality. The first forty minutes of a Zoom call is free, giving customers

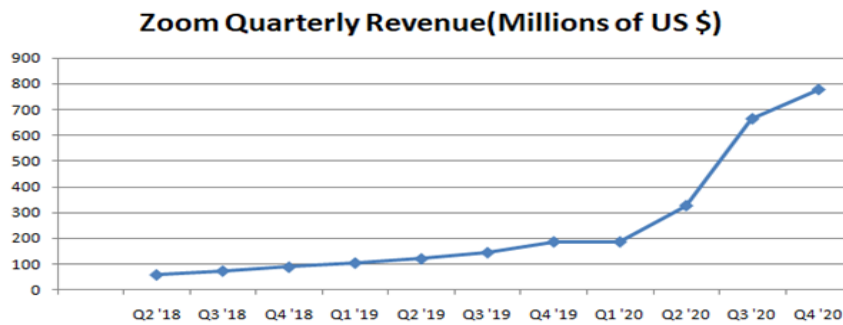
the opportunity to test the video conference experience, help Zoom get the kinks out, and eventually sign up for a subscription.

**5.2.3. Results**

The results are in 2013 there were three million users, 2014 thirty million, 2015 one hundred million and current estimates are more than 300 million participants every day (Iqbal, 2020). Innovation and experimentation have been the driving force (Selig et al., 2016) but it is too early to tell if and how Zoom can sustain such growth as the product moves from the early adoption to the more mature stages. The trend line below shows gradual growth from 2nd quarter 2018 to 4th quarter 2019. In 2020 the growth was exponential with revenues doubling from \$.3B to \$.6B; and the stock price escalating from \$80 to more than threefold to \$263

**5.2.4. Zoom’s Revenue & Average Stock Price**

- \$.623B : 88% : 2020                      Average Stock price : 2020 : \$263
- \$.331B : 118% : 2019                     Average Stock price : 2019 : \$80
- \$.151B :



**Figure 1: Zoom Quarterly Revenue (Macro Trends, 2021)**

**Table 1: Zoom Video Communications Historical Annual Stock Data**

Year	Average Stock Price	Year Open	Year High	Year Low	Year Close	Annual % Change
2020	262,6633	68,7200	568,3400	67,2800	337,3200	395.77%
2019	80,2393	62,0000	102,7700	62,0000	68,0400	0.00%

Source: (Macro Trends, 2021)

### **5.3. Amazon**

#### **5.3.1. Brief History**

Building a network platform has been the visionary masterpiece of Jeff Bezos's strategy from the onset since the internet was just beginning to gain broad acceptance. The advances in technology have enabled companies to have clear insight into customers' behavior, brand loyalty and ever-changing demand. A brilliant maneuver was the launch of Amazon Web Services (AWS) in 2002 at a time when cloud computing was growing very rapidly. They were at the forefront providing low-cost services based on usage and captured significant market share even against long time behemoths like IBM and Microsoft. AWS now provides cloud computing for major companies such as Netflix and Apple and offers a wide range of product categories from security to analytics. In 2019 revenues from cloud computing were \$35 billion, more than 10% of total revenue. To anchor and expand its customer base Amazon Prime was launched in 2005 and currently has 95 million members in the U.S. and 100 million worldwide despite annual fee increases from \$79 to \$119 from 2004 to 2018. This is of interest since Prime customers spend four times as much as non-Prime customers. Amazon keeps on investing in very diverse areas, music, movies, video games, tablets, phones, a virtual assistant Echo, advertising, an upscale grocery chain Whole Foods in 2017, a large newspaper The Washington Post in 2013, a space exploration company Blue Origin, and a long list of other ventures, products, and services.

#### **5.3.2. Strategy/Sustainability**

The company invests in infrastructure for continuous expansion and sustainability. Amazon currently employs more than one million workers worldwide and has 150 million Prime membership subscribers. It is the quintessential best-case example of scaling up since its inception in 1994. Revenues have tripled since 2014 due to increased demand; easy and reliable online shopping; and the dissolution of brick-and-mortar competitors; but Amazon's competitive advantage comes from being the earliest, speediest, and most equipped based on its network of platforms. Millions of suppliers and customers engage with each other using the network as its hub (Chakraborty et al, 2018). Servicing this enterprise involves logistics, floor space and a massive workforce for maximum efficiency and lightning speed.

The company's facilities account for 333 million square feet of which 192 million are for fulfillment, data centers etc. This is equivalent to the size of several cities. Amazon has 100 fulfillment centers around the U.S. and is building more. They use warehouse robotics to automate the fulfillment and logistics

system and intend to automate further to make their processes more seamless (Herman, 2020).

### **5.3.3. Entrepreneurship / Risk Taking**

The common thread for the phenomenal growth described above is the burning entrepreneurial spirit and undaunted capacity for taking risk that Jeff Bezos, Amazon's C.E.O., has continuously displayed. He started an online book company at age thirty, eight years after graduating from Princeton University in computer science and electrical engineering, envisaging the untapped potential of the internet and pursuing it with full force. In the words of Warren Buffett "I have never seen any person develop two really important industries at the same time and really be the operational guy in both" referring to e-commerce and cloud computing (Kim, 2018).

Buffett himself, a \$80 billion dollar investor, considers what Bezos has accomplished to be unprecedented. "He did it simultaneously despite the fact that they do not really have much connection." In cloud computing he had a seven-year head start because there was no real competition at the time. As stated earlier, literature on strategy emphasizes vision, mission, and implementation but most case studies suggest that there is always a missing link especially with implementation (Ayoup, 2018). No so with Bezos, Charlie Munger, Warren Buffet's right-hand man said, "There has hardly been anything like Amazon in our history". In 2001 Bezos told Business Week that businesses can be two sizes, big or small. It is obvious which he chose as his grand design.

### **5.3.4. Agility**

In March 2020 the virus began testing Amazon's capabilities with sudden exponential demand in part due to people's fears and uncertainties; the shutting down of brick-and-mortar outfits; and the ease of online shopping. Platform capabilities, supply chains, suppliers and customers' networks, warehouse staffing levels and morale, were among the areas under excessive strain. The vast infrastructure underlying the normally smooth Amazon experience was ill-prepared. The Fulfillment by Amazon (F.B.A.), inventory performance, and suppliers' ratings indicators were plummeting in these extraordinary circumstances (Fernandes, 2020). In mid-March the company was scrambling. Demand for certain products was so high that suppliers were not able to keep up. Amazon cut back on supplies of non-essential items and focused on stocking only critical items like face masks, sanitizers etc. Customers and suppliers were exposed for the first time to an overwhelmed company, something they were not used to. They swiftly removed 3900 independent sellers and half a million products because of price gouging and scams and hired an additional 175,000 workers at the beginning of April for the fulfillment and delivery centers: an



immediate response to the crisis and in anticipation of prolonged troubles. There was a turnaround.

### **5.3.5. Philosophy/Long-term Mindset**

“Earth's most customer-centric company” has a ‘Day One’ philosophy which means approaching each day as if it is day one with the heart and entrepreneurial spirit of a small company but the scope and capabilities of a large one. One of the most important lessons learnt from Amazon’s success is the long-term thinking that the CEO and founder Jeff Bezos has employed. Simone (2017) cited Bezos as asking a key question: what’s not going to change in the next 10 years, versus what is going to change. He goes for the “what’s not going to change”. Short term planning for Bezos is a 3-year outlook not the stock price based on the latest quarterly reports (Stewart, 2011). While Amazon at 30 years old is in the ‘Day One’ timeframe Bezos’ mental model differs depending on the type of project, i.e. longer term thinking of 200 years is the rationale for Blue Origin since the impetus is a solution to the energy problem. As he says if we don’t work on it now, we will end up with a civilization of stasis, as against one where solar power can be harnessed to meet the needs of the fast-rising population.

For other bold ventures the payoff is a seven-year horizon and the willingness to lose billions of dollars. The rationale is “If everything you do needs to work on a 3-year horizon, then you are competing against a lot of people.” A 7-year horizon means competing with fewer people because few investors are willing to wait that long for returns. The Archimedes lever or the long game has the power of compounding, giving an arbitrage advantage, and better opportunity for decision making.

### **5.3.6. Revenues**

As a result of long-term planning, Bazos became richer post-pandemic because they had the infrastructure to thrive in the crisis. He was \$13 billion richer in one day and second quarter 2020 data shows him being close to \$70 billion richer over the past year with a total net worth of \$182 billion as of December 2020 with his former wife \$57 billion richer according to Bloombers’s Billionaires Index. The total for Amazon’s empire is close to \$250 billion, a phenomenal wealth accumulated in less than 30 years. As seen below, the average stock price went from \$968 in 2017 to \$2681 in 2020; while revenues doubled from \$178B in 2017 to \$\$348B in 2020.

Amazon's Revenue and Average Stock Price was:

- \$348B : 31% : 2020                      Average Stock price : 2020 : \$2681
- \$281B : 20% : 2019                      Average Stock Price : 2019 : \$1789
- \$233B : 31% : 2018                      Average Stock Price : 2018 : \$1641
- \$178B : 31% : 2017                      Average Stock Price : 2017 : \$968



**Figure 2:** Amazon Quarterly Revenue (Macro Trends, 2021)

**Table 2:** Amazon Historical Annual Stock Data

Year	Average Stock Price	Year Open	Year High	Year Low	Year Close	Annual % Change
2020	2680,8551	1898,0100	3531,4500	1676,6100	3256,9300	76,26%
2019	1789,1929	1539,1300	2020,9900	1500,2800	1847,8400	23,03%

Source: (Macro Trends, 2021)

## **5.4. Alibaba**

### **5.4.1. Brief History**

Jack Ma started the company Alibaba in 1999 when he launched the website Alibaba.com but the company really attracted widespread attention when in 2014 they succeeded in having one of the world's biggest IPOs surpassing established global giants like Walmart (Zeng, 2018; Zhang & Ravishankar, 2019).

What started as a B2B platform with the objective of connecting Chinese companies with overseas buyers has expanded into the following: B2C for niche markets; Alipay, its online payment system that has more than 50% of the Chinese market; Taobao marketplace with more than a billion products traded on its platform; T.mall.com an online retail mall; Juhuasuan for flash sales; eTao for comparison shopping; Aliexpress for small sellers; AliCloud for cloud computing; and 1688.com for B2B (Zhou et al., 2018). Managing the supply chains of manufacturers, suppliers, wholesalers and customers has allowed it to account for more than 50% of e-commerce in China. Active buyers comprise more than 500 million customers placing orders of about 60 million a day (Cheng et al., 2018).

### **5.4.2. Strategy/Philosophy**

Jack Ma, the company's founder, regards Alibaba as the 'everything company'. Despite becoming a conglomerate, the "one-stop-shopping" philosophy persists and there is a constant drive to evolution of its capabilities and innovation of its offerings according to Martin Roll. Customers first, employees second and investors third is a deeply rooted company philosophy. All of its portals and websites are focused on strong positioning and targeting specific customer segments.

In 2007 the management team came up with the idea of an e-commerce company: "to foster the development of an open, prosperous and coordinated e-commerce ecosystem". The 2020 vision statement is more expansive and broadens the original philosophy; "We do not pursue size or power; we aspire to be a good company that will last for 102 years. We aim to build the future infrastructure of commerce. We envision that our customers will meet, work and live at Alibaba." Ma's vision of 102 years is meant for the company to span over three centuries, building a company to last, not just to sell products and services (Havinga et al., 2016).

### **5.4.3. Technology**

Their open and coordinated ecosystem has integrated key functions; buyers and sellers, marketing, advertising, finance, logistics, etc. An example of the ecosystem providing externalities is ANT Microloans. Small and medium

sized enterprises (SMEs) were unable to get loans from banks in China for two reasons; the minimum loan size had to be \$1 million; and banks did not have adequate data on SMEs to judge credit risk. Alibaba, however, having accumulated consumer and supplier data over time were in a position to assess credit risk and start a scalable lending service which when bundled with payments through Alipay, became Ant Financial Services. Credit scoring capability using quantitative and behavioral data on Alibaba's platform is continuously calibrated to give customers the size of loans at interest rates befitting their circumstances.

Every customer's transaction is "datafied" as the author Ming Zeng stated in his paper entitled "Alibaba and The Future of Business. Harvard Business Review" (Zeng, 2018). Data flows in a well-coordinated manner across the entire operation, including all participants in the supply chain. The system ensures that the algorithms optimize precisely what the business is trying to capture pertaining to the product, the customer, the supplier and the overall market dynamics. Relevance, coordination and optimization are the core of the ecosystem (Qing, 2008).

#### **5.4.4. Sustainability**

In May, Alibaba said its digital platforms now account for one-sixth of all retail sales in China and is expected to grow even more as the Covid-19 pandemic drives more consumers and businesses online. "We believe there is a new normal that will stay even after the pandemic is over," CEO Daniel Zhang said in an earnings call at the end of May (Zhang, 2020). They reached \$1 trillion in retail sales over the prior year, one sixth of China's retail sales. As Zhang stated "over the last two decades they have developed comprehensive infrastructure and capabilities built on digital technology for business, financial services, logistics, cloud computing, and big data to prepare for this new era". The mindset was for industries to attain digital transformation, and customers to embrace a digital lifestyle (Yun et al., 2020).

Reuters reported that Alibaba has extended its reach into the social fabric of Chinese life because of the increased demand for online shopping as well as its cloud computing capabilities which assist local authorities with health tracking apps. In response to the virus, they have hired 100,000 new employees and offered loans of \$282 billion to SMEs at a time when competitors are cutting back. Jeff Towson, formerly of Peking University compared it to a 'gangster' strategy, i.e. when the market recedes they expand so that when things recover they would have taken control of a larger market share. Vendors without the technical infrastructure have no alternative but Alibaba. The result is the predominance in every category even in food delivery, videoconferencing and messaging (Horwitz, 2020).

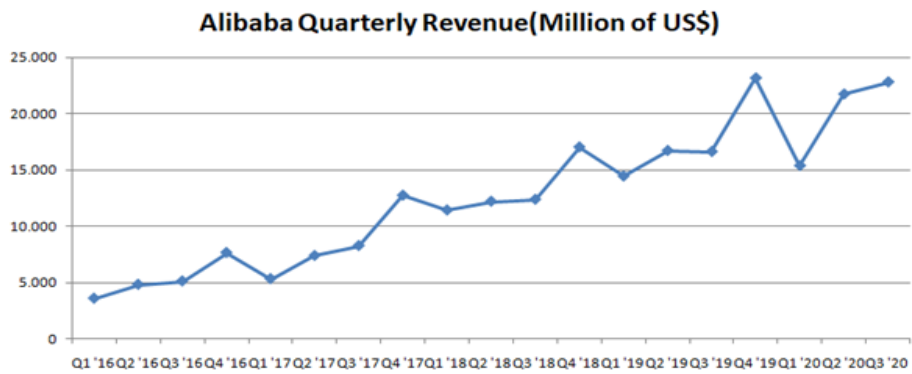
Alibaba reported cloud computing brought in revenue of 14.89 billion yuan (\$2.24 billion) in the three months ending Sept. 30, 2020. That's a 60% year-on-year rise and its fastest rate of growth since the December quarter of 2019.

**5.4.5. Revenues/Stock Prices**

As can be from the trend chart below 2019 and 2020 revenues have trended upward from \$40B in 2018 to almost double, \$72B in 2020 while the average stock price has gone from \$175 to \$240, and a market cap of \$645B as of December 2020.

**Alibaba’s Revenue & Average Stock Price**

- \$72B : 28% : 2020                      Average Stock Price : 2020 : \$240
- \$56B : 41% : 2019                      Average Stock Price : 2019 : \$175
- \$40B : 73% : 2018                      Average Stock Price : 2018 : \$175



**Figure 3.** Alibaba Quarterly Revenue (Macro Trends, 2021)

**Table 3:** Alibaba Historical Annual Stock Data

Year	Average Stock Price	Year Open	Year High	Year Low	Year Close	Annual % Change
2020	239,8838	219,7700	317,1400	176,3400	232,7300	9,73%
2019	175,1564	36,7000	216,3800	130,6000	212,1000	54,74%

Source: (Macro Trends, 2021)

## **5.5. Tencent**

### **5.5.1. Brief History**

In 2016 Tencent joined the ranks of the top 10 global companies based on market capitalization. Started in 1998 by Pony Ma as an internet company, the 2019 vision and mission statements are encapsulated in four words as follows: “tech for social good”. Since its start it has been user oriented and has grown into one of China’s most popular internet portals with the “one stop online lifestyle services.” Their platforms QQ (Instant Messenger), WeChat, QQ Games, Qzone (social networking), and Tenpay, among others, have brought together one of the largest internet communities in China for communication, entertainment, information and e-commerce.

Tencent’s offerings are extensive: music, videos, entertainment, and gaming which are one of its main sources of revenue. Its insistence on innovation is so important that more than 50% of Tencent’s employees are dedicated to R&D, with patents in gaming, messaging, e-commerce etc. In 2007 it invested \$14 million in the first internet research institute in China which focuses on “the self-development of core internet technologies, in pursuing its development and innovation for the industry” (Companies History, 2018). Gaming is their pathway to the west where millions of VR users have become an active community with games, social media, and e-commerce all integrated in one network (Wu & Wan, 2014).

### **5.5.2. Gaming Strategy**

Tencent has become the world’s largest gaming company with popular games such as Players Unknown’s Battlegrounds (PUBG). A captive market of gamers are enticed to buy virtual clothing, explosives, weapons etc, making revenues and market share soar to a market cap worth \$580 billion. Financial services and WeChat Pay contribute 25% of revenue, most of it from its lucrative games portfolio which has been especially successful during the lockdown (Pham, 2020).

A ‘scattershot purchasing model’ is one which Tencent is using to take over the global gaming industry according to Schumpeter. They have purchased stakes in several gaming companies some of which are the most innovative game developers. In addition, they are investing heavily in AI and Fintech, while also buying up stakes in diverse American companies such as Tesla and Uber. They do not get the scrutiny of Huawei and TikTok because their investment strategy appears to be disparate. They partner with global companies whose main motivation is to gain entry into the huge Chinese market. However, their goal is to make mobile games for the global market, using joint ventures; giving their partners autonomy in decision making and data maintenance. Mobile gaming is

very advanced in China, with two thirds of the population participating vs. one third of Americans. With 5g technology cloud computing will allow for faster connectivity so that streaming, virtual, and augmented reality in mobile gaming will become more widespread. Downloads of Tencent games which are free increased 10% year to year as of February 2020. Even more significant international revenue rose to 23 % of online gaming revenue.

### **5.5.3. Technology**

Their global strategy is seamless; provide content with games, movies, animation etc; utilize the WeChat app; and lastly have payments on the same platform. Overseas businesses are all part of the network accommodating Chinese visitors using WeChat accounts. This use of Fintech is a significant source of revenue with transaction fees amounting to 28% of total revenue and average daily commercial payments exceeding \$1 billion as of the fourth quarter of 2019. Ma Hueteng, C.E.O., confirmed the deepening penetration among offline merchants (PYMNTS, 2020), most of which is generated from small and medium sized enterprises (SMEs). An interesting point worth mentioning is that Facebook began mining data for customers' credit worthiness and was partnering with PayPal but ran into regulations hurdles in the U.S. in 2016. Meanwhile the Chinese government gave the green light for companies to do credit rating on users. This is a huge competitive advantage for Tencent since WeChat has more than 1 billion subscribers. In addition, their acquisition strategies expand their user base by buying up competitors, disruptors or partners thus expanding its global reach.

Speed is one the key tenets of product development for Tencent; it released two versions of WeChat every week when it was first introduced, eclipsing the competition. Their accelerated model of innovation in conjunction with simultaneous engineering while also bypassing extensive marketing research has been successful. A good example of this technological leapfrogging is the seamless move from cash to digital payments in China, avoiding the credit card phase as is the case in the U.S. (Zhang et al., 2020).

### **5.5.4. Current Revenues**

The current corona crisis has been very good for Tencent because as social distancing becomes more entrenched digital services have increased. Unlike Amazon and Alibaba, the social media and gaming company does not have the drawbacks of supply chain issues (He *et al.*, 2020). Health code restrictions on travel meant that more people were visiting the WeChat site, up 6% to 1.7 billion monthly. Also, the pandemic has stymied live entertainment while accelerating the growth of digital games. According to Sharma (2020) "driven by widening bandwidths that make digital games fun to play on mobile

phones, global gaming revenue has risen from \$20 billion in 2010 to \$160 billion this year 2020 - more than books, music or movies (Sharma, 2020).

Tencent reported total annual revenue of \$61B in 2020 up 22% from 2019, and 15% and 34% upwards for the prior years. The average stock price almost doubled from 2018, from \$39 in 2018 to \$72 in 2020.

Tencent’s Revenues and Average Stock Prices were:

- \$61B : 22% : 2020                                      Average Stock Price : 2020 : \$72
- \$55B : 15% : 2019                                      Average Stock Price : 2019 : \$48
- \$47B : 34% : 2018                                      Average Stock Price : 2018 : \$39

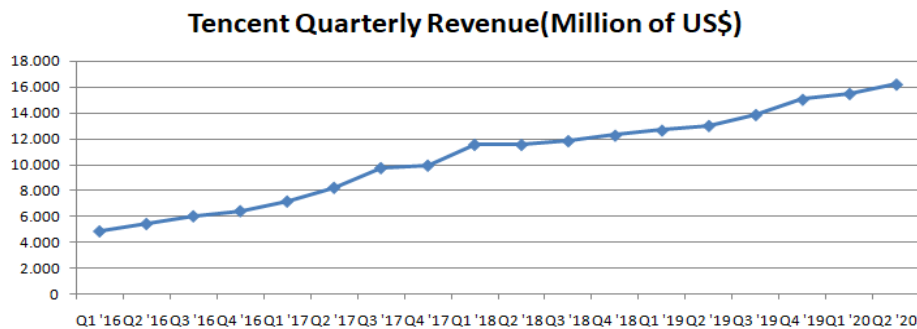


Figure 4: Tencent Quarterly Revenue (Yahoo Finance, 2021)

Table 4: Tencent Historical Annual Stock Data

Year	Average Stock Price	Year Open	Year High	Year Low	Year Close	Annual % Change
2020	72	12,56	19,24	9,45	19,24	50%
2019	48	13,00	19,11	11,42	11,74	23%

Source: (Yahoo Finance, 2021)

## 5.6. Netflix

### 5.6.1. Brief History

Netflix’s journey from 1997 to 2020 has been compared to zigging and zagging in its response to the competitive pressures of the television and movie marketplace (Nocera, 2016). Netflix started in 1997 as a distributor of DVDs by mail, gaining a competitive edge over Blockbuster, a major player at the time, by not charging late fees and due dates. They began collecting subscription fees soon



after and allowed unlimited rentals but the major breakthrough came when Randolph, co-founder and first C.E.O. and Hastings, current C.E.O., began streaming videos in 2007 because of rising postal rates, ever decreasing internet costs and increased speed of delivery. The missing link at the time was content because the studios had negotiated long term contracts with the film and television companies. As Netflix began disrupting the networks' legacy business model, they began negotiating higher fees because they realized their original contracts were much underpriced. They knew there was an untapped potential so they spent huge amounts of money despite their low budget in 2008 negotiating content licensing deals with the four major networks as well as the cable companies. The attitude of the studios and the networks was reflected in the following quote from the chief executive of Time Warner when asked about the threat of Netflix in 2010 "Is the Albanian army going to take over the world?" (Nocera, 2016).

### **5.6.2. Technology**

In fact, what had started as a tech company had become a television network (Investopedia, 2020). By 2018 they launched into original programming for which they allocated \$8 billion a year based on algorithms that showed that 90% of viewers wanted unique content. This decision was fraught with uncertainty. It meant high upfront costs and taking a new direction which required different skill sets, i.e. engaging with producers, directors and stars. They began signing up creators to produce new shows for them exclusively.

Over time they kept adapting from being a television company to be an engineering company. In 2011 they set up their own content delivery network because at peak times they can account for close to 40% of internet traffic. Constant testing and retesting of its interface as well as personalizing viewers' likes and how long they spend watching shows makes Netflix according to one analyst, a tech company with a very good product (Ball, 2018).

### **5.6.3. Current Revenues**

Streaming subscriptions jumped 32% the week of March 15th. Hastings' original idea was that people will eventually move from their bundled cable packages to streaming (Owens & Swartz, 2020). However, the company faces tough competition from newcomer Disney+, as well as Amazon and Apple, but especially from Amazon with its vast financial resources. Subscriptions have declined in the U.S. over the last three years although Netflix is far ahead of the competition with 167 million subscribers, 61 million of whom are in the U.S. Since the outbreak Disney+ has led new subscriptions, followed by Hulu, also owned by Disney. However, Netflix has the competitive edge due to its huge catalog and original programming which keeps increasing from year to year with

diverse offerings both from local as well as international creators. The challenge is to create a global network and to grow at an “unprecedented scale” according to Matthew Ball, an investment strategist. YouTube can be seen in 50 languages while Netflix only 20 (Baker et al., 2020). They are making Indian, Japanese and other international movies and obtaining global rights when they license shows, which are a different business model from Hollywood, which sells movie rights on a country-by-country basis.

Their sights are set on having a 55% penetration rate worldwide, given what it is in the U.S. This would bring the number of subscribers to 400 to 500 million, given the prediction that streaming will become more and more ingrained in mainstream culture. While the complete disruption of the television industry is still far off, the end goal is for Netflix to predominate the market for users' time and eyeballs (Nocera, 2016).

Revenues for 2020 were \$25 billion or 24% over 2019 with a market capitalization value of over \$246 billion. The average stock price went from \$319 in 2018, \$329 in 2019, to \$446 in 2020, a 67% increase.

Netflix Revenues and Average Stock Prices:

- \$25B : 24% : 2020                      Average Stock Price : 2020 : \$446
- \$20B : 28% : 2019                      Average Stock Price : 2019 : \$329
- \$16B : 35% : 2018                      Average Stock Price : 2018 : \$319

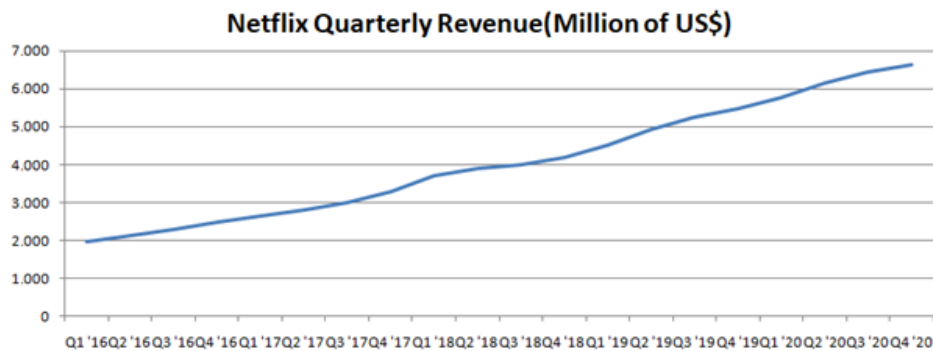


Figure 5: Netflix Quarterly Revenue (Macro Trends, 2021)

**Table 5:** Netflix Historical Annual Stock Data

Year	Average Stock Price	Year Open	Year High	Year Low	Year Close	Annual % Change
2020	446,8272	329,8100	556,5500	298,8400	540,7300	67,11%
2019	328,8713	267,6600	385,0300	254,5900	323,5700	20,89%

Source: (Macro Trends, 2021)

## 6. LIMITATIONS

Above average gains attract competition and will eventually taper off for all these companies. In addition, antitrust issues have arisen because of some of the anti-competitive practices that tech companies Amazon, Alibaba and Tencent have been accused of practicing. Government agencies are pursuing lawsuits and other methods of regulation in the U.S., as well as in Europe and other countries. In China there has also been pushback against the size of the tech companies.

Another limitation is in the conceptual framework which can never identify the vast multiplicity of factors that lead to success. For example, luck, or being in the right place at the right time plays a huge role but nothing takes place in a vacuum. Foresight, long term mindedness, entrepreneurship/risk taking, customer centricity, leadership, all of which are subsumed in the strategy and technology decisions made by these firms are intrinsic to their success. The following summarizes some key elements that other organizations can follow.

## 7. IMPLICATIONS FOR PRACTICE: KEY THEMES

### 7.1. Foresight

It is no mystery that with the World Wide Web (WWW) becoming available in August 1991 companies such as Amazon (1994), Alibaba (1999), Tencent (1998) and Netflix (1997) emerged within the same decade. They began at a time when access to data online through websites and hyperlinks was beginning to become widespread. The common thread here is these entrepreneurs Jeff Bezos of Amazon, Jack Ma of Alibaba, Pony Ma of Tencent, Reed Hastings and Marc Randolph of Netflix had the foresight to understand the power of this groundbreaking invention and exploit its untapped potential.

As reported in Bezos' biography, while researching new ventures for investment company D.E. Shaw and Co. in 1994, he came across a core nugget that the World Wide Web was increasing by 2300% per month. That gave him

the idea to start an internet company, settling on selling books because traditional booksellers could only stock a few hundred thousand while a virtual bookstore could offer millions of titles (Entrepreneur, 2008).

Jack Ma foresaw early on that competition from eBay might threaten his company's future and directed a team of employees to build an online marketplace Taobao. eBay was one of the early entrants in the China market and Ma's philosophy is when you see something coming you prepare for it "You have to repair the roof when it's sunny" (Choudhury, 2017).

### **7.2. The long-term mindset**

Instead of focusing on next quarters' profits they are bent on investment for long term growth and market potential; Bezos 7 years, or up to 200 for climate change projects; Jack Ma a three-century span for Alibaba's existence; Pony Ma's early investment in R&D for gaming and VR especially with 5G; and Hastings and Randolph's power moves into original content and international expansion. Bezos' motto is *gradatim ferociter* meaning step by step ferociously. Ma is an admirer of the 'built to last' philosophy of Amazon and Microsoft rather than the 'built to sell' thinking of Silicon Valley startups (Unoh, 2017).

### **7.3. Entrepreneurship/Risk taking**

Bezos risked his parents' lifetime savings of \$300k as part of start-up capital for the book venture but proceeded to cloud computing, a completely unrelated line of business, and now space exploration. Jack Ma started selling products online and moved on to granting loans to SMEs and launching a credit system called Ant Financial Services. Pony Ma's foray into gaming despite already being a behemoth in ecommerce and social media has made Tencent the world's largest gaming company. Hastings' move from dvd's to producing original content drew on skills that were until then the domain of Hollywood's movie producers. Taking huge risks is exemplified by Bezos's comment "no one was asking for Echo". Echo smart speakers originated from the Amazon Fire phone, a big failure, but the lessons learnt led to the very successful Echo and Alexa. Bezos considers multibillion dollar failures a good thing because "if the size of the failure is not growing, you are not inventing at a size that can actually move the needle" (Gilbert, 2019). These disruptors are the epitome of Silicon Valley high tech entrepreneurs. As Ruchir Sharma, author of "The Ten Rules of Successful Nations" wrote "without entrepreneurial risk and creative destruction, capitalism doesn't work."

### **7.4. Customer Centricity**

With Jack Ma it was the "everything" store, furnishing the framework for a virtual community, creating user friendly virtual interfaces where customers would enjoy visiting, shopping, leaving reviews, and making suggestions

(Entrepreneur, 2008). Product development in the hands of younger employees at Tencent rather than bestowing power to the founders, according to Pony Ma, was critical because they understand the needs of their counterparts. Tencent has the 10/100/1000 rule for product managers; conduct 10 user surveys a month, read 100 blogs and collect feedback from 1000 users on their experience; all exemplary of quality control and customer centricity.

### **7.5. The Leadership Glue**

The challenges of leadership for companies with the digital scale and scope as these are huge but the potential is enormous. Inertia in management; security and privacy issues; or loss of reputation are just some of drawbacks that can emerge; thus the rationale for Bezos taking charge of day to day management of Amazon at the beginning of the pandemic (Weise, 2020); or Zoom's Eric Yuan pause in new development to respond to security and privacy issues when the crisis began or Alibaba Jack Ma's attempt at global philanthropy to fix China's reputation by shipping medical supplies to 150 countries.

Bill George who teaches leadership at Harvard Business School says this of leadership during a crisis "That you analyze, plan, delegate, hold people accountable all of those techniques go out the window. The leader, no matter how large the company needs to take charge". Mr. Olson of Alfapac AB gave credit for his idea i.e., plastic surgical gowns to a Divine Being, however, his leadership and deep knowledge of the industry gave him the insight to design and manufacture an indispensable item for health care workers.

### **7.6. Strategy/Technology**

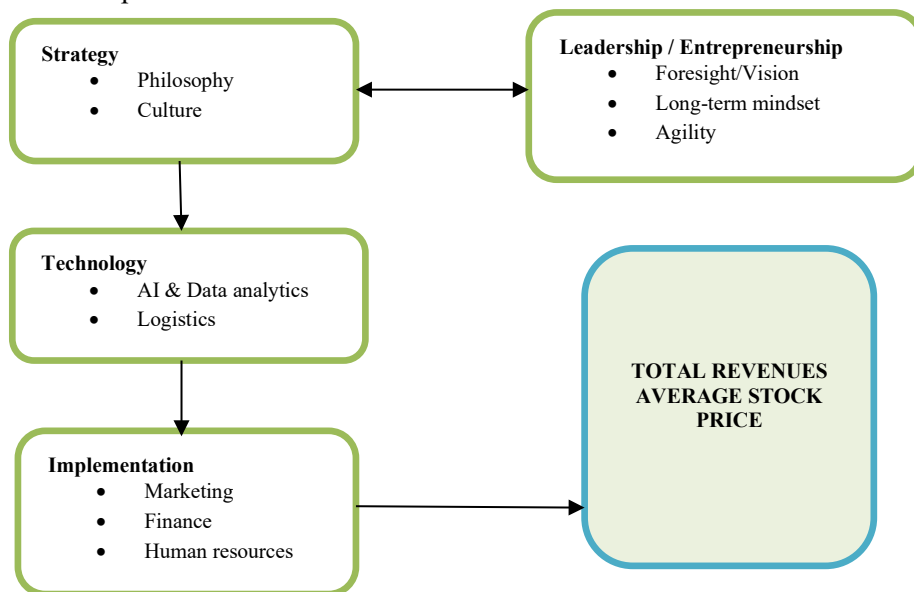
Ensuring the right cultural tone as exemplified by Pony Ma of Tencent means the following:

- agility or the ability to pivot in anticipation of coming changes to rooted oppose bureaucracy that creeps up when small startups become too large;
- openness to new ideas, giving employees free rein to innovate, develop, wow and compete by "trying bravely without hesitation."
- open-source software so employees can share ideas and development across platforms ensuring tough competition among development teams to bring out the best and foster resilience throughout the organization.
- willingness to adapt and evolve, which drove Netflix to stay focused on their goal of streaming rather than on rentals which caused Blockbuster's demise (Birkinshaw, 2018).

## 8. RESULT

### 8.1. The Conceptual Framework

The literature available on this topic is very current and changes rapidly because the pandemic has been evolving and the environment it impacts is volatile. Ideas and information garnered from the literature have yielded evidence to support the relationships between the variables identified in the conceptual framework. Annual revenues with accompanying growth rates and their sustainability or trend over time are key indicators of success for for-profit enterprises. Stock price trends over the years are also an important indicator of growth. These have been identified as the dependent variables in the conceptual framework. The independent variables are interconnected but the transformational ones are strategy and technology. Strategy encompasses philosophy and culture and is influenced by leadership, a visionary mindset of long-term thinking, entrepreneurship, and agility. Technology incorporates artificial intelligence, data analytics and logistics. While decisions on technology are spearheaded by the leadership strategy, the monumental role that it has played as part of the current and future infrastructure means that it should be considered separately. Marketing, human resources, research and development, and other functions within the organization are the conduits through which implementation takes place for the revenues to materialize so they are shown as separate entities in the conceptual framework.



**Figure 6:** Conceptual Framework

### **8.1.1. Strategy & Technology**

Companies that nurture their customers, employees, suppliers, and communities leave an indelible mark on stakeholders thus building brand loyalty. This does not happen overnight. Vision and operationalization must be deeply embedded so that when a crisis occurs everything is in place to counter circumstances. A sound technology infrastructure, using artificial intelligence, machine learning and constantly updated algorithms indicates the type of thinking that Americus Reed and his co-authors Brad Messinger and John Bremen were talking about with the following: “Before these crises, the idea of building purpose into a brand, service, product, or company was oftentimes a talking point. Today it is an imperative.” The crisis referred to is Covid-19. The data shows that successful organizations became more purpose-driven rather than only being profit or shareholder driven (University of Pennsylvania, 2020).

A competitive edge that all the companies studied have in common is the use of data analytics to screen the billion pieces of data generated every day on their websites to analyze customer behavior, predict demand and optimize pricing. Coordination of consumer data allows for “a holistic view of what customers are doing”, according to Pula et al. (2003). Algorithms ascertain customer values in real time based on recency, frequency, and monetary value (RFM) of purchases which when correlated with customers’ transaction history, gross margins, and other key indices yield the optimal product mix and precise timing of purchases. With the ubiquity of mobile phones customers can access information timely and rapidly so if there are no pain points and the apps work efficiently, leaders can focus on resolving strategic business problems ensuring that their strategy and vision continue to be operationalized.

### **8.1.2. Implementation**

The central goal is to capture value, increase revenue and expand market share. Strategy and technology are implemented through the functions such as finance, marketing, human resources, and R&D, etc. These functional departments get directions from their leadership about long- and short-term goals and priorities relative to the long-term strategy of the company. The conceptual framework chart above indicates these as conduits through which revenue and growth can materialize so for each case, we will discuss key aspects most relevant for success.

### **8.1.3. Revenues, Rate of Growth & Sustainability**

As seen above and in the trend charts that accompany each case study the revenues have been sustainable over the life cycle of these companies and have grown especially in 2020 when the pandemic began. The rate of growth of

revenues indicates consistency over the last few years. The average stock prices for all the companies grew exponentially in 2020 (Macro Trends, 2021).

## 9. CONCLUSION

“Combinatorial innovation” or the rapid succession from innovation to actual production has been suggested as the success of Chinese companies. Schmidt and Rosenberg (2014) in their book *How Google Works* discussed the new thinking of bringing together disparate component parts and technologies to create something new, such as Uber and Airbnb. Implicit in the above is leadership emblematic of the type required for a digital company i.e. managing a network rather than a supply chain; anticipating future capabilities and innovations and allowing employee’s flexibility and authority to experiment and innovate (Gang-lan et al., 2009).

Digital technology, cloud computing and artificial intelligence have enabled these companies to emerge during the crisis as more resilient and agile in responding to customer concerns. Findings of a consulting report based on a survey of executives by Deloitte found that most of the financial impacts of the pandemic are demand driven. Volatility of demand (74%), cyber security challenges (65%) and supply chain vulnerabilities (65%) are key issues (Wharton, 2020). Built in infrastructure, openness to new ideas, adaptability and creativity allowed them not only to survive but lead the NASDAQ, DOW and S&P 500 in market capitalizations. These are the takeaways that other companies need for the new normal.

When the working areas of the companies examined in the research are examined, it is seen that two of them are online retailing companies (Amazon and Alibaba), three of them are completely online experiences (Zoom, Netflix and Tencent), and one of them produces goods (Alfapack). In times of crisis, with the influence of visionary leaders, each of these businesses has changed their business processes or products. It is observed that Zoom, Netflix and Tencent have adopted a new business model formation, Alfapack has adopted organizational change, and Amazon and Alibaba have adopted a customer-oriented perspective. Based on these findings, it is possible to say that it may be beneficial for businesses that offer similar products and services to adopt similar perspectives.

As a result of examining all these case studies, some suggestions that businesses can follow in crisis periods can be presented as follows:

- Since trade restrictive measures can change very frequently during crisis periods, states and businesses need to follow commercial developments very closely and keep themselves updated on a daily basis.



- In order to increase the risk-taking intentions of entrepreneurs who have difficulty in adapting to the new era during epidemic and economic crisis periods, packages should be prepared on a sectoral and regional basis according to the nature of the crisis and with a content beyond the usual incentive mechanisms.
- The opportunities offered by banking instruments in decentralized finance (DeFi) platforms, which are new but rapidly developing and increasing in number, should be examined and the awareness level of international trade companies about this new ecosystem should be increased.
- The use of digitalization and technology, which has become widespread in every field, should be activated as a facilitating and accelerating factor in terms of access to credit and supports, at least in the crisis environment.

#### **9.1. Suggestions for future research**

In future studies, the roles of leaders in crisis management can be discussed on a sectoral basis. Since each sector has some unique characteristics and unchanging qualities, the methods of coping with the crisis may also vary. Similarly, the methods of coping with the crisis can be examined according to the country and culture. For this reason, future research may also focus on the impact of country culture on crisis coping methods.

#### **10. CONFLICT OF INTEREST STATEMENT**

There is no conflict of interest between the authors.

#### **11. FUNDING ACKNOWLEDGEMENTS**

This research received no specific grant from any funding agency.

#### **12. AUTHOR CONTRIBUTIONS**

**DSA, GT:** Idea;

**DSA, GT:** Design;

**DSA, GT:** Literature search;

**DSA, GT:** Analysis and/or interpretation;

**DSA, GT:** Writer.

#### **13. ETHICS COMMITTEE STATEMENT AND INTELLECTUAL PROPERTY COPYRIGHTS**

This study does not require ethics committee approval. Secondary data were used in the study and it was prepared in accordance with ethical rules.

#### 14. REFERENCES

- Adner R., & Kapoor R. (2010). Value creation in investment ecosystems: how the structure of technological interdependence affects firm performance in new technology generations. *Strategic Management Journal*, 31(1), 306-333.
- Ayoub, H. (2018). The Application of Strategy Map in the balanced scorecard implementation: A case of a public organization. *International Journal of Academic Research in Business and Social Sciences*, 8(8), 725-737.
- Baker, S. R., Farrokhnia, R. A., Meyer, S., Pagel, M., & Yannelis, C. (2020). How does household spending respond to an epidemic? Consumption during the 2020 COVID-19 pandemic. *The Review of Asset Pricing Studies*, 10(4), 834-862.
- Ball, M. (2018). Netflix is a product & technology company (Netflix Misunderstandings, Pt. 2). Retrieved from <https://redef.com/original/netflix-misunderstandings-pt-2-netflix-is-a-product-technology-company> (2022, 26 May).
- Belhadjali, M., & Abbasi, S. (2020). COVID-19: The role of leadership in response to disruption. *International Journal for Innovation Education and Research*, 8(8), 362-365.
- Birkinshaw, J., Diego, E., & Ke, D. (2018). Seven lessons from Tencent's Pony Ma. Retrieved from <https://www.london.edu/think/seven-lessons-from-tencents-pony-ma> (2022, 20 June)
- Bonchek, M., & Libert, B. (2017). To change your strategy, first change how you think. *Harvard Business Review*, May (2-5), 3-8.
- Chakraborty, S., Schiro, K. A., Fu, R., & Neelin, J. D. (2018). On the role of aerosols, humidity, and vertical wind shear in the transition of shallow-to-deep convection at the Green Ocean Amazon 2014/5 site. *Atmospheric Chemistry and Physics*, 18(15), 135-148.
- Cheng, Y., Anwar, A., & Duan, X. (2018, December). Analyzing alibaba's co-located datacenter workloads. *IEEE International Conference on Big Data (Big Data)* (pp. 292-297). IEEE.
- Cheng, Y., Funkhouser, C., Raabe, T., & Cross, R. (2022). Examining organization-public relationships in crises: A thematic meta-analysis of updated literature from 1997 to 2019. *Journal of Contingencies and Crisis Management*, 30(2), 148-160.
- Chong, A. Y. L., Lim, E. T., Hua, X., Zheng, S., & Tan, C. W. (2019). Business on chain: A comparative case study of five blockchain-inspired business models. *Journal of The Association for Information Systems*, 20(9), 9-17.
- Choudhury, S. R. (2017). How Jack Ma's foresight helped Alibaba become an e-commerce giant. Retrieved from <https://www.cnn.com/2017/10/12/alibaba-jack-ma-says-if-change-is-coming-its-best-to-prepare-early-brave-ones.html> (2022, 09 January)

- Companies History. (2018). Tencent holdings ltd. history, profile and history video. Retrieved from <https://www.companieshistory.com/tencent-holdings/> (2022, 23 December)
- Eisenhardt, K. M. (1989). Building theories from case study research. *The Academy of Management Review*, 14(4), 532-550.
- Entrepreneur. (2008, October 10). Jeff Bezos: The king of e-commerce. Retrieved from <https://www.entrepreneur.com/article/197608#:~:text=Bezos%20realized%20that%20while%20even,could%20offer%20millions%20of%20titles> (2022, 03 April)
- Farooq, S., Ahmed, S. S., Makhdoomi, M. O. A., & Akhtar, S. (2021). Performance evaluation in crises: An organizational perspective. *International Journal of Management (IJM)*, 12(2), 24-38.
- Fernandes, N. (2020). Economic effects of coronavirus outbreak (COVID-19) on the world economy. *IESE Business School Working Paper No. WP-1240-E*.
- Fernandez, A. A., & Shaw, G. P. (2020). Academic leadership in a time of crisis: The coronavirus and COVID-19. *Journal of Leadership Studies*, 14(1), 39-45.
- Gang-lan, H. U., Xiang-hua, L. U., & Huang, L. H. (2009). An essay on e-business ecosystem and its evolutionary path with focus on the phenomenon of e-business industrial cluster in China. *Economic Management Journal*, 6(2), 25-48.
- Gilbert, B. (2019). Amazon CEO Jeff Bezos says multibillion-dollar failures are actually a good thing: 'If the size of your failures isn't growing, you're not going to be inventing at a size that can actually move the needle'. Retrieved from <https://www.businessinsider.in/amazon-ceo-jeff-bezos-says-multibillion-dollar-failures-are-actually-a-good-thing-if-the-size-of-your-failures-isnt-growing-youre-not-going-to-be-inventing-at-a-size-that-can-actually-move-the-needle/articleshow/68836219.cms> (2021, 11 November)
- Greene, D. & David, J. L. (1984). A research design for generalizing from multiple case studies. *Evaluation and Program Planning*, 7(1), 73-85.
- Harris, A. (2020). COVID-19—school leadership in crisis?. *Journal of Professional Capital and Community*, 8(3), 53-68.
- Havinga, M., Hoving, M., & Swagemakers, V. (2016). Alibaba: a case study on building an international imperium on information and e-commerce. In *Multinational Management* (pp. 13-32). Springer, Cham.
- He, P., Niu, H., Sun, Z., & Li, T. (2020). Accounting index of COVID-19 impact on Chinese industries: A case study using big data portrait analysis. *Emerging Markets Finance and Trade*, 56(10), 2332-2349.
- Herman, J. (2020). Amazon's big breakdown. Retrieved from <https://www.nytimes.com/interactive/2020/05/27/magazine/amazon-coronavirus.html> (2021, 25 May)

- Horwitz, J. (2020). Alibaba Extends Its Reach in China as Coronavirus Outbreak Opens Doors. Retrieved from <https://www.reuters.com/article/us-health-coronavirus-alibaba-analysis/alibaba-extends-its-reach-in-china-as-coronavirus-outbreak-opens-doors-idUSKBN2340TG> (2022, 05 February)
- Hwang, P., & Lichtenthal, J. D. (2000). Anatomy of organizational crises. *Journal of Contingencies and Crisis Management*, 8(3), 129-140.
- Iansiti M., & Levien R. (2004). The keystone advantage: What the new dynamics of business ecosystems mean for strategy, innovation, and sustainability. *Harvard Business School Review*, 20(2), 3-6.
- Investopedia, (2020). <https://www.investopedia.com/>
- Iqbal, M. (2020, October 30). Zoom revenue and usage statistics. Retrieved from <https://www.businessofapps.com/data/zoom-statistics/> (2021, 13 March)
- Kahn, W. A., Barton, M. A., & Fellows, S. (2013). Organizational crises and the disturbance of relational systems. *Academy of Management Review*, 38(3), 377-396.
- Kapucu, N., & Ustun, Y. (2018). Collaborative crisis management and leadership in the public sector. *International Journal of Public Administration*, 41(7), 548-561.
- Kim, T. (2018). Warren Buffett on Amazon's cloud success: 'You do not want to give Jeff Bezos a 7-year head start'. Retrieved from <https://www.cnbc.com/2018/05/15/warren-buffett-on-amazons-cloud-success-you-do-not-want-to-give-jeff-bezos-a-7-year-head-start.html> (2020, 27 July).
- Kumar, V., & Petersen, J. A. (2005). Using a customer-level marketing strategy to enhance firm performance: a review of theoretical and empirical evidence. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 33(4), 504-519.
- Macro Trends. (2021). Statistics. Retrieved from <https://www.macrotrends.net/> (2021, 28 December)
- Mustajab, D., Bauw, A., Rasyid, A., Irawan, A., Akbar, M. A., & Hamid, M. A. (2020). Working from home phenomenon as an effort to prevent COVID-19 attacks and its impacts on work productivity. *TIJAB (The International Journal of Applied Business)*, 4(1), 13-21.
- Nocera, J. (2016). Can Netflix survive in the new world it created. *The New York Times*, 15(2), 4-7.
- Owens, J. C., & Swartz, J. (2020). Netflix pulled off a showstopper early in the pandemic, but will the sequel deserve the price? Retrieved from <https://www.marketwatch.com/story/netflix-in-the-age-of-covid-19-streaming-pioneer-may-have-new-edge-on-competition-2020-04-07> (2021, 04 November)

- Pham, S. (2020). Tencent's profits are soaring. But it still has to contend with Trump's WeChat ban. Retrieved from <https://www.cnn.com/2020/08/12/tech/tencent-earnings-wechat-ban-hnk-intl/index.html> (2021, 09 November)
- Prideaux, B., Thompson, M., & Pabel, A. (2020). Lessons from COVID-19 can prepare global tourism for the economic transformation needed to combat climate change. *Tourism Geographies*, 22(3), 667-678.
- Pula, E. N., Stone, M., & Foss, B. (2003). Customer data management in practice: An insurance case study. *Journal of Database Marketing & Customer Strategy Management*, 10(4), 327-341.
- PYMNTS. (2020). <https://www.pymnts.com/tag/2020/>.
- Qing, H. (2008). A model for value-added e-market provisioning: Case study from Alibaba. com. *Second International Conference on Future Generation Communication and Networking Symposia* (pp. 47-52). IEEE.
- Selig, C. J., Stettina, C. J., & Baltes, G. H. (2016). The corporate entrepreneur: A driving force for strategic renewal and radical innovation in established companies. *IEEE-ITMC & 22th ICE Conference* (pp.59-72). Trondheim University.
- Simone, M. (2017). Be prepared to lose your job in the future: If you don't learn this one skill now. Retrieved from <https://medium.com/accelerated-intelligence/be-prepared-to-lose-your-job-in-the-future-if-you-dont-learn-this-one-skill-now-8a87ade2a268#:~:text=Be%20Prepared%20To%20Lose%20Your,Michael%20Simmons%20%7C%20Accelerated%20Intelligence%20%7C%20Medium> (2020, 19 August)
- Smits, S. J., & Ally, N. E. (2003). "Thinking the unthinkable"—Leadership's role in creating behavioral readiness for crisis management. *Competitiveness Review: An International Business Journal*, 13(1), 1-23.
- Stewart, J. B. (2011). Amazon says long term and means it. Retrieved from <https://www.nytimes.com/2011/12/17/business/at-amazon-jeff-bezos-talks-long-term-and-means-it.html> (2022, 04 January)
- Tourish, D. (2020). Introduction to the special issue: Why the coronavirus crisis is also a crisis of leadership. *Leadership*, 16(3), 261-272.
- University of Pennsylvania. (2013, July 31). Got a new strategy? Don't forget the execution part. Retrieved from <https://knowledge.wharton.upenn.edu/article/got-a-new-strategy-dont-forget-the-execution-part/> (2021, 19 October)
- University of Pennsylvania. (2021, February 8). What's next for Jeff Bezos and Amazon. Retrieved from <https://knowledge.wharton.upenn.edu/article/whats-next-for-jeff-bezos-and-amazon/> (2021, 19 October)

- Unoh, R. (2017). The crucial mindset Jeff Bezos says you should have if you want to be successful. Retrieved from <https://www.cnn.com/2017/11/09/jeff-bezos-says-you-should-have-this-mindset-to-be-successful.html#:~:text=%22What%20we're%20really%20focused,invention%20doesn't%20work.%22&text=Bezos%20says%20you%20should%20also%20stick%20to%20your%20guns> (2021, 18 October)
- Weise, K. (2020). Bezos take back the wheel at Amazon. Retrieved from <https://www.nytimes.com/2020/04/22/technology/bezos-amazon-coronavirus.html> (2021, 19 May).
- Williamson, S., Colley, L., & Hanna-Osborne, S. (2020). Will working from home become the 'new normal' in the public sector?. *Australian Journal of Public Administration*, 79(4), 601-607.
- Wilson, S. (2020). Pandemic leadership: Lessons from New Zealand's approach to COVID-19. *Leadership*, 16(3), 279-293.
- Wooten, L. P., & James, E. H. (2008). Linking crisis management and leadership competencies: The role of human resource development. *Advances in Developing Human Resources*, 10(3), 352-379.
- Wu, Z. & Wan, D. (2014). Does underwriter reputation promote fair pricing behavior in the IPO process? Evidence from ChiNext-Listed firms. *Journal of Applied Business Research (JABR)*, 30(2), 615-624.
- Yahoo Finance. (2020). <https://finance.yahoo.com/>
- Yin, R. K. (2014). Case study research. New York: Sage.
- Yun, J. J., Zhao, X., Park, K., & Shi, L. (2020). Sustainability condition of open innovation: Dynamic growth of Alibaba from SME to large enterprise. *Sustainability*, 12(11), 43-79.
- Zeng, M. (2018). Alibaba and the future of business. Retrieved from <https://hbr.org/2018/09/alibaba-and-the-future-of-business> (2022, 05 March)
- Zhang, G., & Ravishankar, M. N. (2019). Exploring vendor capabilities in the cloud environment: A case study of Alibaba Cloud Computing. *Information & Management*, 56(3), 343-355.
- Zhang, L. I. N. (2020). When platform capitalism meets petty capitalism in China: Alibaba and an integrated approach to platformization. *International Journal of Communication*, 8(3), 14-21.
- Zhang, W., Chong, Z., Li, X., & Nie, G. (2020). Spatial patterns and determinant factors of population flow networks in China: Analysis on Tencent Location Big Data. *Cities*, 8(2), 99-112.
- Zhou, Q., Chen, X., & Li, S. (2018). Innovative financial approach for agricultural sustainability: A case study of Alibaba. *Sustainability*, 10(3), 1-20.

# MAKROEKONOMİK İSTİKRASIZLIKLAR ALTINDA YOLSUZLUKLARIN EKONOMİK BÜYÜME ÜZERİNDEKİ ETKİLERİ<sup>1</sup>



Kafkas Üniversitesi  
İktisadi ve İdari Bilimler  
Fakültesi  
KAÜİBFD  
Cilt, 13, Sayı 25, 2022  
ISSN: 1309 – 4289  
E – ISSN: 2149-9136

Makale Gönderim Tarihi: 05.07.2021

Yayına Kabul Tarihi: 13.02.2022

Melihat BATU AĞIRKAYA  
Öğr. Gör. Dr.  
İğdır Üniversitesi  
Meslek Yüksekokulu,  
İğdır, Türkiye  
melahatagirkaya@hotmail.com  
ORCID ID: 0000-0002-8703-5622

Hikmet AKYOL  
Öğretim Görevlisi  
Gümüşhane Üniversitesi  
Şiran Mustafa Beyaz MYO,  
Gümüşhane, Türkiye  
hikmetakyol76@gmail.com  
ORCID ID: 0000-0001-9119-7416

**ÖZ** | Bu çalışmada gelişmekte olan ülkelerde makroekonomik istikrarsızlık ve yolsuzlukların ekonomik performans üzerindeki etkisi incelenmiştir. Bu amaçla 1995-2019 arasındaki uzun dönem ilişkisi Kao (1999) ve Pedroni (1999, 2004) eşbütünleşme testleri kullanılarak incelenmiştir. Sonuçlar, uzun dönemde makroekonomik istikrarsızlık ve yolsuzluklar ekonomik performansı etkilediğini göstermiştir. Değişkenler arasındaki uzun dönem ilişkisine dair esneklikler ise PDOLS, FMOLS ve DOLSMG tahmincileri kullanılarak analiz edilmiştir. Sonuçlar makroekonomik istikrarsızlıkların, ekonomik performansı temsil eden ekonomik büyüme ve DYSY'leri negatif yönlü ve anlamlı etkilediğini göstermiştir. Makroekonomik istikrarsızlık arttıkça, ekonomik canlanma olumsuz etkilenecek, ülkeye dönük yabancı sermaye yatırımları ise azalacaktır. Bu bakımdan makroekonomik istikrarsızlık ve belirsizlikleri azaltacak politikalar uygulanması, ekonomik canlanmayı arttıracak, ev sahibi ülkelere olan yabancı sermaye yatırımlarını ise teşvik edecektir. Yolsuzlukların ekonomik büyüme ve DYSY'ler üzerindeki etkisi ise pozitif yönlü bulunmuştur. Araştırma ülkelerinde yolsuzlukların azalması ekonomik büyümenin lehine olmakta, yabancı sermaye yatırım artışlarını ise kolaylaştırmaktadır.

**Anahtar Kelimeler:** Ekonomik büyüme, doğrudan yabancı sermaye yatırımları, makroekonomik istikrarsızlık, yolsuzluk

**JEL Kodları:** E00, EO2, E22

**Alan:** İktisat

**Türü:** Araştırma

**DOI:** 10.36543/kauibfd.2022.013

**Atıfta bulunmak için:** Batu Ağırkaya, M., & Akyol, H. (2022). Makroekonomik istikrarsızlıklar altında yolsuzlukların ekonomik büyüme üzerindeki etkileri. *KAÜİBFD*, 13(25), 300-328.

<sup>1</sup> İlgili çalışmanın etik kurallara uygunluğu beyan edilmiştir.

# EFFECTS OF CORRUPTION ON ECONOMIC GROWTH UNDER MACROECONOMIC INSTABILITIES



Kafkas University  
Economics and Administrative  
Sciences Faculty  
KAUEAS  
Vol. 13, Issue 25, 2022  
ISSN: 1309 – 4289  
E – ISSN: 2149-9136

Article Submission Date: 05.07.2021 Accepted Date: 13.02.2022

Melihat BATU AĞIRKAYA

Lecturer Dr.  
İğdır University  
Vocational School of İğdır,  
İğdır, Turkey  
melahatagirkaya@hotmail.com  
**ORCID ID: 0000-0002-8703-5622**

Hikmet AKYOL

Lecturer  
Gümüşhane University  
Vocational School of Şiran Mustafa  
Beyaz,  
Gümüşhane, Turkey  
hikmetakyol76@gmail.com  
**ORCID ID: 0000-0001-9119-7416**

## ABSTRACT

This study examined impact of macroeconomic instability and corruption on economic performance in developing countries. For this purpose, long-term relationship between 1995-2019 was examined using Kao (1999) and Pedroni (1999, 2004) cointegration tests. Results, macroeconomic instability and corruption have affected economic performance in long run. Flexibility of long-term relationship between variables was analyzed using PDOLS, FMOLS and DOLSMG estimators. The results showed that macroeconomic instabilities negatively and significantly affect economic growth and FDI, which represent economic performance. As macroeconomic instability increases, economic revival will be negatively affected by this, while foreign capital investment in country will decrease. Consequently, implementation of policies that will reduce macroeconomic instability and uncertainties will increase economic recovery and encourage foreign capital investments in host countries. Impact of corruption on economic growth and FDI was found to be positive. Decreasing corruption in research countries favors economic growth and facilitates foreign investment increases.

**Keywords:** *Economic growth, foreign direct investment, macroeconomic instability, corruption*

**JEL Codes:** *E00, EO2, E22*

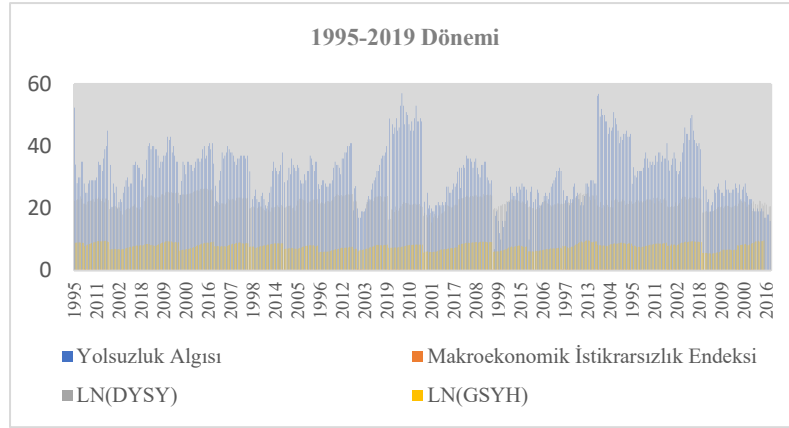
**Scope:** *Economics*

**Type:** *Research*



## 1. GİRİŞ

Ekonomi açısından en önemli problem ekonomik kalkınmanın doğasını ve nedenlerini anlamaktır (Amjad & Hafeez, 2015: s.1). Ekonomik kalkınmanın temel unsurları olan makroekonomik göstergelerdeki bozulmalardan kaynaklanan makroekonomik istikrarsızlıklar uzun dönemde ekonomik performansı ve kalkınmayı olumsuz etkilemektedir. Bilhassa gelişmekte olan ülkelerde görülen makroekonomik oynaklık ve dengesizlikler toplam talep düzeyi ve yatırım oranlarını azaltmakta, ekonomik canlılığı geriletmektedir. Bu durum on yıllardır ülkeler için makro bir problem olmuştur. Nitekim, 1970 ve 80'li yılları kapsayacak biçimde ülkelerin performansını inceleyen Dünya Bankası (The International Bank) 1991 raporuna göre, uygun ve koordineli hükümet politikaları ile ekonomik istikrara sahip ülkeler istikrarı olmayanlara kıyasla daha iyi performans göstermiştir (Ahangari vd., 2014: s.871). Makroekonomik istikrarsızlıkların arttığı ortamlarda yolsuzluklar yaygınlaşmakta, kurumsal yapıya nüfuz eden yozlaşmanın ekonomi üzerindeki yıpratıcı etkisi ise artmaktadır. Araştırmada gelişmekte olan ülkelerde makroekonomik istikrarsızlık ve yolsuzlukların ekonomik performans üzerindeki etkisinin tespiti amaçlanmaktadır. Ayrıca yolsuzlukların ekonomik performans üzerindeki etkisinde makroekonomik istikrarsızlıkların önemli bir rolünün olup olmadığı incelenmiştir. Zira mevcut literatürde çalışmalar çoğunlukla ekonomik büyüme ve yolsuzluk ya da yolsuzluk ve DYSY ilişkisine odaklanmışken, bu araştırmada yolsuzluk algısı büyüme, makroekonomik istikrarsızlık endeksi, istihdam oranı, dışa açıklık oranı ve DYSY değişkenleri kullanılarak daha kapsamlı değerlendirilmiştir. Bu bağlamda çalışmanın alan yazınına katkı sağlayacağı düşünülmektedir Şekil 1'de makroekonomik istikrarsızlık, yolsuzluk algısı ile ekonomik performansı temsil eden ekonomik büyüme ve doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının (DYSY) dönemsel grafiği verilmiştir. Grafik incelendiğinde, seçili 20 gelişmekte olan ülkede yolsuzluk algısının bazı dönemlerde düşmesine rağmen yine de mevcudiyetini koruduğu görülmüştür.



**Şekil 1:** Makroekonomik İstikrarsızlık ve Yolsuzlukların Dönemsel Grafiği (1995-2019)

**Kaynak:** Dünya Bankası ve Uluslararası Şeffaflık Örgütü'nden alınan veriler araştırmacılar tarafından düzenlenmiştir.

Araştırma dört bölümden oluşmuştur. Birinci bölüm giriş bölümüdür. İkinci bölümde araştırmada kullanılan bağımlı ve açıklayıcı değişkenler arasındaki ilişkiye dair kavramsal bilgiler verilmiştir. Üçüncü bölümde literatürde daha önce yapılmış ampirik çalışmalar verilmiştir. Dördüncü bölümde araştırmanın metodolojik kısmı açıklanmış, veri seti tanımlanmıştır. Son bölüm olan beşinci bölümde uygulanan ekonometrik analizlerin bulguları verilmiştir.

## 2. KAVRAMSAL ÇERÇEVE

Bu bölümde makroekonomik istikrarsızlık ve yolsuzlukların ekonomik performansı ile olan ilişkisine dair kavramsal çerçeve verilmiştir. Bu amaç doğrultusunda değişkenler arasındaki ilişki ayrı ayrı alt başlıklar altında incelenmiştir.

### 2.1. Makroekonomik İstikrarsızlık ve Yolsuzluk ilişkisi

Yıllar içinde çeşitli şekillerde ortaya çıkarak yaşanan yolsuzluk, bireylerin ve farklı grupların özel kazanç elde etmek için yaygın olarak gerçekleştirdikleri insan faaliyetlerinden biri olmuştur. Dünya Bankası'nın tanımlamasına göre yolsuzluk, kamu görevinden özel çıkar için yararlanan bireylerin veya grupların eylemidir. Bu tanım, yozlaşmış faaliyetin birçok yönünden birini kapsamaktadır (Bahmani-Oskooee & Nasir, 2002: s.1022). Bu kavramla ilgili bir diğer tanım, kamu görevlilerinin yetki ve makamlarını özel menfaatleri için kötüye kullanmasıyla ortaya çıkan etik ve ahlaki başarısızlık

durumudur (Martinez-Vazquez vd., 2006: s.3). Yolsuzluk olgusunda karşılıklı menfaatler için rüşvet istemesi ve kabul edilmesi ile kamu görevi istismar edilmektedir. Yalnızca farklılıklarla ilişkili olmayan yolsuzluk kavramı, ülkeden ülkeye değişmektedir. Yolsuzluğun insanlara zarar verebilecek etkilere sahip bir dizi uygulama olduğu unutmamak gerekmektedir (Harrison, 2007: s.676).

Makroekonomik istikrarsızlıklar altında yolsuzluk ilişkisi irdelemek için öncelikle makroekonomik istikrarı anlamak gerekmektedir. Bu bağlamda makroekonomik istikrar, reel faiz ve enflasyon oranının düşük ve döviz kurunun öngörülebilir olduğu, mali disiplinin ve ödemeler dengesi eşitliğinin sağlandığı iç ve dış dengenin gerçekleştiği bir yapıdır. İstikrar ülke ekonomilerinde iktisadi büyümenin yakalanabilmesini ve uzun dönemde sürdürülebilir kılınmasına olanak tanımaktadır (Fischer, 1993: s.487-88). Bahsi geçen iç ve dış dengeyi sağlayan koşulların gerçekleşmemesi halinde ise yaşanan şey makroekonomik istikrarsızlıktır.

Makroekonomik istikrarsızlığın nedenlerinden olan enflasyon ve yolsuzluk ilişkisine bakıldığında, devlet harcamalarını finanse etmek için vergi almak ve yetersizliği halinde de bu vergileri artırmak zorundadır. Bu işleyiş merkezi hükümet tarafından yürütülmekte ve kontrol edilmektedir. Elde edilen vergi gelirlerinin yetersizliği halinde ortaya çıkan bütçe açığı durumunda, para basmaktan gelir elde etme çabası ise, enflasyon yaratarak beraberinde de faiz artışıyla ekonomik kayıplara neden olmaktadır. Bununla birlikte hükümet harcamalarının artması ülkeleri, bütçe açığı ile karşı karşıya getirmekte enflasyon vergisi olarak adlandırılan vergilerin alınması vergiyi kaçırma ve vergiden kaçınma gibi yolsuzluk girişimine neden olabilmektedir (Samimi vd., 2012: s.391-392). Enflasyon arttıkça yolsuzluğun arttığına ilişkin literatürde Bahmani-Oskooee ve Nasir (2002), Al-Marhubi (1999), Braun ve Di Tella (2004), Smith-Hillman (2007), Piplica (2011), Samimi vd., (2012) tarafından yapılan çalışmalar mevcuttur.

Devletin vergi gelirlerinin azalmasında bir diğer etkende, kayıt dışı ekonomik faaliyetlerdir. Bu faaliyetler kara para aklama ve vergiden kaçınma şeklinde gerçekleşmektedir. İşverenin işçi ücretlerini düşük göstermesi, vergi kaydı olmadan yapılan ticaret, üretim sektörünün ürettiği ürünleri belgesiz satması gibi işlemler kayıt dışı ekonominin bir bölümünü oluşturmaktadır. Bu faaliyetler kayıtsız olması yani kayıtlara işlenmemesi nedeniyle vergilendirilemediği için gelir dağılımını bozmakta ve yolsuzluklara zemin hazırlamaktadır (Güney, 2013: s.25). Özellikle kayıt dışı ekonominin yaygın olduğu ülkelerde kamudaki istihdamın artması bürokratlara verilen rüşvet miktarını artırmakta, böylece yolsuzluğun yol açtığı ekonomik faaliyetler ise genişlemektedir (Fan vd., 2008: s.1). Aynı zamanda kayıt dışı ekonominin varlığı

kişilerin vergi yükünün artırmasına neden olduğu için rüşvet vb. gibi yollarla gerçekleşen yolsuzluğun seviyesini de artırmaktadır (Echazu & Bose, 2008: s.525-526; Johnson vd., 1998: s.388).

Sürdürülebilir büyüme, kalkınma ve ayrıca istikrarlı bir ekonominin tesisi için gerekli koşullardan bir olan faiz oranı ve döviz kurları önemli göstergelerdir. Söz konusu bu iki değişkende meydana gelebilecek değişiklikler yatırım kararlarını ve tüketicilerin harcamalarının niteliğini etkileyebilmektedir (Karacan, 2010: s.73). Ekonomide talebin yetersizliği durumunda para otoritelerinin para arzını artırması nominal faiz oranlarının düşmesine ve ekonomide yarattığı canlanma ile ilk önce yatırım ve enflasyonda artışa uzun dönemde ise faiz oranlarının yükselmesiyle yatırımlarda azalmaya neden olmaktadır (Yılancı, 2009: s.205). Böylece özellikle yolsuzluğun derecesinin yüksek olduğu, kanunların ve düzenin daha az olduğu ülkelerde, para birimlerinde gerçek bir değer kaybı yaşama eğilimi görülmektedir. Çünkü bu ülkelerde genellikle para biriminde değer kaybına neden olan yüksek enflasyon yaşanmaktadır. Dahası, daha fazla yolsuzluğa sahip ülkeler daha az üretken olduğundan, bu ülkeler para birimlerinde gerçek değer kaybı daha fazla olmaktadır (Bahmani-Oskooee & Nasir, 2002: s.1028). Yolsuzluğun neden olduğu bu olumsuzluklar diğer makroekonomik göstergeleri de etkilemektedir. Makroekonomik istikrarsızlığa neden olan faktörlerden biride ödemeler dengesindeki eşitsizliktir. Ortaya çıkan bu dengesizlikle yolsuzluk arasında nasıl bir ilişki vardır? Sorusuna şu cevabı vermek yerinde olsa gerek. Dış ticaretteki engeller ne kadar artarsa ülkenin dışa açıklık derecesini azaltmakta böylece, rant ve yolsuzluk kapsamı açarak bu düşüncedeki kişilere fırsat vermektedir. Bu noktada; Broadman ve Recanatini (2000) ve ticaret engeli arttıkça, ekonominin rekabetçi yapısı daha fazla bozulduğu için yolsuzluk düzeyinin yükseldiğini, ancak Herzfeld ve Weiss (2003) ile Treisman (2000) ise ülkenin ithalat hacmi genişledikçe yolsuzluk düzeyi azaldığını tespit ettikleri çalışmalar bu gerçekliği doğrulamaktadır (Güney, 2013: s.31-32).

## **2.2. Yolsuzluk ve Ekonomik Büyüme İlişkisi**

Teorik olarak literatürde yolsuzluğun ekonomik büyümeye etkisinin açıklamasına yönelik iki karşıt görüş mevcuttur. Bunlardan birincisi (Leff,1964; Nye, 196; Huntington, 1968; Acemoglu & Verdier, 1998) çalışmaları ile ortaya atılan etkin yağlama hipotezidir. Bu hipoteze göre yolsuzluk olgusu, toplumsal düzenin işleyen çarklarının güçlü çalışmasını sağlayan bir yağa benzetilmekte ve etkin yağ hipotezi olarak tanımlanmaktadır. Yolsuzluğun, hükümetin koymuş olduğu ve yatırımlar ile büyümeyi engelleyen katı kuralları yok ettiği, verimliliği ise artırdığı savunulmaktadır. Bu anlamda yolsuzluk, mekanizmayı yağlayarak çarkları döndürmekte ve büyümeye olumlu katkıda bulunmaktadır (Güran &

Tosun 2003: s.146; Yakar & Cebeci, 2007: s.27). Bunun tersi görüşü savunanlar ise yolsuzluklardaki artışın ekonomik kaynakların dağılımını ve verimliliğini olumsuz etkileyerek büyümeyi engelleyecektir. Ayrıca iktisadi, sosyal ve siyasi açıdan riske ve belirsizlik sorununa neden olmasının yatırımcılar üzerindeki caydırıcı etkisi nedeniyle büyümeyi olumsuz etkilemektedir. Yine maliyetlerde ve karar alma süreçlerindeki belirsizliği de ticaret üzerindeki negatif etkisi nedeniyle büyümede olumsuzluk yaratmaktadır. Böylece gelişen kaynak sıkıntısı girişimcilerin rüşvet ve lobiciliğe sevk etmektedir (Anoruo & Braha, 2005: s.43). Bununla birlikte kaynakların kişiler ve kurumlar arasında bölüşümünde adaletsizliklere ve gelir dağılımını bozarak verimli yatırımlara ayrılan kaynakların olumsuz yönde etkileyebilmektedir (Wei, 2001: s.106; Tanzi & Davoodi, 1997: s.7-9).

En önemlisi sürdürülebilir büyümeyi sağlamak için kamu ve özel sektörün üretime dönüşecek yatırım yapmaları gerekmektedir. Devlet bütün harcamalarını en önemli gelir kaynağı olan vergilerle karşılamaktadır. Eğer devlet etkin bir vergileme sistemi ile gelirini artıramıyorsa, bu durumda harcamalarını finanse etmek için borçlanmaya başvurmak zorunda kalacaktır. Alınan borcun anapara ve faiz ödemelerini finanse etmek için daha fazla borç arayışına girmesi büyümenin sürdürülebilirliğini engelleyecektir. Ekonomiler için iktisadi büyümenin lokomotifi özel sektörün yatırım yapması, ancak devlete ve piyasaların işleyişine güven duyması ile mümkün olabilmektedir. Aksi durumda faaliyetleri kayıt dışı, diğer bir ifadeyle yolsuzluk olarak devam edecek sonuçta da üretilen ekonomik değerden devlet doğrudan vergileme yapamayacaktır (Güneş vd., 2016: s.13-14). Bu durum ise yolsuzlukları artırmaya ve çeşitlendirmeye devam edecektir.

### **2.3. Makroekonomik İstikrarsızlık ve DYSY İlişkisi**

Küresel dünyada hızla değişen ekonomi, sosyal tercihler, politik yöntemler ve bozulmalar yeni bir dünya düzenine neden olmuştur. Böylece ülke firmaları daha fazla kar ve daha iyi teşvik imkânlarından yararlanmak için arayışlar içine girmişlerdir. Bu arayışlar ve beraberinde teknolojik değişimi ve gelişmeler ticari ilişkileri daha üst seviyelere çıkarmıştır. Zaman içerisinde daha kapsamlı işbirlikleri ortaya çıkmıştır. Doğrudan yabancı sermaye yatırımları yalnızca bunlardan biridir. Söz konusu bu yatırımların yapıldığı ülkede sermaye stoku ve mevcut bilgi stoku, işgücü eğitiminin beceri kazandırılması yoluyla artırması istihdam oranında artışa, üretim sürecinin daha verimli bir şekilde organize edilmesine katkıda bulunmaktadır. DYSY, ev sahibi ülkelerin üretkenliği, enflasyon, dış ticaret dengesi gibi ekonomik göstergelerin yanı sıra pazarlama ve rekabet ortamı gibi farklı kanallar olan etkisiyle de büyüme ve kalkınmaya doğrudan etki etmektedir (Rappaport, 2000: s.2-3). Bu olumlu

yönüne rağmen makro düzeyde yarattığı istikrarsızlık çok çeşitli boyutlarda seyretmektedir. Yatırımın yapıldığı ülkede DYSY kısa vadede döviz şeklinde sermaye girişi sağlamaktadır. Uzun vadede ise karın döviz şeklinde ülkeyi terk etmesi sermayenin kaybına ve ödemeler dengesinin bozulmasına neden olmaktadır (Aktan & Vural, 2013: s.47). Ev sahibi ülkede üretilen herhangi bir mal veya hizmet arzını artıracak bir DYSY yatırımı, bu mal veya hizmetin fiyatının azalmasına yol açmaktadır. Ayrıca yabancı şirketlerin üretimlerinde kullanacakları üretim faktörleri için yerli firmalarla rekabete girmeleri üretim faktörlerinin fiyatlarında belirli bir oranda artışa, fiyatlarda farklılıklara ve rekabette neden olmaktadır (Grosse & Kujawa, 1992: s.298-301). Bununla birlikte doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının iyi planlanmaması ekonomik ve siyasi anlamda bir tehlike ve istikrarsızlık oluşturabilmektedir. Sonuç olarak da ekonominin bütünlüğü bozarak makro istikrarsızlıklara neden olmaktadır (Şimşek & Behdioğlu, 2006: s.53).

#### **2.4. Yolsuzluk ve DYSY İlişkisi**

Uluslararası yatırımcılar için yatırım yapılacak ülkedeki makroekonomik belirleyicileri göz önünde bulundurması gereklidir. Ülkelerdeki koşulları belirlemek, işin risk düzeyini hesaplamak ve hayatta kalma ve başarı şansını tahmin etmek önemlidir (Udenze, 2014: s.87). Bir ülkede algılanan yolsuzluk düzeyi iş koşulları ve ulusal istikrarın bir göstergesidir. Daha fazla yozlaşmış ülke, ticari girişimler için daha az istikrarlı ve daha riskli olma eğilimindedir. Yolsuzluğun iş yapmanın maliyetini artırma kaynak tahsis sürecini değiştirmekte dolayısıyla da potansiyel olarak daha yüksek mal ve hizmet fiyatlarına yol açmaktadır (Bray, 2007: s.19).

Fiyat artışının diğer bir nedeni olarak da yolsuzluğun sermayenin el değiştirmesindeki yarattığı belirsizlik yurtiçi sermaye akımlarını negatif yönde etkilemesidir. Doğrudan yabancı sermaye yatırımları yönlendirilmiş bir yatırım olduğu için yurt içinde herhangi bir girişimcinin varlığına ihtiyaç duymaz. Yabancı sermayeli yatırımla gelen bilgi birikimi ve teknoloji bir ekonominin büyümesinde en önemli unsurdur. Ancak yolsuzluğun doğrudan yabancı yatırımı olumsuz etkilemesi bir ekonominin bütün bu faydalardan yararlanamamasına neden olmaktadır. Yolsuzluk nedeniyle hem istikrarlı olmayan bir ekonomi hem de ekonomiyi düzlüğe çıkaracak girişimcilerin ve sermayenin olmaması bu tür bir ülke için doğrudan yabancı yatırımı bir can simidi haline getirmektedir. Ancak yolsuzluk, doğrudan yabancı yatırımı ülkeye girmesini engellediği için bu şekilde ki bir durum olması söz konusu değildir (Aydoğuş vd., 2005: s.17).

### 3. YÖNTEM

Yolsuzluk tüm dünya ülke ekonomilerinin gündeminde yer alan birçok sorunsalın kaynağıdır. Bu sorunların başında ise ülke ekonomilerini en derinden etkileyen makroekonomik istikrarsızlıklar gelmektedir. Makroekonomik istikrarsızlığın büyüme, işsizlik, enflasyon, istihdam, faiz oranları vb., gibi çok sayıda göstergeleri bulunmaktadır. Çalışmada makroekonominin istikrarsızlığa nedenlerinden biri olan yolsuzlukların büyüme, makroekonomik istikrarsızlık ve yolsuzluk bağlamında DYSY ile olan ilişkisine ilişkin çalışmalara değinilecektir. Yolsuzlukların ekonomik büyüme üzerindeki olumlu ve olumsuz etkisine dair literatürde çok sayıda çalışma bulunmaktadır. Olumlu etkilerine ilişkin çalışmaların bazıları ve bulgular şöyledir. Beck ve Maher (1986), 3. Dünya ülkeleri için rüşvet modeli ile yolsuzlukları incelemişlerdir. Katı bürokrasinin ortadan kaldırılması durumunda yolsuzluğun ekonomik büyümeyi olumlu etkileyebileceğini savunmaktadırlar. Benzer sonuçların elde edildiği bir diğer çalışmada, Lui (1985) çalışmasıdır. Myrdal teorisi temelinden hareketle kuyruk modeli ile yolsuzlukların büyüme üzerine olan etkisinde rüşvet boyutunu incelemiştir. Rüşvetin bürokrasideki zaman alma yönü nedeniyle katı kuralların kalkması halinde yolsuzluğun büyümeye olumlu katkı sağlayacağını ifade etmiştir. Huang (2012), 1995-2010 dönemi ve 10 Asya ülkesi için yolsuzluk, ekonomik büyüme ve gelir dağılımı ilişkisini panel vektör hata düzeltme modeli kullanarak incelemiştir. Yolsuzlukların ekonomik büyümeyi artırarak olumlu etkilediğini belirlemiştir. Nye (1967) yolsuzluğun bir Afro-Asya-Latin Amerika sorunu olduğu izlenimini ortadan kaldıracak nedenleri incelemiştir. Çalışmanın sonucunda kalkınma, hükümetin siyasi kapasitesi, ulusal birleşme, girişimcilik ve sermaye akımlarının faydalarına ilişkin değerlendirmeler yapmıştır. Leff (1964) yolsuzluğun büyüme üzerinde etkilerini incelemiştir. Hükümetin kalkınmaya kayıtsız olmadığını ve geleneksel olan yapısının aydın politikacı grubundan oluşması durumunda yolsuzluk olsa da ekonomik büyümeye olumlu katkısının olacağını belirtmiştir. Acemoglu vd., (1998) yolsuzluğun önlenmesinde mülkiyet hakkı uygulamasının etkisini incelemişlerdir. Çalışmalarında, az gelişmiş ekonomilerin daha düşük mülkiyet hakkı uygulamalarıyla yolsuzluğa karşı daha toleranslı olabileceğini ve bu konuda daha fazla deneysel çalışmanın yapılması gerektiğini belirtmişlerdir.

Yolsuzlukların ekonomik büyümeyi olumlu etkilediği bulgusuna ulaşan yukarıdaki çalışmaların aksine birçok çalışmada yolsuzlukların ekonomik büyümeyi olumsuz etkilediği sonucuna ulaşılmıştır. Bu çalışmalar ve bulguları da aşağıda sıralanmıştır. Del Monte ve Papagni (2000), İtalya 1963-1991 dönemi için dinamik panel veri analizi ile kamu harcamaları, yolsuzluk ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkileri incelemişlerdir. Yolsuzluğun özel yatırımlarda

azamaya neden olduğunu ve kamu harcamalarında etkinliği azaltarak ekonomik büyümeyi negatif yönde etkilediğini tespit etmişlerdir. Gyimah ve Brempong (2002), Afrika ülkeleri 1990 dönemi için panel veri analizi ile yolsuzluk, ekonomik büyüme, gelir eşitsizliğini incelemişlerdir. Yolsuzluğun fiziksel sermayede yarattığı azalma ile yatırımlar vasıtasıyla doğrudan ve dolaylı olarak ekonomik büyümeyi azalttığını tespit etmişlerdir. Swaleheen (2009), 117 ülke 1984-2007 dönemi için dinamik panel veri analizi ile ekonomik büyüme ve yolsuzluk arasındaki ilişkiyi incelemiştir. Yolsuzluğun ekonomik büyüme oranlarını negatif etkilediğini tespit etmiştir. Karagöz ve Karagöz (2010), Türkiye 1980-2005 dönemi için yolsuzluk, ekonomik büyüme ve kamu harcamaları arasındaki ilişkiyi MIMIC model ile incelemişlerdir. Ekonomik büyüme ve yolsuzluk arasında nedensellik ilişkisi olduğu bu durumda büyümeyi olumsuz etkilediği tespit edilmiştir. Podobnik vd., (2008), Dünya ülkeleri 1999-2004 dönemi için yolsuzlukların ekonomik büyüme ve yabancı yatırımlar üzerindeki etkisini incelemişlerdir. Yolsuzluğun azalmasının ekonomik büyümeyi artırarak olumsuz etkilediği sonucuna ulaşmışlardır. Drury vd., (2006), çok sayıda ülke 1982-1997 periyodu için yolsuzlukların ekonomik büyüme üzerindeki etkisini incelemişlerdir. Elde edilen bulguya göre demokrasinin gelişmediği ülkelerde yolsuzlukların ekonomik büyümeyi azalttığını tespit etmişlerdir. Mallik ve Saha (2016), 146 ülke 1984-2009 dönemi için büyüme-yolsuzluk ilişkisini hiyerarşik polinom regresyonu kullanarak incelemişlerdir. Yolsuzluğun en az olduğu ülkelerde yolsuzluğun büyümeyi engellediğini, oysa orta düzeylerde yolsuzluğun büyümeyi artırdığını tespit etmişlerdir. Ancak daha yüksek bir seviyede büyümeyi ise önemli ölçüde azalttığı bulgusuna ulaşılmıştır.

Yolsuzluğun ekonomiyi olumlu ve olumsuz etkilerine ilişkin çalışmaların yanında önemli bir kısım çalışmada ise ekonominin farklı kanallar aracılığıyla yolsuzluklardan olumsuz etkileneceğine dikkat çeken incelemeler yapılmıştır. Özellikle de makroekonomik sonuçları açısından irdelendiğinde, ekonomik büyüme ve kalkınma için temel bir gerekliliğin kaliteli yönetim olduğuna dair düşünceleri paylaşan iktisatçılar ve politika yapıcılar için giderek artan bir endişe haline geldiği noktasında bu konunun öneminin daha da arttığı görülmektedir. Bu amaçla ilgili kanallardan bir olan yönetimin yolsuzluk noktasındaki ilişkilerini dikkatte alan çalışmalardan da bahsetmenin doğru olduğu kanaatindeyiz. Bu alandaki çalışmalardan biri; Ngo'ya (2008), Çin'deki yönetim ve yolsuzluk arasında ilişkiyi incelemiştir. Çin'deki yönetimin devlet görevlileri tarafından rüşvet yoluyla ek gelir elde etmek amacıyla kötü bir şekilde kullanıldığı ve ekonomiyi olumsuz etkilediğini tespit etmiştir. Jalles (2011), gelişmekte olan 72 ülke 1970-2005 dönemi için demokrasi, yolsuzluk ve borçlanmanın büyüme üzerine etkilerini panel veri analizi ile incelemiştir.



Yolsuzluğun az olduğu ülkelerin borç yönetiminin başarılı olduğunu ve bazı ülkelerde ise borçlanmanın büyümeye etkisinin pozitif ve negatif yönde farklılaştığını tespit etmiştir. Dzhumashev, (2014) yolsuzluk ve hükümet harcamaları arasındaki ilişkinin büyüme üzerindeki etkisini simülasyon analizi ile incelemiştir. Düşük gelirli ekonomilerin büyüme hızının artırmasının yolsuzluk ve ekonomik gelişme düzeyine bağlı olması nedeniyle, bu ülkelerin kamu harcamalarını artırmaya güvenmedikleri sonucuna ulaşmıştır. Ahmed vd., (2016) 1998-2009 dönem için Arap dünyasındaki yolsuzluk ve büyüme arasındaki ilişkiyi panel veri analizi ile incelemiştir. İyi bir yönetim yapısının, yolsuzluğun büyüme üzerindeki olumsuz etkisini azaltarak büyümeyi artıracaktır.

Yolsuzluk ile doğrudan yabancı yatırımlarının (DYSY) arasındaki ilişkinin incelendiği alan yazınında sınırlı çalışmaların bulunduğu görülmektedir. Habib ve Zurawicki (2002), çok sayıda ülke için yolsuzluk ve DYSY ilişkisini incelemiştir. Yolsuzluk seviyesinin DYSY transferi yapan ülke ile ev sahibi ülkenin yatırımları üzerinde verimsizlik yarattığını tespit etmişlerdir. Larrain ve Tavares (2004), çok sayıda ülke 1970-1994 dönemi için doğrudan yabancı yatırımlarının yolsuzluk üzerindeki etkisini incelemiştir. Yolsuzluk seviyesinin daha düşük olması halinde DYSY'nin arttığını, dolayısıyla da ikili arasında önemli ölçüde bir ilişkinin olduğunu tespit etmişlerdir. Craigwell ve Wright (2011), 42 gelişmekte olan ülke için yolsuzluk ile DYSY arasındaki nedensellik ilişkisini incelemiştir. Yolsuzluk ile DYSY arasında iki yönlü nedenselliğin bulunduğunu saptamışlardır. Mathur ve Singh (2013), 1980-2000 yılları arasında 29 ülke için demokrasi, yolsuzluk ve DYSY etkileşimini incelemiştir. Ülke ne kadar yozlaşmış olarak algılanırsa, o ülkeye DYSY akışının o kadar az olduğunu tespit etmişlerdir. Ayrıca demokrasinin iyi olmadığı ileri düzeydeki ülkelerde DYSY girişlerinin kısıtlandığını belirlemişlerdir. Ancak Habib ve Zurawicki (2001), çalışması bu sonucu desteklememektedir. 111 ülke için yolsuzluk ve DYSY arasındaki ilişkiyi incelediği çalışmalarında demokrasinin iyi işlediği bir ülkede yolsuzluk düzeyi azaldıkça ülkeye daha fazla doğrudan yabancı yatırımın girdiği tespit edilmiştir. Drabek ve Payne (1999), yolsuzlukların şeffaf olmayan iktisat politikalarına yol açtığını bunun sonucunda yabancı yatırımcıların bu ülkelere yatırım yapmadığını ileri sürmektedirler. Çalışma bulgularına göre yolsuzluk düzeyi ile DYSY arasında negatif bir ilişki bulunmaktadır. Egger ve Winner (2006), 21 OECD ülkesi için yolsuzluk ve DYSY arasındaki ilişkiyi panel veri analizi ile incelemiştir. Yolsuzluğun DYSY üzerindeki olumsuz etkisine dair kanıtlar tespit etmişlerdir. Benzer bir başka çalışmada Wei (2000), 45 yabancı sermaye yatırımı alan ülke için yolsuzluğun DYSY ile olan ilişkisini incelemiştir. Yolsuzluğun

DYSY üzerinde olumsuz etkiye sahip olduğunu tespit etmiştir. Zhao, Kim ve Du (2003), 40 ülke için 7 yıllık bir süreçte yolsuzluk ve DYSY arasında ilişkiyi incelemişlerdir. Yolsuzluğun yabancı yatırımlarını negatif etkilediğini tespit etmişlerdir. Voyer ve Beamish (2004), 59 ülke için yolsuzluk DYSY arasındaki ilişkiyi incelemişlerdir. Yüksek yolsuzluğun DYSY'yi azalttığını sonucuna varmışlardır.

#### 4. YÖNTEM VE VERİ SETİ

Bu çalışmada gelişmekte olan ülke sepetinden seçilmiş 20 ülkede<sup>2</sup> görülen makroekonomik istikrarsızlıklar ve yolsuzluk algısının ekonomik istikrar üzerindeki etkisi incelenmiştir. Bu amaç doğrultusunda araştırma ülkelerinin 1995-2019 arasındaki dönemi panel veri analizi yöntemi kullanılarak analiz edilmiştir. Panel veri analizi yöntemi, yatay kesit ve zaman serisi analizlerine kıyasla birçok avantaja sahiptir. Örneğin, gözlem aralığının (T) sınırlı olduğu veriler panel veri yöntemleri kullanılarak incelenebilmektedir. Bu şekilde veri kısıtının önüne geçilmesi sağlanır. Aynı zamanda, yatay kesit (N) ve gözlem verilerinin birlikte incelenmesi, daha karmaşık ve geniş veri setlerine ulaşılmasına imkân tanır. Araştırmada değişkenler arasındaki uzun dönem ilişkisi Kao (1999) ve Pedroni (1999, 2004) eşbütünleşme testleri kullanılarak incelenmiştir.

Kao (1999) eşbütünleşme testi aşağıdaki regresyon modeli üzerinden hesaplanmaktadır (Kao, 1999: s.3-4):

$$Y_{it} = \alpha_i + \beta X_{it} + e_{it} \quad i=1, \dots, N, t=1, \dots, T \quad (1)$$

Burada  $e_{it}$ ,  $I(1)$ 'dir.  $\beta$  nin LSDV tahmincisi ise,

$$\hat{\beta} = \frac{\sum_{i=1}^N \sum_{t=1}^T y_{it}(x_{it} - \bar{x}_i)}{\sum_{i=1}^N \sum_{t=1}^T (x_{it} - \bar{x}_i)^2} \quad (2)$$

Pedroni (1999, 2004) eşbütünleşme testi dördü panel, üçü ise grup istatistiği olmak üzere yedi testten oluşmaktadır. Grup test istatistikleri panel eşbütünleşme vektörlerinin birimlere göre heterojen olduğunu varsaymaktadır. Pedroni (1999, 2004) eşbütünleşme testi aşağıdaki regresyon modeli üzerinden hesaplanmaktadır (Pedroni, 2004: s.599):

$$Y_{it} = \alpha_i + \delta_i t + \beta_i X_{it} + e_{it} \quad i=1, \dots, N, t=1, \dots, T \quad (3)$$

Burada  $X_{it}$ , her bir "i"nin m-boyutu sütun vektörü ve  $\beta_i$  her bir "i"nin m-boyutu satır vektörüdür.  $Y_{it}$  ve  $X_{it}$  değişkenlerinin panelin her bir "i" üyesi için

<sup>2</sup> Araştırma ülkeleri Ek Tablo 1'de verilmiştir.

I (1) düzeyinde eşbütünleşik olduğu varsayılmaktadır. Dolayısıyla, “eşbütünleşme yoktur” temel hipotezi altında  $e_{it}$  hata terimini temsil etmektedir.

Araştırmada, uzun dönem esneklikler ise Kao ve Chiang (2001) tarafından önerilen Panel Dinamik En Küçük Kareler (PDOLS), Pedroni (1996, 2000) önerdiği Tam Değiştirilmiş En Küçük Kareler (FMOLS) ile yatay kesit bağımlılığını göz önünde bulunduran Pedroni (2001) tarafından önerilen Ortalama Grup Dinamik En Küçük Kareler (DOLSMG), Pesaran (2006) tarafından önerilen Ortak Korelasyonlu Etkiler Ortalama Grup (CCEMG) ve Bond-Eberhardt (2009) ile Eberhardt-Teal (2010) tarafından önerilen Genişletilmiş Ortalama Grup (AMG) tahminçileri kullanılarak incelenmiştir. Araştırma kapsamında kurulan DOLSMG modelleri aşağıdaki gibidir:

$$\text{LN (GDP)}_{it} = \alpha_0 + \beta_1 \text{MII}_{it} + \beta_2 \text{LN(CPI)}_{it} + \beta_3 \text{L}_{it} + \beta_4 \text{Openess}_{it} + \mu_{it} \quad (4)$$

$$\text{LN (FDI)}_{it} = \alpha_0 + \beta_1 \text{MII}_{it} + \beta_2 \text{LN(CPI)}_{it} + \beta_3 \text{L}_{it} + \beta_4 \text{Openess}_{it} + \mu_{it} \quad (5)$$

$$\text{LN (GDP)}_{it} = \alpha_0 + \beta_1 (\text{MII} * \text{LN(CPI)})_{it} + \beta_2 \text{L}_{it} + \beta_3 \text{Openess}_{it} + \mu_{it} \quad (6)$$

$$\text{LN (FDI)}_{it} = \alpha_0 + \beta_1 (\text{MII} * \text{LN(CPI)})_{it} + \beta_2 \text{L}_{it} + \beta_3 \text{Openess}_{it} + \mu_{it} \quad (7)$$

Araştırmada ekonomik performansı temsilen kişi başına GSYH (reel aktivite) ve ev sahibi ülkeye yapılan DYSY yatırımları alınmıştır. Kişi başına GSYH veya başka bir ifadeyle, ekonomik büyüme bir ülkedeki reel aktivitenin standartlaşmış göstergelerinden birisidir. DYSY artışlarının ise ülkenin sosyo-ekonomik yapısı doğrudan ilişkisi birçok araştırmada gösterilmiştir. Bir ülkenin yatırım iklimi ve ekonomik performansı ne kadar güçlü olursa ülkeye dönük sabit yabancı yatırım oranları da o oranda artış göstermektedir. Literatürde makroekonomik istikrarsızlıkları temsilen çeşitli göstergeler kullanılmıştır. Bu araştırmada makroekonomik istikrarsızlığı temsilen, Makroekonomik İstikrarsızlık Endeksi (MII) kullanılmıştır. MII endeksi hesaplanırken Ahangari vd. (2014), Amjad ve Hafeez (2015), Ali ve Bibi (2017), Ditta ve Hayat (2017), Yalçınkaya ve Aydın (2017), Haroon ve Jehan (2020) ile Mohamed (2020) çalışmaları temel alınmıştır. MII hesaplanırken Birleşmiş Milletler Kalkınma Ajansı (UNDP) tarafından hesaplanan Beşerî Kalkınma Endeksi (HDI) yöntemi esas alınmıştır (Amjad & Hafeez, 2015: s.7, Yalçınkaya & Aydın, 2017: s.988, Haroon & Jehan, 2019: s.6-7, Mohamed, 2020: s.242-243):

- İlk olarak, değişkenlerin (Y) en küçük (MinY) ve en büyük (MaxY) tespit edilmiştir.

- İkinci olarak ise seçili değişkenin t yılındaki verisinden elde edilen minimum değer çıkarılarak, aynı değişkenin maksimum değerinin minimum değeri farkına (MaxY-minY) bölünmüştür:

$$MII_Y = \frac{(Y_{it} - \text{Min}Y_i)}{(\text{max}Y_i - \text{min}Y_i)} \quad (6)$$

- Son olarak, seçili değişkenlerden elde edilen endeks değerlerinin ortalaması alınarak, 0-1 aralığında değişen MII hesaplanmıştır.

MII hesaplanırken, araştırma ülkelerinin ekonomik dengesini etkilediği düşünülen makroekonomik değişkenler, mevcut veri aralığı göz önünde bulundurularak seçilmiştir<sup>3</sup>. Ahangari vd. (2014) çalışmalarında enflasyon, döviz kurları ve bütçe açığı ile kısmi bütçenin GSYH'ye oranını kullanmıştır. Amjad ve Hafeez (2015) enflasyon, işsizlik, bütçe ve ticari açığı kullanmıştır. Amjad ve Bibi (2017) çalışmalarında enflasyon, işsizlik oranları ile bütçe ve ticaret açığını kullanmıştır. Ditta ve Hayat (2017) enflasyon, döviz kurları, dış borç ve bütçe açığı değişkenlerini kullanmıştır. Yalçınkaya ve Aydın (2017) enflasyon, cari işlemler dengesi, bütçe dengesi, nominal kur oranları, dış borçlar ve mevduat faiz oranlarını kullanmıştır. Haroon ve Jehan (2019) enflasyon, işsizlik, ticaret ve reel döviz kurlarını kullanmıştır. Mohamed (2020) GSYH, enflasyon, yatırım oranları, para arzı, ihracat, ticari açıklık, işsizlik ve özel bankalardan sağlanan kredi oranlarını kullanmıştır. Araştırma kapsamında hesaplanan MII aşağıdaki gibidir:

$$MII = \beta_1 \left( \frac{(CID_{it} - \text{Min}CID_i)}{(\text{max}CID_i - \text{min}CID_i)} \right) + \beta_2 \left( \frac{(UN_{it} - \text{Min}UN_i)}{(\text{max}UN_i - \text{min}UN_i)} \right) + \beta_3 \left( \frac{(INF_{it} - \text{Min}INF_i)}{(\text{max}INF_i - \text{min}INF_i)} \right) + \beta_4 \left( \frac{(DEBT_{it} - \text{Min}DEBT_i)}{(\text{max}DEBT_i - \text{min}DEBT_i)} \right) \quad (8)$$

MII hesaplanırken cari işlemler dengesinin GSYH'ye oranı (CID), işsizlik oranları (UN), enflasyon oranları (INF) ve dış borcun GSYH'ye oranı (DEBT) değişkenleri kullanılmıştır. MII değerinin 0'a yaklaşması makroekonomik istikrarsızlıkların azaldığını gösterirken, 1'e yaklaşması istikrarsızlıkların arttığı anlamına gelmektedir (Yalçınkaya ve Aydın, 2017: s.988, Haroon ve Jehan, 2019: s.7). Araştırmada yolsuzlukları temsilen Uluslararası Şeffaflık Örgütü tarafından hesaplanan Yolsuzluk Algısı Endeksi (CPI) kullanılmıştır. Bu endeks 0 ile 100 arasında bir değer almakta olup, endeks değerinin artması yolsuzlukların düştüğünü gösterirken, endeks değerinin

<sup>3</sup>Örneğin, Bütçe açığı, kur ve faiz verileri, çoğu ülke açısından eksik olduğundan kullanılmamıştır.

azalması yolsuzlukların arttığını göstermektedir<sup>4</sup>. Tahmin edilen modellerde beşerî sermayeyi temsilen istihdam oranları ve dış dünya ile ticari bağlantıları temsilen ise dışa açıklık oranları kontrol değişkenleri olarak kullanılmıştır. Araştırmada kullanılan değişkenler ve veri kaynakları ile açıklamaları Tablo 1’de verilmiştir.

**Tablo 1:** Araştırma Değişkenleri

Değişken	Açıklaması	Türü	Kaynak
Bağımlı Değişken			
<b>LN (GDP)</b>	Kişi başına GSYH	Doğal logaritması alınmıştır.	Dünya Bankası
<b>LN(FDI)</b>	Ev sahibi ülkeye yapılan doğrudan yabancı sermaye yatırımları	Doğal logaritması alınmıştır.	Dünya Bankası
Açıklayıcı Değişken			
<b>MII</b>	Makroekonomik İstikrarsızlık Endeksi	Araştırmacılar hesaplamıştır.	Dünya Bankası
<b>LN(CPI)</b>		Doğal logaritması alınmıştır.	<a href="https://www.transparency.org/en/">https://www.transparency.org/en/</a>
<b>L</b>	İstihdam Oranı		Dünya Bankası
<b>Openess</b>	Dışa açıklık oranı	İthalat ve ihracat toplamının GSYH’ye oranı alınmıştır.	Dünya Bankası

## 5. ANALİZ VE BULGULAR

Araştırmada kullanılan değişkenlere ilişkin tanımlayıcı istatistikler Tablo 2’de verilmiştir.

<sup>4</sup> Bakınız, Transparency International, Corruption Perceptions Index 2020: Short Methodology Note.

Erişim Adresi: <https://www.transparency.org/en/cpi/2020/index/nzl>

**Tablo 2:** Tanımlayıcı İstatistikler

	LN(GDP)	LN(FDI)	MII	LN(CPI)	L	Openess
<b>Ortalama</b>	7.930	22.096	0.272	3.426	56.855	0.524
<b>Ortanca</b>	8.038	22.215	0.256	3.465	57.806	0.472
<b>Maxim m</b>	9.683	26.396	0.640	4.043	76.394	1.475
<b>Minimu m</b>	5.478	15.483	0.134	1.931	33.312	0.156
<b>SS.</b>	1.004	1.829	0.074	0.279	10.517	0.258
<b>Gözlem</b>	471	471	471	471	471	471

Tablo 3'te ise değişkenler arasındaki korelasyon ilişkisini gösteren korelasyon matrisi verilmiştir. Korelasyon matrisi üzerinden değişkenler arasındaki pür ilişki görülebilir, aynı zamanda oluşabilecek herhangi bir çoklu doğrusallık problemi tespit edilebilir. Tablo 3'te görüldüğü üzere, değişkenler arasındaki ilişkiye dair korelasyon katsayıları kabul edilebilir sınırlar içerisindedir.

**Tablo 3:** Korelasyon matrisi

	LN(GDP)	LN(FDI)	MII	LN(CPI)	L	Openess
<b>LN(GDP)</b>	<b>1.000</b>					
<b>LN(FDI)</b>	0.556	<b>1.000</b>				
<b>MII</b>	0.198	-0.144	<b>1.000</b>			
<b>LN(CPI)</b>	0.469	0.345	0.163	<b>1.000</b>		
<b>L</b>	-0.186	0.019	-0.486	-0.428	<b>1.000</b>	
<b>Openess</b>	0.091	-0.124	0.160	0.259	-0.049	<b>1.000</b>

Araştırma kapsamında değişkenlerin durağanlıkları incelenmeden önce yatay kesit bağımlılığı problemi içerip içermediği Pesaran (2004) CD ve Breusch-Pagan LM testleri kullanılarak incelenmiştir. CD testi kullanılırken kurulan hipotezler aşağıdaki gibidir (Tatoğlu, 2017: s.105):

$$H_0: p_{ij}=0$$

$$H_1: p_{ij}\neq 0$$

Burada  $p_{ij}$ : i ve j kalıntının korelasyon katsayısını göstermektedir.

Pesaran (2004) CD testi, birim boyutunun (N) zaman boyutundan (T) büyük olduğu örneklerde son derece etkindir. Tahmin edilen serilerin yatay kesit bağımlılığı incelenirken, dengeli panel modelleri için;

$$CD = \sqrt{\frac{2}{N(N-1)}} \left( \sum_{i=1}^{N-1} \sum_{j=i+1}^N \hat{p}_{ij} \right) \quad (9)$$

Dengesiz panel modelleri için ise;

$$\sqrt{\frac{2}{N(N-1)}} \left( \sum_{i=0}^{N-1} \sum_{j=i+1}^N \sqrt{T_{ij} P_{ij}} \right) \quad (10)$$

Buradan  $p_{ij}$ ;

$$\hat{p}_{ij} = \hat{p}_{ji} = \frac{\sum_{t=1}^T e_{it} e_{jt}}{\left( \sum_{t=1}^T e_{it}^2 \right)^{\frac{1}{2}} \left( \sum_{t=1}^T e_{jt}^2 \right)^{\frac{1}{2}}} \quad (11)$$

Biçiminde tanımlanmaktadır (Tatoğlu, 2017: s.105-106). Pesaran (2004) CD testi yatay kesit boyutunun (N) gözlem boyutundan (T) büyük olduğu ( $N > T$ ) panel veri setlerinde etkindir. Ancak, araştırmada kullanılan gözlem boyutu, yatay kesit boyutundan büyük olduğu için ( $T > N$ ) CD testinin yanında bu durumlarda son derece etkin olan Breusch-Pagan LM testi kullanılmıştır. Bu testin temel hipotezi aşağıdaki gibidir (Tatoğlu, 2017: s.238):

$H_0: \text{cov}(u_{it}, u_{jt}) = 0$  (bütün t'ler için  $i \neq j$ ), LM istatistiği ise,

$$LM = T \sum_{i=1}^{N-1} \sum_{j=i+1}^N \hat{p}_{ij}^2 \quad (11)$$

Şeklinde hesaplanır. Burada  $\hat{p}_{ij}^2$ : i, j. kalıntının korelasyon katsayısıdır;

$$\hat{p}_{ij} = \hat{p}_{ji} = \frac{\sum_{t=1}^T e_{it}e_{jt}}{(\sum_{t=1}^T e_{it}^2)^{1/2}(\sum_{t=1}^T e_{jt}^2)^{1/2}} \quad (12)$$

Pesaran (2004) CD ve LM test istatistikleri bütün değişkenlerin yatay kesit bağımlılığı problemi içerdiğini göstermiştir. Bu bakımdan tüm serilerin durağanlığı yatay kesit bağımlılığını göz önünde bulunduran Pesaran (2007) yatay kesit genişletilmiş Dickey Fuller (CADF) testi kullanılarak incelenmiştir. Pesaran (2007) CADF testi aşağıdaki gibi hesaplanmaktadır (Pesaran, 2007: s.269-276):

$$\Delta y_{it} = a_i + b_i y_{i,t-1} + c_i \hat{y}_{t-1} + d_i \Delta \hat{y}_{t-1} + e_{it} \quad (13)$$

$$t_i(N, T) = \frac{\Delta y' \bar{M}_\omega y_{i-1}}{\sigma'(y'_{i-1} \bar{M}_\omega y_{i-1})^{1/2}} \quad (14)$$

IPS testinin yatay kesit olarak genişletilmiş biçimi olan CIPS testi aşağıdaki gibidir:

$$CIPS(N, T) = t - bar = N^{-1} \sum_{i=1}^N t_i(N, T) \quad (15)$$

Tablo 4'de görüldüğü üzere, MII dışındaki tüm değişkenler düzey değerlerinde birim kök problemi içermektedir. Bununla birlikte, bütün seriler Kao ve Pedroni eşbütünleşme testlerinin temel varsayımı olan birin farklarında (I [1]) durağanlaşmaktadır.

**Tablo 4:** Yatay Kesit Bağımlılığı ve Panel Birim Kök Testleri

	CADF		CD	LM
	Sabitli	Sabitli + Trendli		
LN (GDP)	-0.196	-0.803	60.253 (0.000)	3676.708 (0.000)
$\Delta$ LN(GDP)	-3.266***	-2.230***		
LN(FDI)	-1.264	1.051	30.543 (0.000)	1467.751 (0.000)
$\Delta$ LN(FDI)	-4.419***	-2.477***		
MII	-3.317***	-3.574***	20.255 (0.000)	926.022 (0.000)
$\Delta$ MII	-7.101***	-4.889***		
LN(CPI)	-2.318***	0.174	10.556 (0.000)	988.824 (0.000)
$\Delta$ LN(CPI)	-5.570***	-3.552***		
L	2.005	0.100	1.650 (0.098)	953.785 (0.000)
$\Delta$ L	-4.150***	-3.185***		
Openess	0.493	-1.517*	14.971 (0.000)	893.769 (0.000)
$\Delta$ Openess	-3.895***	-1.845**		

\*\*\*, \*\* ve \* sırasıyla,  $p < 0.01$ ,  $p < 0.05$  ve  $p < 0.10$  anlamlılığı temsil etmiştir.



Tablo 5'te araştırma değişkenleri arasında uzun dönemde eşbütünleşme ilişkisi bulunup bulunmadığını gösteren Kao (1999) ve Pedroni (1999, 2004) eşbütünleşme testi sonuçları verilmiştir. Her iki test sonucuna göre, bağımlı değişkenler ile açıklayıcı değişkenler arasında uzun dönemde ko-entegre ilişkisi vardır.

**Tablo 5:** Kao ve Pedroni Eşbütünleşme Testleri

Kao Eşbütünleşme Testi				
	LN (GDP) bağımlı değişkendir.		LN (FDI) bağımlı değişkendir.	
M. DF-t	-2.197***			-7.386***
DF-t	-1.808**			-6.685***
ADF-t	-1.817**			-2.850***
U. M. DF-t	-1.572**			-10.354***
U. DF-t	-1.496*			-7.460***
Pedroni Eşbütünleşme Testi				
	Panel	Grup	Panel	Grup
v-İstatistik	-3.356***		-1.632*	
rho-İstatistik	2.591***	4.157***	-.520	.725
t-İstatistik	.5379	.733	-5.604***	-7.414***
adf-İstatistik	2.658***	3.175***	-2.212***	-.967

\*\*\*, \*\* ve \* sırasıyla,  $p <= 0.01$ ,  $p <= 0.05$  ve  $p <= 0.10$  anlamlılığı temsil etmiştir.

Araştırma kapsamında uzun dönem esneklikleri PDOLS, FMOLS, DOLSMG, CCEMG ve AMG tahmincileri kullanılarak incelenmiştir. Serilerin gecikme değerlerini alarak tahmin yapan PDOLS tahmincisi, uzun dönem katsayılarının homojen olduğunu varsaymaktadır. Buna karşın FMOLS, DOLSMG ve CCEMG ve AMG tahmincileri ise heterojen tahminciler olarak literatürde yaygın bir şekilde kullanılmaktadır. Tablo 6'da Tahmin edilen modellerin heterojen olup olmadığını gösteren Swamy S testi bulguları verilmiştir. Buna göre, tahmin edilen her iki modelde heterojendir. Bu bakımdan, değişkenler arasındaki ilişki tahmin edilirken, heterojen tahmincileri kullanmak daha doğru olacaktır. Ancak, karşılaştırma yapılabilmesi amacıyla PDOLS tahmini sonuçları da verilmiştir.

Yatay kesit bağımlılığı söz konusu ise FMOLS sapmalı sonuçlar verebilmektedir. Bu nedenle değişkenler arasındaki ilişki, bu problemi hesaba katan DOLSMG tahmincisinin yanında uzun dönem katsayılarının heterojen olduğunu varsayan CCEMG ve AMG tahmincileri kullanılarak analiz edilmiştir. DOLSMG tahmincisi özellikle geri bildirim ve içsellik ortadan kaldırılmasında faydalı, orta veya büyük gözlemi olan (T) paneller için kullanışlıdır (Tatoğlu, 2017: s.223-224).

**Tablo 6:** Swamy S Homojenlik Testi

	LN (GDP) <sub>it</sub> = $\alpha_0 + \beta_1 MII_{it} + \beta_2 LN(CPI)_{it} + \beta_4 Openess_{it} + \mu_{it}$	LN (FDI) <sub>it</sub> = $\alpha_0 + \beta_1 MII_{it} + \beta_2 LN(CPI)_{it} + \beta_3 L_{it} + \beta_4 Openess_{it} + \mu_{it}$
<b>Test İstatistiği (<math>\chi^2</math>)</b>	10244.01	3751.91
<b>Prob.</b>	0.000	0.000

Pedroni ve Kao eşbütünleşme testleri sonucunda değişkenler arasında uzun dönem ilişkisi saptandıktan sonra uzun dönem katsayıları analiz edilmiştir. Tablo 7’de homojen PDOLS ve heterojen FMOLS tahmini bulguları verilmiştir. Tahmin sonuçlarına göre Makroekonomik istikrarsızlıkları temsil eden MII değişkeninin reel aktiviteyi (ekonomik büyüme) temsil eden LN (GDP) ve DYSY’leri temsil eden LN (FDI) üzerindeki etkisi her iki model için de negatif yönlü ve anlamlıdır. Buna göre, artan ekonomik istikrarsızlıklar ekonomik performansı temsil eden ekonomik büyüme ve yabancı sabit sermaye yatırımlarını olumsuz etkilemiştir. Bu bakımdan, istikrarsızlık düzeyi azaldıkça ekonomik performans artmıştır. Yolsuzluk algısını temsil eden LN (CPI)’nin ekonomik büyüme ve DYSY üzerindeki etkisi ise pozitif yönlü ve anlamlıdır. Daha önce ifade edildiği üzere, yolsuzluk algısı endeksindeki artış yolsuzlukların azaldığını gösterirken, endekste düşüş yolsuzlukların arttığını göstermektedir. Buna göre, araştırma ülkelerinde yolsuzlukların azalması ekonomik büyüme ve dış yatırımları teşvik etmiştir. İstihdam oranlarını temsil eden L değişkeninin ekonomik büyüme üzerindeki etkisi negatif yönlü ve anlamlı iken, DYSY üzerindeki etkisi anlamsızdır. Buna karşın, dışa açıklığı temsil eden Openess değişkeninin hem ekonomik büyüme hem de DYSY üzerindeki etkisi pozitif yönlü ve anlamlıdır.

**Tablo 7:** PDOLS ve FMOLS Tahmini Sonuçları

	LN (GDP) bağımlı değişkendir		LN (FDI) bağımlı değişkendir.	
	PDOLS	FMOLS	PDOLS	FMOLS
<b>MII</b>	-7.482*** (.0614)	-5.622*** (.037)	-6.894*** (1.137)	-5.987*** (.042)
<b>LN(CPI)</b>	1.148*** (.197)	1.235*** (.033)	1.884*** (.455)	0.537*** (.049)
<b>L</b>	0.012 (.014)	-0.028*** (.011)	0.012 (.028)	0.010 (.027)
<b>Openess</b>	0.806*** (.300)	0.613*** (.024)	1.014** (.486)	1.747*** (.036)
<b>Wald (F-Testi)</b>	345.029***	31408.71***	69.690***	23440.16***
<b>Ülke</b>	20	20	20	20
<b>Gözlem</b>	413	455	398	445

\*\*\*, \*\* ve \* sırasıyla,  $p < 0.01$ ,  $p < 0.05$  ve  $p < 0.10$  anlamlılığı temsil etmiştir.

PDOLS ve FMOLS tahminçileri yatay kesit bağımlılığı problemine göre düzeltme ayarlamalı olmadığı için güvenilirliğini kaybetmektedir. Bu bakımdan değişkenler arasındaki ilişki yatay kesit bağımlılığı problemi durumunda etkin olan DOLSMG, CCEMG ve AMG tahminçileri kullanılarak incelenmiştir. Tablo 8’de tahmin sonuçları verilmiştir. Modeller bir bütün olarak incelendiğinde makroekonomik istikrarsızlık endeksinin ekonomik büyüme ve DYSY’leri negatif yönlü ve anlamlı etkilediği görülmüştür. Bu bulgu PDOLS ve FMOLS tahmini bulgularını doğrulamıştır. Buna göre, gelişmekte olan ülkelerde makroekonomik istikrarsızlıklar toplam talep ve üretim düzeyini olumsuz etkilemesinin yanında yabancı sermaye yatırımlarını baltalamaktadır. Yolsuzlukların ise ekonomik büyüme ve DYSY üzerindeki etkisi pozitif yönlü ve anlamlıdır. Buna göre, araştırma ülkelerinde azalan yolsuzluklar ekonomik performansın artırılmasını teşvik etmiştir. İstihdam oranlarının ekonomik büyüme üzerindeki etkisi pozitif yönlü ve anlamlı iken, DYSY üzerindeki etkisi anlamsızdır. Dışa açıklık oranının ekonomik büyüme üzerindeki etkisi negatif yönlü ve anlamlı iken, DYSY üzerindeki etkisi pozitif yönlü ve anlamlıdır. Wald testleri modellerin anlamlılığını doğrulamıştır.

**Tablo 8:** DOLSMG, CCEMG ve AMG Tahmini Sonuçları

	LN (GDP) bağımlı değişkendir			LN (FDI) bağımlı değişkendir.		
	DOLSMG	CCEMG	AMG	DOLSMG	CCEMG	AMG
MII	-6.82***	-1.417*** (.567)	- 1.477*** (.359)	.2863	-5.328* (2.989)	-2.864 (2.525)
LN(CPI)	.730	.194** (.100)	.086 (.078)	3.807***	.682** (.349)	1.016* ** (.352)
L	.027***	.002 (.011)	-.013 (.010)	.023	-.059 (.042)	-.025 (.028)
Openess	-.578***	-1.832*** (.289)	- 1.525*** (.240)	.124***	.052 (.986)	.478 (.626)
Wald (F-Testi)		65.37***	80.77***		13.28***	12.83* **
Ülke	20	20	20	20	20	20
Gözlem	413	481	481	404	471	471

\*\*\*, \*\* ve \* sırasıyla,  $p <= 0.01$ ,  $p <= 0.05$  ve  $p <= 0.10$  anlamlılığı temsil etmiştir.

Araştırmada aynı zamanda ekonomik performans ve yolsuzluklar ilişkisinde makroekonomik istikrarsızlıkların rolü incelenmiştir. Başka bir ifadeyle, makroekonomik istikrarsızlıklar altında yolsuzluklar ve ekonomik büyüme arasındaki ilişki tespit edilmeye çalışılmıştır. Tablo 9’da görüldüğü üzere, makroekonomik istikrarsızlıkların yolsuzluklar ve ekonomik büyüme

arasındaki moderatör etkisi negatif yönlü ve anlamlıdır. Buna göre, makroekonomik istikrarsızlıkların arttığı ortamlarda buna paralel olarak artan yolsuzluk düzeyi ekonomik büyümeyi olumlu yönde etkilemiştir. Bu bulgu teorik olarak önemli imalar içermektedir. Ekonomik istikrarın olduğu dönemlerde azalan yolsuzluk düzeyi ekonomik büyümeyi olumlu etkilerken, bozulan istikrar ortamında artan yolsuzluk düzeyi ekonomik büyümenin gerçekleşmesine destek olmuştur. Makroekonomik istikrarsızlıkların DYSY ve yolsuzluklar arasındaki ilişkisinin rolü ise pozitif yönlü ve anlamlı bulunmuştur. Buna göre, artan istikrarsızlar altında yolsuzluk düzeyinin azalması DYSY yatırımlarını arttırmıştır. Beşerî sermayeyi temsil eden istihdam düzeyinin ekonomik büyüme ve DYSY üzerindeki etkisi pozitif yönlü ve anlamlı bulunmuştur. Dışa açıklığın ekonomik büyüme üzerindeki etkisi farklılaşırken, DYSY üzerindeki etkisi pozitif yönlü ve anlamlıdır.

**Tablo 9:** DOLSMG, CCEMG ve AMG Tahmini Sonuçları-2

	LN (GDP) bağımlı değişkendir			LN (FDI) bağımlı değişkendir.		
	DOLSMG	CCEMG	AMG	DOLSMG	CCEMG	AMG
MII*LN(CPI)	-1.041***	-.237*** (.097)	-.320*** (.111)	1.304***	-.859 (.719)	-.608 (.684)
L	.074***	-.002 (.010)	-.017 (.010)	.1581***	-.042 (.031)	-.035 (.027)
Openess	1.037***	- 1.756*** (.248)	- 1.651*** (.235)	1.907***	-.272 (.721)	.075 (.559)
Wald (F-Testi)		57.86***	62.25***		3.53	1.81
Ülke	20	20	20	20	20	20
Gözlem	418	485	485	409	475	475

\*\*\*, \*\* ve \* sırasıyla,  $p \leq 0.01$ ,  $p \leq 0.05$  ve  $p \leq 0.10$  anlamlılığı temsil etmiştir.

## 6. SONUÇ

Ekonominin temel göstergelerinde meydana gelen bozulmaların neden olduğu makroekonomik istikrarsızlıkların ekonomik performans üzerindeki etkileri özellikle son on yılda birçok çalışmaya konu olmuştur. Artan istikrarsızlıklar uzun dönemde ekonominin toplam talep ve üretim düzeyini azaltmakta, yatırım oranlarını ise geriletmektedir. Bunun yanında, kurumsal çürümeği arttıran ve toplum düzeyinde yozlaşmayı yaygınlaştıran yolsuzluk sorunu birçok ülkede önemli bir sosyo-ekonomik problemdir. Teorik olarak yolsuzluklar ve ekonomik kalkınma arasındaki ilişkiyi açıklamaya dönük iki karşıt görüş mevcuttur. Bunlardan birincisi olan etkin yağlama hipotezine göre yolsuzluklar ekonomik büyümeyi olumlu etkilemektedir. Bunun tersi görüşü savunanlar ise yolsuzluklarda görülen artışın ekonomik kaynakların dağılımını ve verimliliğini olumsuz etkileyerek, ekonomik büyümeyi engelleyeceğini

savunmuştur. Bu araştırmada makroekonomik istikrarsızlıklar altında yolsuzlukların ekonomik performans üzerindeki etkisi incelenmiştir. Analiz sonuçları makroekonomik istikrarsızlıkların, ekonomik performansı temsil eden ekonomik büyüme ve DYSY'leri negatif yönlü ve anlamlı etkilediğini göstermiştir. Buna göre, makroekonomik istikrarsızlıklar arttıkça, ekonomik canlanma bundan olumsuz etkilenecek, ülkeye dönük yabancı sermaye yatırımları ise azalacaktır. Bu bakımdan makroekonomik istikrarsızlık ve belirsizlikleri azaltacak politikaların uygulanması, ekonomik canlanmayı arttıracak, ev sahibi ülkelere olan yabancı sermaye yatırımlarını ise teşvik edecektir. Yolsuzlukların ekonomik büyüme ve DYSY'ler üzerindeki etkisi ise pozitif yönlü ve anlamlı bulunmuştur. Buna göre, araştırma ülkelerinde yolsuzlukların azalması ekonomik büyümenin lehine olmakta, yabancı sermaye yatırım artışlarını kolaylaştırmaktadır. Araştırmanın bir diğer önemli amacı yolsuzlukların ekonomik performans üzerindeki etkisinde makroekonomik istikrarsızlıkların önemli bir rolünün olup olmadığının tespit edilmesidir. Buna göre, artan istikrarsızlıklar altında yolsuzlukların artması ekonomik büyümeyi teşvik ederken, DYSY'ler için tam tersi durum söz konusudur. Bu bakımdan araştırma sonuçları önemli teorik imalar içermektedir:

- Sonuçlar, makroekonomik istikrarsızlıkların gelişmekte olan ülkelerde tem bir sorun olmayı sürdürdüğünü göstermiştir. Bu bulgu, makroekonomik istikrarsızlıkların aynı zamanda temel bir kalkınma sorunu olduğunu ortaya koymuştur.
- Bu nedenle, bu ülkelerde uzun dönemli kalkınmayı hedefleyen politikaların makro istikrarsızlıkları ve belirsizlikleri azaltacak biçimde düzenlenmesi ve uygulanması çok önemlidir.
- Araştırma sonuçları makroekonomik istikrarsızlıkların hesaba katılmadığı durumda yolsuzluk düzeyi ile ekonomik büyüme arasında negatif yönlü bir ilişki bulunduğunu göstermiştir. Bu hususta, artan yolsuzlukların ekonomik büyümeyi baltaladığını ileri süren yaklaşımlar desteklenmiştir.
- Buna karşın, makroekonomik istikrarsızlıklar göz önünde bulundurulduğunda, artan yolsuzluk düzeyi ekonomik büyümenin sağlanmasında önemli bir araç olarak ortaya çıkmaktadır. Dolayısıyla, artan risk ve istikrarsızlık altında yolsuzluklar ekonomik büyümeyi teşvik etmiştir.
- İstikrarsızlığın arttığı ortamlarda, ekonomik kalkınmanın sürdürülmesinde yolsuzlukların geleneksel bir araca dönüşmesi, bu ülkelerde kurumsal yapının bozulmasına neden olacak ve geri bir besleme kanalıyla mevcut istikrarsızlıkları ve belirsizlikleri daha da arttıracaktır.

- Bulgular, gelişmekte olan ülkelerde sık görülen makroekonomik istikrarsızlıkların sadece ekonomik yapıyı değil aynı zamanda kurumsal yapıyı da önemli ölçüde etkilediğini göstermektedir.
- Bu bakımdan, yolsuzluklar ile mücadele edecek politikaların etkin bir şekilde uygulanabilmesi için makroekonomiyi tehdit eden ve istikrarsızlığı arttıran faktörlerin açık bir şekilde belirlenmesi gerekmektedir. Makroekonomik istikrarsızlığın azaltılması aynı zamanda yolsuzlukların azaltılmasında önemli bir rol oynayacaktır.

#### **7. ÇIKAR ÇATIŞMASI BEYANI**

Yazarlar arasında çıkar çatışması bulunmamaktadır.

#### **8. MADDİ DESTEK**

Bu çalışmada herhangi bir fon veya destekten yararlanılmamıştır.

#### **9. YAZAR KATKILARI**

MBA, HA: Fikir

MBA, HA: Tasarım

MBA, HA: Denetleme

MBA, HA: Kaynakların toplanması ve işlenmesi

HA, MBA: Analiz ve Yorum

MBA, HA: Literatür taraması

MBA, HA: Yazıyı yazan

MBA, HA: Eleştirel inceleme

#### **10. ETİK KURUL BEYANI VE FİKRİ MÜLKİYET TELİF HAKLARI**

Çalışmada etik kurul iznine gerek olmamıştır.

#### **11. KAYNAKÇA**

- Acemoğlu, D., & Verdiler, T. (1998). Property Rights, Corruption and the Allocation of Talent: A General Equilibrium Approach. *Economic Journal*, 108(450), 1381-1403.
- Ahangari, A., Arman, A., & Aziz, S. (2014). The estimation of Iran's macroeconomics instability index. *Management Science Letters*, 4, 871-882.
- Ahmed, F., & Ezzat, M. (2016). Growth and corruption in Arab countries: What type of relationship connects them? *Academic Journal*, 8(5), 44-55.
- Aktan, C., & İstiklal, V. (2013). Dolaysız yabancı yatırımların makro-ekonomik etkileri. *Ekonomi Bilimleri Dergisi*, 5(1), 44-62.

- Felipe, L., & Tavares, J. (2004). Does foreign direct investment decrease corruption. *Cuadernos De Economia*, 41, 217-230.
- Udenze, O. (2014). The effect of corruption on foreign direct investments in developing countries. *The Park Place Economist*, 22(1), 87-95.
- Acemoğlu, D., & Verdiler, T. (1998). Property rights, corruption and the allocation of talent: A general equilibrium approach. *Economic Journal*, 108(450), 1381-1403.
- Ahmed, F., & Ezzat, M. (2016). Growth and corruption in Arab countries: What type of relationship connects them? *Academic Journal*, 8(5), 44-55.
- Al-Marhubi, F. (1999). Corruption and inflation. *Economics Letters*, 66(2000), 199-202.
- Amjad, A., & Rehman, H. (2015). *Macroeconomic instability and its Impact on gross domestic product: An empirical analysis of pakistan*. MPRA. <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/71037> adresinden alındı
- Anoruo, E., & Braha, H. (2005). Corruption and economic growth: The African experience. *Journal of Sustainable Economic Development in Africa*, 7(1), 43-55.
- Aydoğuş, İ., Kutlu, E., & Yıldırım, S. (2005). Yolsuzluk ve doğrudan yabancı yatırımlar. *Afyon Kocatepe Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi*, 7(2), 1-21.
- Bahmani-Oskooee, M., & Nasir, A. (2002). Corruption, law and order, bureaucracy, and real exchange rate. *The University of Chicago Press*, 50(4), 1021-1028.
- BeckP.J., & Maher, M. (1986). *A comparison of bribery and bidding in thin markets*", *Economics Letters*. Michigan: The University of Michigan.
- Braun, M., & Di Tella, R. (2004). Inflation, inflation variability, and corruption. *Economics and Politics*, 17(1), 77-100.
- Bray, J. (2007). *Facing up to corruption: A Practical Business Guide*. London: Simons and Simmons.
- Broadman, H., & Recanatini, F. (2000). *Seed of Corruption: Do market Institutions matter?* The World Bank Policy Research.
- Corruption, fiscal policy and fiscal management,. (2006). *USAID Press*(284).
- Craigwell, R., & Wright, A. (2011). Foreign direct investment and corruption in developing economies: Evidence from linear and non-linear panel granger causality tests. *Economics Bulletin*, 31(3), 2272-2283.
- Del Monte, A., & Papagni, E. (2001). Public expenditure, corruption, and economic growth: The case of Italy. *European Journal of Political Economy*, 17(1), 1-16.
- Ditta, A., & Hayat, M. (2017). Macroeconomic instability and its role on Income inequality in developing countries: A panel data analysis. *Pakistan Economic and Social Review*, 55(2), 613-636.
- Drury, A., Krieckhaus, J., & Lusztig, M. (2006). Corruption, democracy and economic growth. *International Political Science Review*, 27(2), 121-136.

- Dzhumashev, R. (2014). The two-way relationship between government spending and corruption and its effects on economic growth. *Contemporary Economic Policy*, 32(2), 403-419.
- Echazu, L., & Bose, P. (2008). Corruption, centralization, and the shadow economy. *Southern Economic Journal*, 75(2), 524-537.
- Egger, P., & Winner, H. (2006). How corruption influences foreign direct investment: A panel data study. *Economic Development and Cultural Change*, 54(2), 459-486.
- Fan, C., LIN, C., & Treisman, D. (2008). Political decentralization and corruption: Evidence from around the world. *Journal of Public Economics*(92), 1-21.
- Fischer, S. (1993). The role of macroeconomic factors in growth. *Journal of Monetary Economics*, 32(3), 485-512.
- Grosse, R., & Kujawa, D. (1992). *International business: Theory and managerial applications* (Second Edition b.). Boston: Irwin.
- Güneş, S., Polat, F., & Akın, T. (2016). Kalkınma bağlamında büyüme, yolsuzluk ve demokrasi ilişkisi. *Economic Development Social & Political Interactions* (s. 13-20), içinde IJOPEC Publication.
- Güney, T. (2013). *Yolsuzluk ve refah*. Kütahya: Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Güran, M., & Tosun, M. (2003). Yolsuzlukla mücadele olgusu ve Türkiye açısından bir değerlendirme. *Hacettepe Üniversitesi İ.İ.B.F Dergisi*, 21(1), 139-168.
- Gyimah-Brempong, K. (2002). Corruption, economic growth, and income inequality in Africa. *Economics of Governance*, 3(3), 183-209.
- Habib, M., & Zurawicki, L. (2002). Corruption and foreign direct investment. *Journal of International Business Studies*, 33(2), 291-307.
- Habib, M., & Zurawicki, L. (2001). Country level investments and the effect of corruption some empirical evidence. *International Business Review*, 10, 687-70.
- Harrison, E. (2007). Corruption. *Development in Practice*, 17(4-5), 672-677.
- Herzfeld, T., & Weiss, C. (2003). Corruption and legal in effectiveness: An empirical investigation. *European Journal of Political Economy* (19), 621-632.
- Huang, C.-J. (2012). Corruption, economic growth, and income inequality: Evidence from ten countries in Asia. *International Journal of Economics and Management Engineering*, 6(6), 354-358.
- Huntington, S. (1968). *Political order in changing societies*. New Haven and London: New Haven: Yale University Press.
- Jalles, J. (2011). The impact of democracy and corruption on the debt-growth relationship in developing countries. *Journal of Economic Development*, 36(4), 41-72.



- Johnson, S., Kaufmann, D., & Zoido-Lobaton, P. (1998). Regulatory discretion and the unofficial economy. *The American Economic Review, Papers and Proceedings*(88), 387-392.
- Karacan, R. (2010). Faiz, döviz kuru ilişkisinin makroekonomik performansa etkisi üzerine bir değerlendirme. *Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 20(2), 72-92.
- Karagöz, K., & Karagöz, M. (2010). Yolsuzluk, ekonomik büyüme ve kamu harcamaları: Türkiye için ampirik bir analiz. *Sayıştay Dergisi*(26), 5-22.
- Leff, N. (1964). Economic development through bureaucratic corruption. *American Behavioral Scientist*, 8(3), 8-14.
- Leite, C., & Weidmann, J. (1999). *Does mother nature corrupt? natural resources, corruption, and economic growth*. IMF.
- Lui, F. (1985). An equilibrium queuing model of bribery. *Journal of Political Economy*, 93(4), 760-781.
- Mallik, G., & Saha, S. (2016). Corruption and growth: A complex relationship. *Emerald Group Publishing Limited*, 15(2), 113-129.
- Martinez-Vazquez, J., Boex, J., & Del Grando, A. (2006). Corruption, fiscal policy and fiscal management. *USAID Press*(284).
- Mathur, A., & Singh, K. (2013). Foreign direct investment, corruption and democracy. *Applied Economics*, 45(8), 991-1002.
- Mohamed, S. (2020). Empirical analysis of macroeconomic instability and economic growth in Sudan. *International Journal of Economic Development*, 13(2), 222-261.
- Ngo, T. (2008). Rent-seeking and economic governance in the structural nexus of corruption in China. *Crime, Law and Social Change*, 49(1), 27-44.
- Nye, J. (1967). Corruption and political development: A cost-benefit analysis. *American Political Science Review*, 61(2), 417-427.
- Pedroni, P. (2004). Panel cointegration: Asymptotic and finite sample properties of pooled time series tests with an application to the ppp hypothesis. *Econometric Theory*, 20, 597-625. doi:DOI: 10+10170S0266466604203073
- Pesaran, M. (2004). *General diagnostic tests for cross section dependence in panels*. Bonn: USC and IZA.
- Pesaran, M. (2007). A simple panel unit root test in the presence of cross-section dependence. *Journal of Applied Econometrics*, 265-312. doi:DOI: 10.1002/jae.951
- Piplica, D. (2011). Corruption and inflation in transition eu member countries. *Prihvačeno za tisak*, 469-506.

- Podobnik, B., Jia, S., Djuro, N., Plamen Ch, I., & Stanely, H. (2008). Influence of corruption on economic growth rate and foreign investment". *The European Physical Journal*(63), 547-550.
- Rabek , Z., & Payne, W. (1999). *The impact of transparency on foreign direct investments*. World Trade Organization, Economic Research and Analysis Division.
- Rappaport, J. (2000). *How does openness to capital flows affect growth?* Kansas: RWP 00-11 Federal Reserve Bank of City.
- Samimi, A., Abedini, M., & Mehrnoosh, A. (2012). Corruption and inflation tax: in selected developing countries. *Middle-East Journal of Scientific Research*, 11(3), 391-395.
- Smith-Hillman, A. (2007). Competition policy, inflation and corruption: Evidence from African economies. *Applied Economics Letters* (14), 653-656.
- Swaleheen, M. (2011). Economic growth with endogenous corruption: An empirical study. *Public Choice*, 146(1), 23-41.
- Şimşek, M., & Behdioğlu, S. (2006). Türkiye’de dolaysız yabancı sermaye yatırımlarının ekonomik büyüme üzerindeki etkisi: Uygulamalı Bir Çalışma. *Dumlupınar Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 20(2), 48-65.
- Tanzi, V., & Davoodi, H. (1997). *Corruption and public investment*, Yale University Press.
- Treisman, D. (2000). The causes of corruption: A cross-national study. *Journal of Public Economics*(76), 399-457.
- Voyer, P., & Beamish, P. (2004). The effect of corruption on Japanese foreign direct investment. *Journal of Business Ethics*, 50(3), 211-224.
- Wei, S. (2000). How taxing is corruption on international investors? *The Review of Economics and Statistics*, 82(1), 1-11.
- Wei, S.-J. (2001). Corruption in economic development: Grease or Sand. *Economic Survey of Europe*(2), 2-36.
- World Bank. (1991). *World Development Report 1991 The Challenge of Development*. New York: Oxford University Press.
- Yakar, S., & Cebeci, K. (2007). Yolsuzluğun ekonomik büyümeye etkileri üzerine teorik bir inceleme. *Çimento İşveren Dergisi*, 4(21), 16-29.
- Yalçınkaya, Ö., & Aydın , H. (2017). Makroekonomik istikrarsızlığın ekonomik Büyüme üzerindeki etkileri: Türkiye üzerine yapısal kırılmalı zaman serisi analizi (1983-2015). *Ulakbilge*, 5(13), 983-1007.
- Yılanıcı, V. (2009). Fisher hipotezinin Türkiye için sınanması: Doğrusal olmayan eşbütünleşme analizi. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 23(4), 205-213.

Zhao , J., Kim , S., & Du , J. (2003). The impact of corruption and transparency on foreign direct investment: An empirical analysis. *Management International Review*, 43(1), 41-62.

# DIŞ YARDIMLARIN GELİR EŞİTSİZLİĞİNE ETKİSİ: TÜRKİYE ÖRNEĞİ<sup>1</sup>



Kafkas Üniversitesi  
İktisadi ve İdari Bilimler  
Fakültesi  
KAÜİBFD  
Cilt, 13, Sayı 25, 2022  
ISSN: 1309 – 4289  
E – ISSN: 2149-9136

Makale Gönderim Tarihi: 28.07.2021

Yayına Kabul Tarihi: 28.12.2021

Ayşe ARI  
Dr. Öğr. Üyesi  
Mersin Üniversitesi  
İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi,  
Mersin, Türkiye  
ayseari@mersin.edu.tr  
ORCID ID: 0000-0002-8485-5932

**ÖZ** | Dış yardımlar az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelere yoksulluğun azaltılması ve ekonomik kalkınmanın sağlanması amacıyla verilmektedir. Ancak dış yardımların etkinliği konusu tartışmalıdır. Bu çalışmanın amacı da dış yardımların gelir eşitsizliği üzerindeki etkisini sorgulamaktır. Bu doğrultuda Türkiye ekonomisi 1989-2019 dönemi için ARDL yöntemi ile analiz edilmiştir. Elde edilen sonuçlara göre, dış yardımlardaki artış gelir eşitsizliğini derinleştirmektedir. Çalışmada ayrıca dışa açıklığın eşitsizliği pozitif etkilediği belirlenmiştir. Reel gelir düzeyindeki artışın ise gelir dağılımını daha adil hale getirdiği görülmüştür. Bu durumda Türkiye’de dış yardımların üretim faaliyetleri için kullanılmadığını söyleyebiliriz.

**Anahtar Kelimeler:** Dış yardımlar, gelir eşitsizliği, Türkiye

**JEL Kodları:** F35, O10, P40

**Alan:** İktisat

**Türü:** Araştırma

DOI: 10.36543/kauiibfd.2022.014

**Atıfta bulunmak için:** Arı, A. (2022). Dış yardımların gelir eşitsizliğine etkisi: Türkiye örneği. *KAÜİBFD*, 13(25), 329-343.

<sup>1</sup> İlgili çalışmanın etik kurallara uygunluğu beyan edilmiştir.

# THE EFFECT OF FOREIGN AID ON INCOME INEQUALITY: THE CASE OF TURKEY



Kafkas University  
Economics and Administrative  
Sciences Faculty  
KAUEAS  
Vol. 13, Issue 25, 2022  
ISSN: 1309 – 4289  
E – ISSN: 2149-9136

Article Submission Date: 28.07.2021

Accepted Date: 28.12.2021

Ayşe ARI  
Asst. Prof. Dr.  
Mersin University  
Faculty of Economics and  
Administrative Sciences,  
Mersin, Turkey  
ayseari@mersin.edu.tr  
**ORCID ID: 0000-0002-8485-5932**

**ABSTRACT** Foreign aid is provided for underdeveloped and developing countries to reduce poverty and ensure economic development. However, the effectiveness of foreign aid is controversial. The aim of this study is to investigate the effect of foreign aid on income inequality. For this purpose, the Turkish economy is analyzed over the period 1989-2019 by employing ARDL method. According to the results obtained, the increase in foreign aid deepens income inequality. It is also determined that openness positively affects inequality. Additionally, it has been observed that the increase in the real income level induces income distribution to be more equal. In this case, we can say that foreign aid inflow to Turkey is not used for productive activities.

**Keywords:** Foreign aid, income inequality, Turkey

**JEL Codes:** F35, O10, P40

**Scope:** Economics

**Type:** Research

## 1. GİRİŞ

Dış yardımlar, gelişmiş ülkeler ve uluslararası kuruluşlar tarafından yoksulluğun azaltılması, gelir dağılımı adaletsizliklerinin giderilmesi ve ekonomik büyümenin hızlandırılması amacıyla verilmektedir. Bununla birlikte dış yardımlar sermaye sıkıntısı yaşayan az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler için önemli bir finansman kaynağı oluşturmaktadır. Ayrıca geri ödemenin olmaması ya da daha kolay geri ödeme imkanlarına sahip olması gerekçesiyle dış yardımlar diğer finansman türlerinden daha avantajlı olarak görülmektedir (Tosun vd. 2020, s.3; Mahembe & Odhiambo, 2019, s.1; Magnon, 2012, s.2). Dış yardımların bir başka avantajı ülkedeki tasarruf ve yatırım açığının kapatılması için ulusal tasarrufu destekleyici özellik sergilemesidir. Bununla birlikte dış yardımlar, beşeri sermayeye olumlu katkı sağlayan bir dış finansman kaynağıdır. Teknoloji ve sermaye malı ithalatı da dış yardımlarla birlikte kolaylaşmaktadır (Moolio & Kong, 2016, s. 419; Ekanayake & Dasha, 2010, s.1; Fatima, 2014, s. 2). Dış yardımlar, Birleşmiş Milletlerin 2030 Milenyum Kalkınma Hedeflerine (Milenium Development Goals) ulaşılmasında da rol oynayan önemli bir faktör olarak kabul edilmektedir. Çünkü Milenyum Kalkınma Hedeflerine göre, yoksulluk ve gelir eşitsizliğinin azaltılması ile ekonomik büyümenin hızlanması gelişmekte olan ülkeler için en temel hedefler arasındadır (Tang & Bundhoo, 2017, s.1473).

Son yıllarda ise, dış yardımların gelir eşitsizliği üzerindeki olumlu etkisine odaklanılmaktadır. Ancak bağışçı ülkeler, yardımların yoksullara ulaşması ve yaşam standartlarının iyileşmesini amaçlarken ampirik bulgular ve bazı teorik gerekçeler söz konusu amacın gerçekleşmeyebileceğini söylemektedir (Fatima,2014, s.2). Bu çalışmanın amacı da dış yardımların gelir eşitsizliğine olası etkisini Türkiye ekonomisi için araştırmaktır. Çünkü Türkiye’de gelir eşitsizliği yüksek bir düzeydedir. TÜİK (2021) verilerine göre Türkiye’de 2020 yılında gelir eşitsizliği 2019 yılına göre 0,015 puan artış ile 0,410 olarak tahmin edilmiştir. Bu veriler ışığında Türkiye’de 2020 yılında en yüksek gelire sahip yüzde 20’lik grubun toplam gelirden aldığı pay bir önceki yıla göre 1,2 artarak %47,5’e ulaşırken, en düşük gelire sahip yüzde 20’lik grubun aldığı pay 0,3 puan azalarak %5,9’a gerilemiştir. Böylece toplumun gelirden en fazla pay alan %20’sinin elde ettiği gelirin en az pay alan %20’sinin elde ettiği gelire oranı şeklinde hesaplanan P80/P20 oranı artmıştır. Söz konusu oran Eurostat(2021) verilerine göre 2020 yılında 9.14’e yükselmiştir. Türkiye bu oranlar ile 2020 yılında Avrupa Birliği ülkeleri arasında en yüksek gelir eşitsizliğine sahip ülke konumundadır. Avrupa’da Türkiye’den sonra en yüksek gelir eşitsizliğine sahip ülke ise 8.51’lik oran ile Bulgaristan ve 6.44’lük oran ile Sırbistan’dır.

Gelir eşitsizliğinin yüksek olması büyümeyi olumsuz yönde etkileyebilir. Hatta gelir eşitsizliğinin büyümeyi geciktirici etkisinin yoksul ülkelerde daha fazla olduğu savunulmaktadır. Gelir eşitsizliği ayrıca sosyoekonomik sorunlara yol açabilecek ve suç oranlarını artırabilecek bir sorundur (Layton, 2008, s.38). Bu sebeple gelir eşitsizliğini etkileyen faktörlerin belirlenmesi ve söz konusu faktörler arasında dış yardımların yer alıp almadığının tespit edilmesi otoriteler açısından önem taşıyacaktır. Bu kapsamda ulaşılan bulgulara göre dış yardımların amacına uygun şekilde yoksullar için kullanılıp kullanılmadığı gözlenebilecektir. Böylece otoriteler dış yardımların dağıtımını konusunda gerekli hassasiyet gösterebilir ve bunun sonucunda gelir eşitsizliği üzerine olumlu kazanımlar elde edebilir. Diğer taraftan bu çalışma literatüre katkı sağlayabilecektir. Çünkü literatürde dış yardımlar ve gelir eşitsizliği konusuna odaklanan sınırlı sayıda çalışma bulunurken Türkiye ekonomisini araştıran bir çalışma bulunmamaktadır.

Çalışmada ilk olarak dış yardımlar ve gelir eşitsizliği ilişkisi açıklanacaktır. İkinci kısımda ilgili literatüre değinilecektir. Üçüncü bölümde çalışmada kullanılan yöntem yer verilecektir. Dördüncü kısımda ampirik bulgular ortaya konulacaktır. Beşinci kısımda ise sonuç yer alacaktır.

## 2. DIŞ YARDIMLAR- GELİR EŞİTSİZLİĞİ İLİŞKİSİ

Dış yardımların gelir eşitsizliğini azaltabilmesi üç kanalla açıklanabilir (Herzer & Nunnenkamp, 2012, ss.3-4). Bunlardan ilki, bağışçı ülkelerin dış yardımları yoksullara ulaştırma amacı doğrultusunda hareket etmesidir. Ancak bağışçı ülkeler bazen politik, jeopolitik ve ekonomik çıkarları doğrultusunda hareket edebilmektedir (Younsi vd., 2019, s.549). Bağış yapan ülkeler yardımı ticari veya siyasi çıkarlarını desteklemek için kullanmamış olsalar bile, dış yardımlar eşitsizliği artırabilir. Çünkü yardım kuruluşları yardımların etkin olup olmadığına bakmaksızın yardım dağıtmaya devam edebilmektedir. Örneğin kuruluşlar, eşitsizliği azaltmada daha yararlı olan ve yerel yaratıcılığı artıran küçük projeler yerine büyük ölçekli projeleri tercih etmektedirler. Bir başka deyişle, yardım kuruluşları gelecekteki finansmanı güvence altına almak için görünür büyük projelere katılım göstermektedir. Bu durum Milenyum Kalkınma Hedeflerinin temel eğitime erişime öncelik vermesine karşın bağışçıların neden yüksek eğitim için daha çok yardım vermeyi tercih ettiğini açıklamaktadır. İlaveten bilgi eksikliği de gelir eşitsizliğini azaltan uygulamalara karşı yöndeki projeleri teşvik edebilmektedir. Bu kapsamda örneğin bağışçıların genellikle yardım kampanyalarının başarısını değerlendirebilecek bilgilere sahip olmamaktadır. Ayrıca, yardım kuruluşları halka ve otoritelere başarılı olduklarını ispatlamak zorundadır. Bu sebeple yardım kuruluşları yardıma en çok ihtiyaç duyan uzak bölgelerdeki projelerin başarısız olma ihtimalinin yüksek olması

sebebiyle yardımları yoksul olan zor bölgelere götürememektedir. Yardım kuruluşlarının zor bölgelerde çalışmak istememesi de dış yardımların eşitsizliği azaltma ihtimalini sınırlayan bir başka faktördür (Herzer & Nunnenkamp, 2012:3-4).

İkinci olarak alıcı ülkedeki otoritelerin yardımların yoksullara ulaşmasını temin etmesi gerekmektedir. Ancak bu noktada da önemli endişeler mevcuttur. Boone (1996), dış yardımların yoksullara mı ulaştığı yoksa elit kesime mi ulaştığı konusunda tartışma başlatan ve elit kesimin refahını artırdığını belirleyen öncü çalışmalardandır. Boone (1996), çalışmasında ülkeleri “elitist” hükümetler ve “eşitlikçi” hükümetler gibi gruplara ayırmış ancak hükümetlerin hepsinin yüksek gelirli elit kesimi desteklediği sonucuna varmıştır. Politikacılar dış yardım fonlarını kontrol eden kurumlar olduğundan, dış yardımları kendi taraftarı olan elit kişilerin faydasına olacak şekilde dağıtacaktır (Bjørnskov, 2010, s.116). Böylece az sayıdaki yüksek gelirli siyasiler ve taraftarlarının geliri artarken yoksul kesimin gelirinde çok önemli bir iyileşme gözlenmeyecektir. Özetle dış yardımların, yolsuzluk için ortam hazırlayacağı ya da devletin tüketim harcamasında artışa neden olacağı savunulmaktadır (Herzer & Nunnenkamp, 2012, s.6; Tosun vd. 2020, s.3). Bununla beraber hükümetler, kendilerinin ve taraftarlarının sosyal ve politik durumunu tehlikeye sokabileceği endişesiyle ülkedeki yoksul kesimin üretken potansiyelini artırmak için eğilim göstermeyebilmektedir (Layton, 2008, s.39). Ancak Bjørnskov (2010, s.116)’e göre gelişmekte olan ülkelerde demokratik kontrolün gelişmemiş olması, dış yardımların elitist kesimin çıkarları doğrultusunda kullanılmasının önemli bir nedenidir. Layton (2008, s.40) ise, dış yardımların hızlı büyüme gerçekleştiremeyen ve yoksulluğu artıran ülke yönetimlerine gitmesine dikkat çekmiştir. Layton (2008, s.40)’a göre, bir ülkedeki yoksulluk azaldıkça, dış yardım parası yavaşlayacaktır ve sonunda kesilecektir. Bu sebeple yardım parası alan hükümetlerin dış yardımların devam etmesi amacıyla yoksullara yardım etme isteği düşük olacaktır.

Diğer taraftan yardım alan otoritelerin sağlamak zorunda olduğu koşullar da yardımların etkinliği için önemli olmaktadır. Yardım kuruluşları, hibeleri belli koşullarla vermekte ve bu kontroller alıcı ülkelerdeki otoriteleri yardımları yoksulların yararına olacak şekilde kullanmaya zorlayacağından eşitsizliği azaltacaktır (Layton, 2008, s.40). Ancak söz konusu uyum programları eşitsizliğin derinleşmesine de yol açabilmektedir. Çünkü gerekli koşulları yerine getirmek isteyen otoriteler, temel eğitim ve sağlık gibi yoksullukla ilgili harcamaları azaltabilmektedir. Diğer taraftan alıcı ülkeler, bağışçı ülkelere gerekli şartları sağladığı izlenimini vermek amacıyla dış yardımları görünür projeler için kullanabilmektedir (Shafiullah, 2011, s.91). Dış yardımların gelir



dağılımını olumsuz etkilemesi ulusal paranın değerlenmesini sağlayarak rekabeti azaltan Hollanda Hastalığı (Dutch Disease) etkisiyle de gerçekleşebilmektedir. İhracat sektöründe istihdam edilen vasıfsız kişilerin işten çıkartılması ya da artan enflasyondan en çok sabit ücretlilerin reel gelirlerinin azalması bu kapsamda değerlendirilebilir (Herzer & Nunnenkamp, 2012, s.5; (Mahembe & Odhiambo, 2019, s.3; Pham, 2015, s.3).

Üçüncü olarak dış yardımların ekonomik büyüme kanalıyla yoksulluğu azaltacağı düşünülmektedir. Dış yardımların, gelişmekte olan ve az gelişmiş ülkelerde ekonomik büyüme ile birlikte istihdam ve gelir artışı yaratarak yoksulluğu hafifletmesi arzulanmaktadır. Kısaca “trickle down” teorisi çerçevesinde dış yardım fonlarının yatırım alanlarına aktarılması ve böylece artan ekonomik büyümeden ülkedeki herkesin ve dolayısıyla yoksul kesimin de faydalanması söz konusu olacaktır. Gelen fonlar üretim alanına aktarılmadığında ise, gelir eşitsizliğini artırabilecektir (Sharafat & Najid, 2013, s.18; Mahembe & Odhiambo,2019, s.3).

### 3. LİTERATÜR TARAMASI

Dış yardımlar ve gelir eşitsizliği ilişkisini sorgulayan az sayıda çalışma bulunmaktadır. Söz konusu çalışmalardan bazıları eşitliği artırıcı etki tespit ederken bazı çalışmalar ise eşitsizliği artırıcı etki tespit etmiştir. Dış yardımların daha adil gelir dağılımına katkı sağladığı yönünde bulgulara ulaşan çalışmalardan Bourguignon vd. (2009), dış yardımların olumlu etkilerinden bazılarının, az gelişmiş ülkelere uygulanan ticari kısıtlamalar ile ortadan kalktığını tespit etmiştir. Chong vd. (2009) ise, 176 ülkeyi 1970–2002 dönemi için dinamik panel yöntemi ile analiz etmiş ve istatistiksel olarak anlamlı fakat zayıf bir etki gözlemlemiştir. Shafiullah (2011) ise 94 ülke için gelir eşitsizliğinde küçük oranda bir düşüş tespit etmiştir. Yazar ayrıca dış ticaret ve 15 yaş altı nüfusun gelir eşitsizliğini artırdığı bulgusuna ulaşmıştır. Gelir eşitsizliğinin azaldığı sonucuna ulaşan bir başka çalışmada Berritella (2017), 16 Afrika ülkesini Cobb–Douglas üretim fonksiyonu kullanarak 2001–2010 zaman aralığında analiz etmiştir.

Dış yardımların gelir eşitsizliğini artırdığını tespit eden çalışmalardan Layton ve Lielson (2008), söz konusu etkinin zayıf olduğunu belirlemiştir. Layton, (2008) ise, dış yardımların yoksulların durumunu iyileştirdiğini ancak elit kesimin daha çok çıkarına olduğunu tespit etmiştir. Çalışmada ayrıca otokrasi yönetimlerinde gelir eşitsizliğinin daha da derinleştiğini gözlemlemiştir. 88 gelişen ekonomiye odaklanan Bjørnskov (2010), 1960-2000 yılları arasında dış yardımlarla beraber gelir eşitsizliğinin arttığı bulgusuna ulaşmıştır. Dış yardımların zengin ve yoksul arasındaki farkı açtığı kanıtına ulaşan bir başka

çalışma ise 21 ülkeyi analiz eden Herzer ve Nunnenkamp (2012)'e aittir. Saidon vd. (2013) ise dış yardımların gelir eşitsizliği üzerindeki etkinliğini sektörel bazda ele almıştır. Çalışmada dış yardım alan 75 ülkeyi 1995–2009 dönemi için analiz edilmiştir. Sharafat ve Najid (2013), önemli dış kaynak alan ülkelerden Pakistan için dış yardımların gelir eşitsizliğine olan kısa ve uzun dönem etkisini 1972-2007 zaman aralığı için sorgulamıştır. Yazarlar çalışmada VECM ve Johansen eşbütünleşme analizlerine yer vermiştir. Analiz sonucunda dış yardımların gelir eşitsizliğini artırdığını tespit etmişlerdir. Yazarlar modelde ayrıca doğrudan yabancı yatırımlar ve işgücü katılım oranının gelir eşitsizliğini pozitif etkilediğini belirlemişlerdir. Diğer taraftan gelir düzeyinin, eşitsizliği negatif etkilediği sonucuna ulaşmışlardır. 27 Sahra altı ülkesini 1990-2011 dönemi için ele alan Pham (2015) da dış yardımlar sonrasında eşitsizliğin derinleştiği bulgusuna ulaşmıştır. Sharma ve Abekah (2017) ise dış yardımlar ve doğrudan yabancı yatırımların eşitsizlik üzerindeki etkinliğini 71 Afrika ve Güney Amerika ülkelerine odaklanarak sorgulamıştır. Yazarlar doğrudan yabancı yatırımların eşitsizliği azaltırken dış yardımların derinleştirdiğini ve söz konusu etkinin Güney Amerika'da daha güçlü olduğunu belirlemişlerdir. Dış yardımların gelir eşitsizliğini pozitif etkilediği bulgusuna ulaşan bir başka çalışmada Younsi vd. (2019), 16 Afrika ülkelerini dinamik panel yöntemi ile analiz etmiştir. Çalışmada 1990–2011 dönemine odaklanılmış ve modelde dışa açıklık, kamu harcaması ve enflasyonun da eşitsizliği belirleyen faktörler olduğu görülmüştür.

#### 4. YÖNTEM

Çalışmada Türkiye'ye yönelik dış yardımların gelir eşitsizliğine etkisi 1989-2019 dönemi için sorgulanmaktadır. Gelir eşitsizliği değişkeni olarak Gini endeksi kullanılmış ve veri seti SWIID veri tabanından temin edilmiştir (Solt,2020). Dış yardımlar olarak ise Resmi Kalkınma Yardımı (ODA) verisine yer verilmiştir. Ülkedeki gelir düzeyini temsil etmek üzere ise GSYH değişkeni 2018 yılı sabit fiyatlarıyla modellenmiştir. Gelir eşitsizliğini etkileyen bir başka faktör olarak dışa açıklık modele dahil edilmiştir. Dışa açıklık göstergesi olarak ithalat ve ihracatın GSYH içerisindeki oranı kullanılmıştır. Söz konusu değişkenlere ait veriler Dünya Bankası veri tabanından (WDI, 2020) temin edilmiştir. Değişkenlerin logaritmalarının kullanıldığı model Younsi vd. (2019), Sharafat ve Najid (2013), Pham (2015), Layton(2008) ve Chong vd. (2009)'nin çalışmaları örnek alınarak aşağıdaki şekilde oluşturulmuştur;

$$GINI = \theta_1 ODA + \theta_2 GDP + \theta_3 OPEN + \theta_0 + \epsilon \quad (1)$$

Modelde yer alan GINI ve ODA sırasıyla Gini endeksini ve dış yardımları göstermektedir. GDP ve OPEN ise, reel GSYH ile dışa açıklık oranını temsil etmektedir.

Çalışmada ARDL modeline yer verilmiştir. ARDL yöntemi, değişkenler arasındaki ilişkinin sorgulanmasında hem kısa hem de uzun dönem katsayı tahminlerine imkan tanımaktadır. Ayrıca ARDL modeli gözlem sayısının sınırlı olduğu küçük örneklerde daha anlamlı sonuçlar verebilmektedir. İlâveten bu yöntem, açıklayıcı değişkenlerin I(0) ya da I(1) olmasına izin vermektedir (Narayan & Smyth 2005; Pesaran vd. 2001).

Değişkenler arasındaki uzun dönem ilişki ARDL modeline dayalı olarak aşağıdaki şekilde oluşturulmuştur;

$$GINI_t = \sum_{i=1}^k \beta_{1i} GINI_{t-i} + \sum_{i=0}^k \beta_{2i} ODA_{t-i} + \sum_{i=0}^k \beta_{2i} GDP_{t-i} + \sum_{i=0}^k \beta_{3i} OPEN_{t-i} + \beta_0 + \epsilon_i \quad (2)$$

Değişkenler arasındaki kısa dönem ilişki ise ECM (Hata düzeltme modeli) yardımıyla aşağıdaki gibi belirlenmiştir;

$$\begin{aligned} \Delta GINI_t = & \sum_{i=1}^k \beta_{1i} \Delta GINI_{t-i} + \sum_{i=0}^k \beta_{2i} \Delta ODA_{t-i} + \sum_{i=0}^k \beta_{2i} \Delta GDP_{t-i} \\ & + \sum_{i=0}^k \beta_{3i} \Delta OPEN_{t-i} + \\ & \beta_0 ECM_{t-1} + \beta_4 + \epsilon_i \end{aligned} \quad (3)$$

Burada yer alan ECM değişkeni, hata düzeltme terimidir. Hata düzeltme terimi katsayısının, kısa dönemde oluşabilecek dengesizliklerin uzun dönemde giderilerek sistemin dengeye geleceğini ifade edebilmesi için negatif ve anlamlı olması istenir.

## 5. BULGULAR

Çalışmada dış yardımlar ve gelir eşitsizliği arasındaki uzun dönem ilişkinin belirlenmesi için öncelikle birim kök analizi yapılmıştır. Bu amaçla Phillips-Perron (PP) birim kök testinden faydalanılmış ve sonuçlar Tablo 1’de sunulmuştur. Birim kök testi sonuçlarına göre değişkenler birinci dereceden durağandır. Sonuçlar sabitli model ile sabitli ve trendli model için de uyumludur.

**Tablo 1: Birim Kök Testi Sonuçları**

	Düzyey		Birinci fark	
	sabitli	Sabit ve trendli	sabitli	Sabit ve trendli
<b>GINI</b>	-0.333195 (0.9083)	-2.365268 (0.3889)	-3.648899* (0.0108)	-3.507498** (0.0573)
<b>ODA</b>	-2.535991 (0.1174)	-2.497769 (0.3268)	-7.693730* (0.0000)	-8.256160* (0.0000)
<b>OPEN</b>	-0.931272 (0.7640)	-2.402453 (0.3709)	-6.167409* (0.0000)	-6.518750* (0.0000)
<b>GDP</b>	0.092837 (0.9598)	-2.384870 (0.3794)	-5.964993* (0.0000)	-7.356372* (0.0000)

Not: \* ve \*\*, % 1 ve % 5 anlamlılık düzeylerini ifade etmektedir.

Serilerin düzeyde birim kök içerdiğinin belirlenmesi sonrasında eşbütünleşme ilişkisinin varlığını sınamak üzere Paseran, Shin ve Smith (2001) tarafından geliştirilen ARDL yöntemi kullanılmıştır. Elde edilen sınır testi sonucuna göre, F test istatistiği 7.110905 olarak hesaplanmıştır. Bu değer üstsınır kritik değerlerinden büyük olduğundan değişkenler arasında eşbütünleşme ilişkisinin olmadığını ifade eden temel hipotez reddedilmektedir. Böylece %1 anlamlılık düzeyinde modelde yer alan dış yardımlar, dışa açıklık ve GSYH ile bağımlı değişken olan gelir eşitsizliği arasında uzun dönem ilişkinin söz konusu olduğu görülmektedir.

**Tablo 2: Sınır Testi Sonuçları**

<b>F-istatistiği</b>	7.110905	
<b>k</b>	3	
<b>Kritik değerler</b>		
<b>Anlamlılık düzeyi</b>	<b>Alt sınır</b>	<b>Üst sınır</b>
10%	2.37	3.2
5%	2.79	3.67
1%	3.65	4.66

Açıklayıcı değişkenler ile bağımlı değişken arasında eşbütünleşmenin olmadığını ifade eden boş hipotezin reddedilmesiyle kısa ve uzun dönem katsayı tahminleri yapılabilir. Bu amaçla öncelikle uygun ARDL modelinin tahmini gerçekleştirilmiştir. Uygun ARDL modeli analiz sonucunda ARDL (4, 4, 4, 4) olarak belirlenmiş ve Tablo 3'te sunulmuştur. ARDL modelin belirlenmesi aşamasında gecikme sayıları Akaike bilgi kriterinden yararlanılarak belirlenmiştir. Tablo 3'te modele ilişkin diagnostik testler de özetlenmiştir. Tablo 3'teki değerler incelendiğinde % 5 anlamlılık düzeyinde modelde değişen

varyans ve otokorelasyon sorunun olmadığı gözlenmektedir. Ayrıca Jarque-Bera testi sonuçları da normal dağılım varsayımının gerçekleştiğini ifade etmektedir.

**Tablo 3:** ARDL (4, 4, 4, 4) Modelinin Tahmin Sonuçları

	katsayı	t-istatistiği	olasılık
G N 2(-1)	1.084298	5.886899	0.0006
G N 2(-2)	1.032974	2.057933	0.0786
G N 2(-3)	-1.251226	-2.225600	0.0614
G N 2(-4)	-0.587373	-2.377834	0.0490
GDPS	-0.150306	-4.807307	0.0019
GDPS(-1)	-0.021242	-0.813745	0.4426
GDPS(-2)	0.111954	2.985568	0.0204
GDPS(-3)	-0.010414	-0.836663	0.4304
GDPS(-4)	-0.072317	-3.126884	0.0167
ODAG	0.002406	2.530241	0.0392
ODAG(-1)	0.001511	1.119520	0.2999
ODAG(-2)	0.007110	4.051198	0.0049
ODAG(-3)	0.002938	1.996835	0.0860
ODAG(-4)	-0.002314	-1.748940	0.1238
OPEN	0.080710	2.982843	0.0204
OPEN(-1)	-0.022652	-1.620457	0.1492
OPEN(-2)	0.042183	3.835600	0.0064
OPEN(-3)	0.069707	4.058036	0.0048
OPEN(-4)	0.060164	3.300159	0.0131
C	2.499644	4.680481	0.0023
Tanısal Testler			
R <sup>2</sup> = 0.998182		Jarque bera Normallik Testi:	1.072184 (0.58503)
Düzeltilmiş R <sup>2</sup> = 0.993248		Breusch-Pagan-Godfrey	2.125855 (0.1561)
F istatistiği	202.3045 (0.000)	Breusch-Godfrey LM Testi	4.668191 (0.0718)
Ramsey RESET Test	0.004292 (0.9499)		

Uzun dönem katsayı tahmin sonuçları ise Tablo 4'te gösterilmiştir. Burada yer alan bulgulara göre, gelir eşitsizliği üzerinde uzun dönemde dış yardımlar, gelir düzeyi ve dışa açıklık oranının her üçü de istatistiksel olarak anlamlı etkiye sahiptir. Ülkedeki reel gelir düzeyi arttıkça gelir eşitsizliğinin azaldığı belirlenmiştir. Öte yandan dış yardımlar ve dışa açıklık oranının gelir eşitsizliğini pozitif etkilediği gözlenmiştir. Ancak dış yardımlardaki % 1'lik artış

gelir eşitsizliğini % 0.016 gibi düşük bir oranda artırmaktadır. Bu sonuçlar literatürde dış yardımların eşitsizliği artırıcı etkisini tespit eden Younsi vd. (2019), Pham (2015) ile Sharma ve Abekah (2017) gibi çalışmaların bulgularını desteklemektedir. Dışa açıklık ile birlikte derinleşen eşitsizlik ise Zhu ve Terfler (2005)'in çalışması ile uyumludur. Bu noktada yetersiz politikalar nedeniyle dışa açıklığın yoksul kesimin küreselleşmeden yeterli ölçüde faydalanamamasına sebep olacağı tezinin geçerli olduğu görülmektedir (Özcan & Özmen, 2018, s.38).

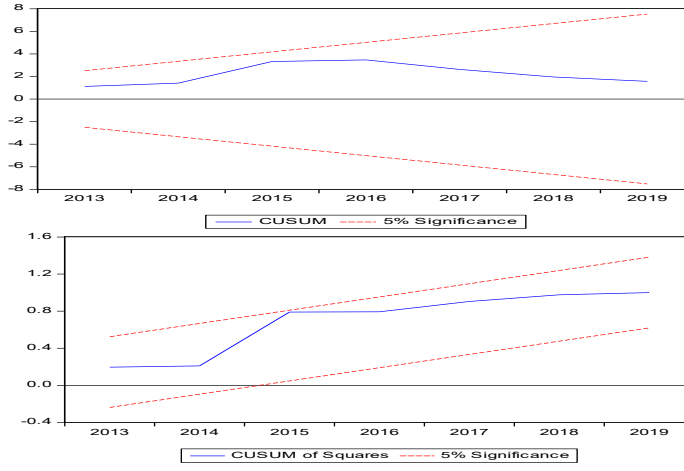
**Tablo 4:** ARDL (4, 4, 4, 4) Modeli Uzun Dönem sonuçları

	katsayı	t.istatistiği	olasılık
ODA	0.016152	2.901148	0.0229
GDP	-0.197309	-6.235370	0.0004
OPEN	0.319013	4.449492	0.0030
C	3.465345	12.712552	0.0000

Değişkenler arasındaki kısa dönem ilişkinin varlığını yansıtan Hata Düzeltme Modelinden elde edilen kısa dönem sonuçları ise Tablo 5'te yer almaktadır. Tablo 5'e göre Hata düzeltme değişkeni katsayısı istatistiksel olarak anlamlıdır. Ayrıca istenildiği gibi negatif ve sıfır ile bir arasındadır. Bu durumda kısa dönemde ortaya çıkan dengesizliklerin ve şokların giderileceği ve uzun dönemde dengeye geleceği sonucuna ulaşılmaktadır. Modelde yer alan açıklayıcı değişkenlerin ise istatistiksel olarak anlamlı ve uzun dönem sonuçlarıyla tutarlı olduğu görülmektedir.

**Tablo 5:** Hata Düzeltme Modelinin Sonuçları

	Katsayı	t.istatistiği	olasılık
D(G N 2(-1))	0.805624	6.006237	0.0005
D(G N 2(-2))	1.838598	6.787342	0.0003
D(G N 2(-3))	0.587373	3.868529	0.0061
D(ODAG)	0.002406	3.232500	0.0144
D(ODAG(-1))	-0.007734	-6.952486	0.0002
D(ODAG(-2))	-0.000624	-1.123598	0.2982
D(ODAG(-3))	0.002314	4.287892	0.0036
D(GDPS)	-0.150306	-7.294644	0.0002
D(GDPS(-1))	-0.029223	-3.047077	0.0187
D(GDPS(-2))	0.082730	5.790911	0.0007
D(GDPS(-3))	0.072317	6.526425	0.0003
D(OPEN)	0.080710	7.234497	0.0002
D(OPEN(-1))	-0.172055	-7.931274	0.0001
D(OPEN(-2))	-0.129871	-7.766665	0.0001
D(OPEN(-3))	-0.060164	-6.223312	0.0004
CointEq(-1)	-0.721326	-7.474717	0.0001



Şekil 1: CUSUM ve CUSUMSQ Sonuçları

CUSUM ve CUSUMSQ istatistiklerinin de %5 anlamlılık düzeyinde kritik sınırlar içerisinde olduğu görülmektedir. Böylece, tahmin edilen ARDL modelinin katsayılarının istikrarlı olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

## 6. SONUÇ

Bu çalışmada yoksulluğu azaltmak ve daha iyi yaşam koşullarını teşvik etmek amacıyla verilen dış yardımların gelir eşitsizliği üzerindeki etkisi Türkiye ekonomisi için araştırılmıştır. Bu amaçla ARDL modeli kullanılmıştır. Elde edilen bulgulara göre, kısa ve uzun dönemde dış yardımların gelir eşitsizliğini artırdığı görülmüştür. Modelde ayrıca ülkedeki gelir düzeyi arttıkça daha adil bir gelir dağılımına ulaşıldığı belirlenmiştir. İlaveten dışa açıklık arttıkça eşitsizliğin derinleştiği gözlenmiştir. Böylece dış yardımların gelir eşitsizliğinin azaltılmasına katkıda bulunmadığı aksine zengin ve yoksul arasındaki farkın açılmasına yol açtığı görülmüştür. Elde edilen bu sonuçlar, dış yardımların yatırımlar için değil daha çok tüketim amacıyla ve zengin kesimin çıkarına olacak şekilde kullanıldığını işaret etmektedir.

Sonuç olarak otoriteler dış yardım konusuna daha çok önem vermeli ve dış yardımların yoksullara ulaşmama sebeplerini araştırmalıdır. Bu noktada dış yardımların yoksullara ulaştırılmasında usulsüzlük olup olmadığı belirlenmelidir. Diğer taraftan yardımlar, otoriteler tarafından yoksulların lehine olacak şekilde çeşitli projeler ve yatırımlarda kullanılmış olup söz konusu projelerin yoksullara faydası beklenenin altında gerçekleşmiş olabilir. Bu durumda otoritelerin farklı projelere yönelmesi gerekmektedir. Kısaca, dış yardımlar ülkedeki yoksul

kesime ulaştırılmalı ve yoksul kesimin lehine olacak yatırım alanlarına aktarılmalıdır. Bu kapsamda dış yardımlardan elde edilen fonlar bireylerin istihdam edilmesine imkan verecek şekilde işgücü eğitimi ve diğer yatırımlar için kullanılabilir. Böylece bireylere iş imkanı sağlayacak ve gelir yaratacak alanlar açılmış olur. Ayrıca dış yardımların yoksul kesime doğrudan ulaşması sağlanabilir. Öte yandan gelir dağılımında adaleti sağlamayı hedefleyen otoritelerin ekonomik büyümeyi hızlandırması gerekmektedir. Bu amaç doğrultusunda tasarruflar ve yatırımlar teşvik edilebilir. Küreselleşme sürecinden yoksulların refah kaybı yaşamaması içinse, politikalar geliştirilmelidir. Bu bağlamda otoriteler, zengin ve yoksul kesim arasındaki açığı kapatmak amacıyla eğitime ağırlık verebilir ve yeniden dağıtım politikalarını daha aktif kullanabilir.

#### **7. ÇIKAR ÇATIŞMASI BEYANI**

Yazarlar arasında çıkar çatışması bulunmamaktadır.

#### **8. MADDİ DESTEK**

Bu çalışmada herhangi bir fon veya destekten yararlanılmamıştır.

#### **9. YAZAR KATKILARI**

AA: Fikir;

AA: Tasarım;

AA: Denetleme;

AA: Kaynakların toplanması ve/veya işleme;

AA: Analiz ve/veya yorum;

AA: Literatür taraması;

AA: Yazıyı yazan;

AA: Eleştirel inceleme

#### **10. ETİK KURUL BEYANI VE FİKRİ MÜLKİYET TELİF HAKLARI**

Çalışmada etik kurul iznine gerek olmamıştır.

#### **11. KAYNAKÇA**

- Berritella, M. (2017). Can stability of foreign aid agreement reduce global income inequality?. *Economic Analysis and Policy*, 54, 105-111. doi.org/10.1016/j.eap.2017.03.002.
- Bjørnskov, C. (2010). Do elites benefit from democracy and foreign aid in developing countries?. *Journal of Development Economics*, 92(2), 115-124.



- Boone, P. (1996). Politics and the effectiveness of foreign aid. *European Economic Review*, 40, 289-329. doi.org/10.1016/0014-2921(95)00127-1.
- Bourguignon, F., Levin, V., & Rosenblatt, D. (2009). International redistribution of income. *World Development*, 37(1), 1-10. doi.org/10.1016/j.worlddev.2008.06.008.
- Chong, A., Gradstein, M. & Calderon, C. (2009). Can foreign aid reduce income inequality and poverty?. *Public Choice*, 140, 59-84. doi 10.1007/s1127-009-9412-4.
- Ekanayake, E.M., & Dasha D. (2010). The effect of foreign aid on economic growth in developing countries. *Journal of International Business and Cultural Studies*, 1-13.
- Eurostat (2021). European Statistics, 25 Haziran 2021 tarihinde [https://ec.europa.eu/eurostat/data/database\\_adresinden](https://ec.europa.eu/eurostat/data/database_adresinden) erişildi.
- Fatima, F. (2014). Foreign aid and economic growth. *Open Access Library Journal* 1(e632),1-7. .doi.org/10.4236/oalib.1100632.
- Herzer, D. & Nunnenkamp, P. (2012). The effect of foreign aid on income inequality: evidence from panel cointegration. *Structural Change and Economic Dynamics*, 23(3), 245-255.
- Layton, T. (2008). The effects of foreign aid on income inequality. *Sigma: Journal of Political and International Studies*, 26 (4), 35-55.
- Layton, T., & Nielson, D. (2008). Aiding inequality: the effect of foreign aid on income inequality, *Mimeo*, Brigham Young University.
- Magnon, K.A. (2012). Foreign aid, inequality, and poverty: is the effect in Sub-Saharan Africa different?. *Southern Illinois University Carbondale OpenSIUC, Research Papers. Paper 221*.
- Mahembe, E. & Odhiambo, N.M. | (2019). Foreign aid, poverty and economic growth in developing countries: A dynamic panel data causality analysis, *Cogent Economics & Finance*, 7(1), 1626321, 1-17.doi: 10.1080/23322039.2019.1626321.
- Moolio, P., & Kong, S. (2016). Foreign aid and economic growth: Panel cointegration analysis for Cambodia, Lao PDR, Myanmar, and Vietnam. *Athens Journal of Business & Economics*, 2(4), 417-428. doi=10.30958/ajbe.2.4.6.
- Narayan, P. K., & Smyth, R. (2005). Electricity consumption, employment and real income in Australia evidence from multivariate Granger causality tests. *Energy Policy* 33, 1109–16.
- Özcan, G. & Özmen, İ. (2018). Küreselleşme yükselen ekonomilerde gelir dağılımını etkiler mi?. *Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 8(2), 35-52.

- Pesaran, M. H., Shin, Y., & Smith, R. J. (2001). Bounds testing approaches to the analysis of level relationships. *Journal of Applied Econometrics*, 16(3), 289-326.
- Pham, T.H.H. (2015). Income inequality and foreign aid. *ffhal-01158240 Working Paper No. 2015/13*.
- Saidon, R., Yusop, Z., Ismail, N.W. & Hook, L.S. (2013). Sectoral foreign aid and income inequality. *International Journal of Economics and Finance*, 5(9), 117-122.
- Shafiullah, M. (2011). Foreign aid and its impact on income inequality. *International Review of Business Research Papers*, 7(2), 91-105.
- Sharafat, A. S., & Najid, A. (2013). Time series analysis of foreign aid and income inequality in Pakistan. *Global Journal of Management and Business Research Economics and Commerce*, 13(5), 10-20.
- Sharma, B., & Abekah, J. (2017). Foreign direct investment, foreign aid and incomes inequality: empirical insights from African and South American countries. *Transnational Corporations Review*, 9(1), 1-7. doi.org/10.1080/19186444.2017.1290912.
- Solt, F. (2020). Measuring income inequality across countries and over time: The standardized world income inequality database. *Social Science Quarterly*, 101(3), 1183-1199.
- Tang, K., & Bundhoo, D. (2017). Foreign aid and economic growth in developing countries: Evidence from Sub-Saharan Africa. *Theoretical Economics Letters*, 7, 1473-1491. doi: 10.4236/tel.2017.75099.
- Tosun, E., Kirikkaleli, D., & Safakli, O.V. (2020). An isolated island economy analysis on the effectiveness of foreign aid: TRNC. *SAGE Open*, 10(2), 1–21. doi: 10.1177/2158244020924376.
- TÜİK (2021). Türkiye İstatistik Kurumu, 20 Haziran 2021 tarihinde <https://data.tuik.gov.tr/> adresinden erişildi.
- WDI (2020). World Development Indicators, 18 Haziran 2021 tarihinde <https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators> adresinden erişildi.
- Younsi, M., Khemili, H., & Bechtini, M. (2019). Does foreign aid help alleviate income inequality? New evidence from African countries. *International Journal of Social Economics*, 46(4), 549-561.
- Zhu, C.S. & Terfler, D. (2005). Trade and inequality in developing countries: A general equilibrium analysis. *Journal of International Economics*, 65, 21-48. <https://doi.org/10.1016/j.jinteco.2003.11.005>.

# CHANGING CONSUMPTION BEHAVIORS RELATED TO NUTRIENTS DURING THE PANDEMIC<sup>1</sup>



Kafkas University  
Economics and Administrative  
Sciences Faculty  
KAUEAS  
Vol. 13, Issue 25, 2022  
ISSN: 1309 – 4289  
E – ISSN: 2149-9136

Article Submission Date: 08.09.2021

Accepted Date: 03.03.2022

Esra KARAKUŞ UMAR  
Asst. Prof. Dr.  
Atatürk University  
Oltu Faculty of Humanities and  
Social Sciences,  
Erzurum, Türkiye  
esra.umar@atauni.edu.tr  
**ORCID ID: 0000-0003-1764-9394**

Hilal MOLA  
Res. Asst.  
Atatürk University  
Oltu Faculty of Humanities and  
Social Sciences,  
Erzurum, Turkey  
hilal.karatas@atauni.edu.tr  
**ORCID ID: 0000-0002-2707-5577**

**ABSTRACT** | In this study, it was revealed how we experience the pandemic in the context of consumption behaviors for health by acting on the idea that being healthy is surrounded by a number of cultural behavior patterns. In order to collect data, in-depth interviews were conducted face-to-face in Erzurum, Turkey, based on the behavior of "food consumption". During the pandemic, some changes that individuals make in their nutritional behavior in order to be healthy have attracted attention. This situation, on the other hand, has created effects that increase "solidarity" at a time when individualization is rising. In addition, there have been behaviors such as stock making or postponing purchase. As a result, the pandemic increased individuals' confidence in traditional phenomena, as well as their confidence in each other.

**Keywords:** *Pandemic, Consumption Culture, Nutrition*

**JEL Codes:** *D01, D11, I19*

**Scope:** *Economics, Sociology*

**Type:** *Research*

**DOI:** [10.36543/kauiibfd.2022.015](https://doi.org/10.36543/kauiibfd.2022.015)

**Atıfta bulunmak için:** Umar Karakuş, E., & Mola, H. (2022). Changing consumption behaviors related to nutrients during the pandemic. *KAÜİİBFD*, 13(25), 344-368.

<sup>1</sup> Compliance with the ethical rules of the relevant study has been declared.

# PANDEMİ SÜRECİNDE BESİN MADDELERİ ÜZERİNDEN DEĞİŞEN TÜKETİM ALIŞKANLIKLARI



Kafkas Üniversitesi  
İktisadi ve İdari Bilimler  
Fakültesi  
KAÜİBFD  
Cilt, 13, Sayı 25, 2022  
ISSN: 1309 – 4289  
E – ISSN: 2149-9136

Makale Gönderim Tarihi: 08.09.2021

Yayına Kabul Tarihi: 03.03.2022

Esra KARAKUŞ UMAR  
Dr. Öğr. Üyesi  
Atatürk Üniversitesi  
Oltu Beşeri ve Sosyal Bilimler  
Fakültesi,  
Erzurum, Türkiye  
esra.umar@atauni.edu.tr  
**ORCID ID: 0000-0003-1764-9394**

Hilal MOLA  
Arş. Gör.  
Atatürk Üniversitesi  
Oltu Beşeri ve Sosyal Bilimler  
Fakültesi,  
Erzurum, Türkiye  
hilal.karatas@atauni.edu.tr  
**ORCID ID: 0000-0002-2707-5577**

**ÖZ** | Bu çalışmada sağlıklı olmanın kültürel bir takım davranış kalıpları ile çevrili olduğu fikrinden hareket edilerek pandemiye sağlık için tüketim davranışları özelinde nasıl deneyimlediğimiz ortaya konulmuştur. Veri toplamak adına Türkiye Erzurum’da "besin tüketim" davranışlarından yola çıkılarak yüzyüze derinlemesine mülakatlar gerçekleştirilmiştir. Pandemi süreci ile birlikte bireylerin sağlıklı olmak adına beslenme davranışında bir takım değişimler dikkati çekmiştir. Bu durum ise bireyselleşmenin yükseldiği bir dönemde "dayanışmayı" arttıran etkiler yaratmıştır. Ayrıca stok yapma ya da satın almayı erteleme gibi davranışlar söz konusu olmuştur. Sonuçta pandemi, bireylerin geleneksel olgulara olan güvenlerini artırırken birbirlerine olan güvenlerini de desteklemiştir.

**Anahtar Kelimeler:** Pandemi, Tüketim Alışkanlıkları, Beslenme

**JEL Kodları:** D01, D11, I19

**Alan:** İktisat, Sosyoloji

**Türü:** Araştırma

## **1. INTRODUCTION**

Being healthy is a matter of culture. So much so that the behaviors performed in the name of being healthy reflect the characteristics of that culture. At present, when consumption culture prevails, the behaviors that are performed in order to be healthy are manifested by consumption in the same way. When the Covid-19 outbreak occurs, it can be said that some consumption-based health behaviors occur in the sense of combating the epidemic (Abeysinghe and White, 2011: p.311). Covid-19 is considered a "global pandemic" that originated in Wuhan, China (Huang et al, 2020: p.497; Baldwin & Tomiura, 2020: p.59) and soon reached more than 100,000 cases (Rahimi and Abadi, 2020: p.468). The Covid-19 outbreak is similar to the fatal epidemic cases in human history (Mack, 1991; Bashford, 2016) in the sense that it threatens the lives of individuals (Pitlik, 2020: p.1; Lupton, 2020:p.1).

According to the data provided by the World Health Organization (WHO) as of October, the Covid-19 epidemic created a second wave effect in many countries, infecting 44 million people and causing more than one million people to die. Considering the resulting numerical data, it is possible that the epidemic not only threatens health, but also causes socio-economic damage to societies globally. Thus, the Covid-19 epidemic causes a crisis environment to be experienced both individually and globally. With the WHO declaring a "global pandemic" in March 2020, states have closed their borders and each country has started to take measures to protect their citizens. The pandemic process has started to have profound effects on the order and economy of each country, regardless of the level of development of the countries (Bogoch et al., 2020: p.2; Ludvigson, Ma & Ng, 2020:1; Lupton, 2020: p.1).

With the occurrence of cases in Turkey, it is inevitable that the pandemic will affect the level of global economic activity. Covid-19 is distinguished from other external shocks and crises by its high economic, social and social dimensions, containing supply and demand shocks, and changing the consumption behavior of individuals (Soylu, 2020: p.169). Symptoms of the outbreak in Turkey were felt after mid-March. Thus, economic activities began to affect foreign trade, tourism and domestic demand channels. With the increase in the number of cases, the effects deepened and surrounded the whole economy. Among the measures taken, shopping malls, internet cafes, coffee shops, barbers and hairdressers were closed. In addition, the working conditions of areas such as restaurants and patisseries are restricted. Domestic and foreign demand in many sectors in the textile, ready-to-wear, automotive industry decreased, thus slowing down in the second quarter (Adiguzel, 2019: p.193). Turkey, which has spent most of 2020 fighting Covid-19, has taken measures first, as have many

countries. However, as of June 1, it has switched to a new period in restrictions by reducing these measures. With the liberalization of travel, the opening of restaurants, cafes, patisseries, coffee houses, tea gardens, association branches, spas and sports centers, the economy has been revived. As of November, Turkey, like other countries, has resorted to restrictions in some sectors, with the number of increasing cases.

During this period, when the recovery in the economy will take time, some predictions about Turkey are as follows: The EU Commission predicts that the Turkish economy will contract by 5.4% in 2020, but will grow by 4% in 2021. Fitch Solutions explained that with the emergence of the virus in our country, Turkey is expected to contract 3.4 percent this year, while in the coming years there will be a slight recovery. While the IMF sees a 5 percent contraction for Turkey in 2020, the Global Macro Outlook 2020-2021 report predicts that the Turkish economy will contract by 5 percent this year and grow by 3.5 percent in 2021 (Moody's Investors Service, 2020).

A study found that with the onset of the epidemic, there was an increase in consumption focused on fear and anxiety in general (He and Harris, 2020: p.178). After the initial increase in the Pandemic, there was a decrease in overall spending, but a further decrease in nutrient consumption. The reason for this coincides with the understanding of stockpiling (Lufkin, 2020: p.1). It can be said that the stocked goods are used to meet the needs for a while and the spending decreases in this process. In a way, fear led to spending and stockpiling in the first place.

In addition, the study shows a lack of demand in airlines, public transport and restaurants, but an excess of demand in food and drink and retail spending. The reason for the increase in demand for food products is due to the fact that individuals prefer to eat at home instead of eating in restaurants (Baker et al. 2020:p.10-16).

The changes caused by the Covid-19 pandemic, which has implications in all areas of society, especially in the field of consumption, cannot be ignored. In order to maintain their health, individuals turned to more organic products, avoided packaged foods, and began to consume more dietary supplement products (vitamin etc.) than they normally use (He and Harris, 2020: p.178). According to the results of a global study, the consumption of home cooking materials such as pulses, bread, flour and butter increased in the first period of the pandemic, but the consumption of products such as orange juice, medicinal plants and nuts, which can be called Healthy Nutrition, decreased. It can be said that although individuals have started to prepare their own meals, it is known that

there are question marks in their minds about healthy eating (Eftimov, et al., 2020: p.269).

Consumption is not just an economic phenomenon, but a cultural phenomenon with a psychological, sociological and philosophical content. The difference in the definitions of the concept of consumption in the studies carried out is also due to this diversity. According to Islamoglu and Altunısık (2010: p.3), consumption is about fulfilling people's needs, wishes and desires. Bocock (1997: p.58) defines consumption as an experience that needs to be solved first of all in the mind and as a mental phenomenon. While Baudrillard (2004: p.95) explains consumption, it contributes to the idea that consumption is a mental phenomenon, and defines consumption as a system of values that includes small exercises for individuals, but not an address system. So much so that this system of values refers to a system in which what is produced is destroyed in hustle and bustle (Baudrillard, 2004: p.46). In order to understand the system of values in question, it is necessary to accept that consumption is a matter of culture and to focus on the social aspect of consumption, therefore, its construction in the social field (Dal, 2017: p.2; Beyaz, Karakus Umar & Kılıçarslan, 2020: p.1311).

The individual consuming a slimming pill or consuming an organic food claimed to be healthy also consumes the set of meanings behind the object. So, when we talk about consumption, we shouldn't just think of buying. It also contains social experiences such as visiting stores, examining products, observing shoppers. Even if the consumption of food and beverages comes to our mind first with the concept of consumption, consumption is not limited to basic needs. It is not just objects that are consumed, but also meanings (Levy, 1959: p.117). In cases such as creating a style for ourselves, living a more luxurious life or changing our lifestyle, consumption is preferred (Davies & Ward, 2002: p.49). As the pleasure of consuming as you consume (Ferguson, 1996: p.205) is added to these behaviors with uncertain boundaries, "consumerism" (Bauman, 2018: 250), that is, the desire to experience the same pleasure as you consume.

Consumerism in nutrition becomes more complex when it comes to health (Adak, 2020: p.197). It can be said that situations such as "instrumental nutrition "or" learning nutrition " arose in the relationship of nutrition with consumer culture. Just in order not to be sick and to maintain their health, the individual's struggle with the risks and fears around them again occurs with consumption. Before the pandemic, "miracle foods", "vitamin pills", "diet products" and "expert opinions" were seen to combat risks and fears (Karakus Umar, 2019: p. 103).

It is widely known today that individuals turn to "consumerism" behavior, but with the pandemic, it is important whether individuals reorganize

their desire-chasing and constantly consuming behavior. So much so that people who have experienced a process such as a pandemic have innovated in the methods they use to protect themselves from the COVID-19 virus, and a new normal has been formed. In this case, it has become quite difficult to predict where consumer behavior will go (Tekin, 2020: p.2334). Increased panic with famine symptoms that started with the spread of the virus has led to an increase in demand as well as buying and hoarding (Hall, et. al., 2020: p.113). In uncertain moments such as the pandemic process, consumer behavior loses clarity and instability occurs in the purchasing process. Generally, in these cases, consumers try to stay away from all products and services that they are not obliged to live and tend to save (Yildiz, 2020: p.386; Erkan, 2020:558; Lyhagen, 2001:407).

In this study, it was examined how nutrition and consumption habits of individuals living in Erzurum were built during the pandemic process, as well as whether they showed changes. The study, which will be carried out using the qualitative analysis method within the context of Erzurum province, is important in terms of conducting provincial-based research. In the first part of our study, we examine the course of the pandemic process in Turkey. In the second chapter, the concept of consumption and changes in the behavior of consumers in the pandemic process are included. In the last part of our study, face-to-face interviews were provided with individuals. In interviews, consumers were asked whether there was any change in their consumption of nutrients during the pandemic process. In addition, our research differs from other studies in literature in the sense that it focuses on “nutrient preference” in the understanding of “consumption for health”, which increased with the pandemic process.

## **2. CONSUMPTION UNDERSTANDING IN THE PANDEMIC PROCESS**

The concept of consumption can also be studied separately from the point of view of microeconomics and macroeconomics, and consumer behavior can also not be predicted when there is a pandemic. From this point of view, the concept of consumption in microeconomics is important to ensure the maximization of benefits of individuals. In macroeconomics, determination of employment and national income is important because it is one of the most important components of total demand (Kaya, 2018: p.2). Adiguzel (2019: p.191) examined Turkey's situation in the pandemic process from a macroeconomic point of view. As a result of the study, it was determined that the pandemic process negatively affected production, employment, personal and business income, exports, current account deficit, budget deficit and the total debt burden of the central government in our country and caused the recession. In addition, it



has been evaluated that this process may cause approximately 400-675 billion TL loss in GDP.

In studies conducted before the pandemic, "factors affecting consumption behaviors" are thought to be the social environment in which the individual lives and surrounds him. In addition, the psychological state and demographic characteristics of the individual direct the consumption behavior (Gulay Sahin & Akballi, 2019:p.44-54). For example, the cultural environment in which a person lives and the social institutions in which he is involved, and the roles that he performs with the status that they occupy in these institutions, or the processes that arise from the personal characteristics that he builds shape the consumption behavior of a person. In addition, there are areas where the individual does not have an idea of why he or she is turning to this type of consumption. Jones (2020) predicted that the relationship between consumer behavior and the pandemic can be so different that the behavior of the consumer can be evaluated as before and after the pandemic.

Individual's personal health status, lifestyle (Engel, Blackwell, & Miniard, 1995), economic conditions (Sirgy, 1982) and personality traits (Kotler, 2000) can also affect the understanding of "being healthy", which rises with the pandemic. In addition to the academic studies carried out since the beginning of the pandemic, studies have also been carried out by leading research companies.

In these studies, it was concluded that shopping from pharmacies is safe. In addition, it was concluded that restaurants are seen as more risky compared to before the pandemic. Tekin (2020: p.2336) states in his study that the previous interest will not be shown in the restaurants representing the "eating out" area. Hotar et al. (2020: p.218) and Torun Kayabasi (2020: p.40) also stated that the effect of the process experienced during the pandemic period will be permanent and the social space will not return to its former position. However, in the study of Keogh et al. (2010), where they stated that the same prohibitions and insecurities were experienced in the Influenza pandemic, show that the prohibitions were not effective in a way that turned into a continuous consumption habit in consumers. In addition, while the number of cases increased, it was observed that there was a definite decrease in general expenditures (Baker et al., 2020: p.10)

It has been observed that the use of credit cards has increased in shopping frequently made on digital platforms (Cakiroglu et al. 2020: p.91). (Baker et al., 2020: p.10). During the pandemic, there was an increase in the demand for personal care and cleaning products, and a decrease in the demand for clothing, accessory products and luxury consumer products (Güven, 2020: p.263). In the study of Chen et al. (2020: p.4), it was observed that consumption decreased by

70% in Wuhan, where the virus appeared, and the amount of consumption decreased as the epidemic severity increased. Richards and Rickard (2020: p.192) stated that the pandemic process may expose the workforce, consolidation and transition to online shopping in the long term, to fundamental and largely irreversible shocks.

It can be seen that the pandemic process has affected the entire consumption process, from what is consumed to how it is consumed. Although the views are that these effects are permanent, it can be argued that the contents of the subject may change with the effect of consumption culture, but consumption itself and the understanding of consumerism will not change when micro and macro effects are considered.

### **3. METHOD**

The method determined when starting a research shapes the whole design of the research. While the approach reveals the clarity of the research method, it also determines the data collection tools and the analysis technique of the collected data. The qualitative research method allows to reveal the meanings of the phenomena "based on the concern of understanding" (Merriam, 2018: p.14). In addition, qualitative research allows to reach general definitions based on the processes related to the phenomena (Bogdan & Biklen, 1998: p.7). In this study, the purpose of revealing the meanings built by experience has been decisive in the selection of the qualitative research method.

There are multiple approaches in qualitative research method. The phenomenological approach in the qualitative research method aims to reveal the meanings that individuals construct through their experiences of phenomena. The aim of this approach is to reach universal explanations of individual experiences (Creswell, 2018: p.77). The phenomenological approach is important in terms of diversifying and elaborating the content of the subject in terms of understanding how "changes in consumption habits for health, in particular," are experienced during the pandemic process. In this study, it is important to examine the consumption phenomenon related to nutrition for health, especially during the pandemic process. For this, the phenomenological approach was deemed appropriate.

This study, which can be considered as an example of a case study, is aimed at "deeply" understanding the pandemic process of individuals' experiences in the "nutrition, health and consumption" triangle. In addition, to reveal what kind of innovations or changes in the "consumption for health" behaviors of individuals experiencing the pandemic process for the first time represents another purpose of the research. Finally, in this study, in which we will

present a detailed content on "nutritional consumption" behaviour in the pandemic, it will be revealed from where and by whom new behaviors are influenced.

Twenty-five participants were determined by using the easy sampling technique, which is one of the improbable sampling types. The pandemic process was effective in determining this sampling technique. The fact that the interviews will be conducted face-to-face and the possibility of restrictions in the process caused the research to be carried out with easily accessible participants. This sampling technique allows interviews to be conducted quickly (Hasiloglu, Baran & Aydin, 2015: p.20). Considering the necessity of terminating the interviews in case of repetition in the answers given in qualitative studies, the interviews were terminated with the 25th participant.

The selection of Erzurum province while determining the sample is also related to the pandemic process and the easy sampling technique chosen as a result of process. Due to travel restrictions during the pandemic process, research was carried out in the province where the researchers lived. Considering that the pandemic will affect everyone, interviews were conducted with both genders and individuals over the age of 18 without considering gender and age factors. The key person was used in the selection of participants. It is generally used in the snowball sampling technique, and the fact that an participant is a tool in entering a certain group was also preferred in the easy sampling technique in this study. In this process, where the interviews were held, a pandemic was experienced intensively in Erzurum. Since the researchers were living in Oltu, they determined the key person in Erzurum and determined the participants from her environment by using easy sampling technique. Interviews were held in November 2020

"In-depth face-to-face interviews" were conducted as a data collection technique in the research. The "semi-structured" interview form was used in the interviews. Although the number of questions has increased in in-depth interviews, twenty-two basic questions are included in the interview form and a "voice recorder" was used to record the interviews. 22 questions were asked under six main questions to participants. These Questions are "1. Fears and risks experienced during the pandemic", "2. Consumption during the pandemic", "3. What did the participants consume?", "4. Where did participants learn the knowledge of being healthy and recovering from illness?", "5. Where did they buy their needs?", "6. What has changed with the pandemic?"

The restrictive effects of the pandemic can be mentioned in conducting interviews. The pandemic process that caused the interviews to spread over time also led to difficulties in the study. Since it was thought that face-to-face

interviews could be better in in-depth interviews, care was taken to conduct interviews in the same environment instead of phone or mail interviews. This has led to difficulties in terms of timing, delays in interview dates, and the inability to conduct interviews with some participants at all.

Content analysis technique was used as a data analysis technique. Data was collected, edited, classified as indicated by the questions, and participants were classified as those who “experienced the disease” and “did not experience the disease”. Those who have experienced the disease are shown as (+), while individuals who have not been infected with the virus are indicated as (-) in the findings. Finally, the data were converted into text in a comparative way. 22 questions were evaluated on six categories during content analysis. These Categories are “1. Fears and Risks”, “2. Consumption”, “3. Content of consumption”, “4.The Knowledge”, “5. Place of consumption”, “6.Changes”.

### **3.1. Ethical Permissions of the Research**

In this study, all the rules specified to be followed within the scope of “Higher Education Institutions Scientific Research and Publication Ethics Directive” were complied with.

Ethics committee permission information:

Name of the committee that made the ethical evaluation: Atatürk University Rectorate Social and Human Sciences Ethics Committee Presidency

Date of ethical review decision: 17.11.2020

Ethics assessment document issue number: 88656144-000-E.2000284760

## **4. THE ASSESSMENTS OF THE PARTICIPANTS ABOUT THE DISEASE PROCESS**

Based on the interviews made, it was observed that some of the participants were infected with the virus. Some of the participants, on the other hand, encountered individuals who had the disease in their social environment, although they were not infected with the virus. It is seen that individuals have gained an idea about the illness experience, whether they are infected or not. In a sense, individuals try to adapt to the new normal by "paying more attention to their health" by developing awareness of a new process and observing the disease experiences in their environment during the pandemic period. Information on whether the participants had the disease or not is given in the table. As can be seen in the table, although seventeen participants did not experience the disease, they constructed meanings related to the disease.

**Table 1:** Participants

<b>Codes</b>	<b>Sex</b>	<b>Age</b>	<b>Job</b>	<b>Covid-19</b>
<b>I1</b>	Male	33	Engineer	Negative
<b>I2</b>	Male	32	Engineer	Negative
<b>I3</b>	Female	20	Student	Negative
<b>I4</b>	Female	36	Housewife	Negative
<b>I5</b>	Male	35	Employee	Negative
<b>I6</b>	Female	40	Housewife	Positive
<b>I7</b>	Female	38	Housewife	Positive
<b>I8</b>	Male	35	Employee	Negative
<b>I9</b>	Male	35	Employee	Negative
<b>I10</b>	Male	46	Academician	Positive
<b>I11</b>	Male	37	Employee	Negative
<b>I12</b>	Male	35	Employee	Positive
<b>I13</b>	Male	33	Employee	Positive
<b>I14</b>	Male	31	Employee	Negative
<b>I15</b>	Female	27	Student	Negative
<b>I16</b>	Female	31	Employee	Negative
<b>I17</b>	Male	62	Retired	Negative
<b>I18</b>	Female	60	Housewife	Negative
<b>I19</b>	Female	40	Academician	Negative
<b>I20</b>	Male	33	Engineer	Pozitif
<b>I21</b>	Male	61	Retired	Negative
<b>I22</b>	Male	38	Pharmacist	Negative
<b>I23</b>	Female	60	Housewife	Positive
<b>I24</b>	Female	31	Academician	Positive
<b>I25</b>	Female	33	Academician	Negative

A participant who experienced the disease during the interviews explained the process by saying “I had a very difficult time during the illness process, and also got tired of shortness of breath” (I23, Female, 60, +). Another participant said, “I recovered from the disease in one day. I had complaints only

one day” (I20, Male, 33, +) and explained the disease process. It is understood that the disease manifests itself in different ways in individuals. A participant who interacted with individuals who experienced the disease in his social environment despite not having coronavirus mentioned the process in his comments as if he had experienced the disease: “People who had the disease around me had extreme nausea and headache; there were those who had shortness of breath due to illness...” (I22, Male, 38, -).

The participants who experienced the disease process stated that they "experienced anxiety" (I20, Male, 33, +), "understood the value of health" (I24, Female, 31, +), while those who did not have the disease developed some behaviors in order to prevent the disease. As a result, individuals preferred to stay away from certain risks for fear of getting sick. The participants turned towards cleaning in order to take precautions and used mask disinfectant cologne. In particular, they have tended towards a balanced diet and consuming healthy foods.

Along with the pandemic process, participants appeared to have a new normal of “the meaning of Health.” Thus, the importance of being healthy has increased for the participants. A participant stated that the importance of health has increased for him with the following words: “Health comes first, I am a healthcare professional, I have encountered patients a lot, I tried to be more careful when I saw their condition, and I realized that we were very comfortable in our previous life.” (I22, Male, 38, -)

#### **4.1. Fears and Risks Experienced During the Pandemic**

Pandemic expressed the isolation of the individual from the social sphere with the created fear environment and risk areas that should be avoided. During the interviews held in this process, we can say that, new concepts and experiences are included in the risk and fear areas of individuals unlike before the pandemic. It is noted that participants carry a "fear of infecting" the disease in their social environment. “I was afraid for my family, my biggest worry was the fear that I would infect my mother and father” (I20, Male, 33, +). It has been observed that, individuals describe the disease experience in terms of “fear of death” with the transmission of the disease. One of the participants explained the state of fear she felt during the pandemic with the following words: “I was afraid of death, I was afraid of dying before I could see the ones I loved, I was afraid I couldn't get better” (I23, Female, 60, +)

A participant who has survived the coronavirus described her experiences of fear before and after the disease, and assessed her fears about the process with the following words: “I question where I went wrong. I don't think I should meet with my family anymore. Obviously I made a mistake somewhere.

I'm paying more attention now. I'm afraid of going through the same process again..." (I24, Female, 31, +)

We stated that all participants who did not have coronavirus disease witnessed individuals who survived the disease process in their social circles. In this process, it was observed that the participants had fears of "transmitting the virus to their social environment" or "not getting off the disease", like individuals who experience the disease. The participants expressed the severe overcoming of the disease, especially in terms of "shortness of breath". A participant expressed her fears by saying that "My biggest fear during this period was shortness of breath since I had a panic attack. For this, we stayed at home most of the time" (I16, Female, 31, -) Another participant expressed his fears by stating that "The thing I feared the most about my health was infecting the elderly, I had no fear of myself" (I22, Male, 38, -). Another participant said, "My only fear is infecting my child. Otherwise, I am not afraid of infecting the elderly." (I2, Male, 32, -). A participant who did not experience the disease stated that he did not face fear during the pandemic, saying "I did not experience any fear" (I21, Male, 61, -). Finally, a participant tried to express the state of fear and thus the uncertainty of the risk in the social environment by saying "I am afraid of even the people who sneeze" (I3, Female, 20, -).

When the interviews conducted were examined, it was seen that the risky areas for people who were or were not infected with the virus were generally "similar places". A participant, who wasn't infected with the corona virus, stated the risky areas as "cafes, mosques, public transportation vehicles all pose a risk" (I17, male, 62, -). Another participant pointed out the risky areas with the expressions "First of all, closed areas, then areas with more people are risky areas" (I24, Female, 31, +). Another participant, who did not have the disease, explained the areas he saw as risky as "indoor environments, crowded places".

Finally, it can be said that the participants consider the places of eating and purchasing as risky. A participant said "I think eating areas should be arranged much more carefully. After all, nobody has a mask in their mouth while eating" (I15, Female, 27, -). Another participant said, "Markets are places where food is sold, everybody touches everywhere, this is very dangerous ..." (I21, Male, 61, -) and stated that the virus can be transmitted from food and during food consumption. From this point of view, it can be said that food consumption is seen both as a remedy for the disease and as a cause of the disease.

#### **4.2. Consumption During the Pandemic**

Diamond (1987) examines the transition of primitive communities to agrarian society, revealing the unexpected effects of nutrition on health along with increased social interaction. Accordingly, with the transition to agricultural

production, the trade of products began. The population interested in agriculture produced one kind of products, while they also traded or exchanged different kinds of products. This indicates an epidemic of diseases that pass from one society to another along with food products. Epidemics have caused mass deaths of populations who prefer Agricultural Relations in the name of survival.

Currently, epidemics are spreading faster than ever with “globalization” and leave unprecedented effects on the masses. But unlike Diamond (1987), participants pay more attention to nutrition in order to be healthy. Although some participants point to nutrients as a source of fear and risk, many participants suggest that nutrients have an important role in fighting the epidemic.

According to the information obtained in the interviews, some participants stated that there is a relationship between the spread of the virus and the nutrients consumed, while some participants stressed that there is no relationship between them. A participant who was infected with the disease said that getting the disease had an inverse relationship with good nutrition: “It is absolutely relevant, because people with healthy eating habits around me have not infected with this disease, but I am generally a person who eats less and has no appetite, so I think I have this disease because of my bad eating habits” (I23 , Female, 60, +) Another participant with this opinion said “Yes, the people without a healthy diet are more easily infected” (I20, Male, 33, +). Upon the illness experience created an idea of good nutrition in individuals, a participant who was not infected with the disease was interviewed and the participant expressed his thoughts as follows: “There is a relationship between them, because a balanced diet keeps the body resistance high, the risk of getting sick of an individual with high resistance decreases” (I22, Male, 38, -).

One of the participants, who did not think that there was any relationship between nutrition and getting coronavirus, mentioned that nutrition can be used to get over easily after getting sick: “No, I think they are not relevant, only recovery after catching the virus is related to eating and drinking” (I15, Female, 27, -).

#### **4.3. What Did the Participants Consume?**

Participants emphasized that they demand more healthy foods such as fruits and vegetables by changing their consumption habits during the pandemic, which they do not normally consume much. In the expressions that the participants described as "healthy food", the expression “natural product” was noted, while in particular they consumed “milk and dairy products”, “fruits and vegetables”, “fish”. Participants who experienced the disease also stated that they “consumed healthy food more than they had consumed before” or “began to consume healthy food even though they had never consumed it”.



“I don't like milk and dairy products very much, but I started consuming them. For healthy consumption, it is necessary to get the right product and the natural product” (I20, Male, 33, +)

“I doubled the nutrients such as fruit, fish, which I had consumed very little before, and tried to bring my eating habits to a more balanced level” (I24, Female, 31, +).

In interviews with those who were not infected with coronavirus, it can be said that they changed their consumption habits “by staying away from things that are harmful to health.” It was observed that the participants preferred foods that would “increase body resistance” and natural foods and drinks “made at home”. A participant who was not infected with the disease expressed the healthy consumption behaviors during the pandemic as follows: “During this period, as someone who does not normally consume fruit, I started eating fruit just to get vitamins. I stopped eating junk food and instead preferred dried and fresh fruits. I preferred fresh fruit juice.” (I15, Female, 27, -). Another participant said, “I think healthy consumption is everything that is not harmful to health, including vitamins, proteins, and calcium. During this period, I decreased my fast food consumption a lot ” (I16, Female, 31, -)

It is seen that the participants think that they can "stay healthy" by consuming "healthy foods" and that they can get rid of the disease even if they are infected with the disease. This situation shows that there has been an increase in the spending of the participants on nutrition. In fact, expenditures related to nutrition have surpassed other types of expenditure. Moreover, it is noteworthy that the participants think that "healthy food is expensive" or "organic is expensive". It seems that the participants think that the more they spend on food, the better they can stay healthy.

“ ...As we spend more time at home, our home expenses have increased. We took care to eat more healthy things, tended to buy organic, and spent more money because organic products are more expensive” (I16, Female, 31, -).

The participants stated that they thought "I can save money if I stay at home" but they spend more "because of nutrition" just because they stay at home. A participant said that“... Our food consumption has increased because we cannot eat outside, so I always tend to make these foods at home” (I19, Female, 40, -). Another participant stated that he was saving just because he did not eat out: “Of course, because we eat more at home in the pandemic, my external expenses decreased and there was unintentional savings” (I22, Male, 38, -).

Finally, a participant stated that he “stocks” nutrients due to restrictions. For this reason, he stated that he bought nutrients such as "pasta", "legume", "oil" and "milk" that would allow for stockpiling rather than being healthy. “...At first I couldn't predict what would happen, so I bought a lot of pasta. ...” (I17, Male, 62, -).

#### **4.4. Where Did Participants Learn the Knowledge Of Being Healthy And Recovering From Illness?**

During the interviews, we found that participants turned to a number of behaviors in the name of “being healthy” or “getting rid of the disease”. However, when we asked where they learned such behaviors, they stated that they reached the knowledge about being healthy through "television" or "social media" tools. A few of the participants emphasized that they learned about being healthy from “health experts” in their social environment. Thus, it can be said that the participants reached the information about social distance, mask and disinfectant usage through the media. Likewise, the participants stated that they had access to information about nutrition through the media and stated that they refused to "consult health institutions" during pandemic.

There is an increase in the use of "vitamins" by the participants, even though they did not need to consult health institutions. While the participants stated that their drug use increased, a participant, who experienced the disease, said, “... During this period, the number of drugs I consumed to overcome the disease and to reduce pain increased and I consumed additional vitamins for my body resistance” (I24, Female, 31, +). Some of the participants stated that they reduce the use of drugs and vitamins and tend to “natural nutrition”.

“I gave vitamins to my children, but I and my wife did not use it, we did not consume any other medication, there was no change in our drug consumption” (I22, Male, 38, -).

Lastly, the participant, who suggested that there is a relationship between drug uses and consulting health institutions, stated that the use of drugs decreased because they were afraid of going to health institutions in the pandemic. The participant states that she is trying to overcome the disease "naturally", but adds that she uses vitamin D in a way that indicates that the vitamin is not a medicine. “The frequency of using drugs decreased because we went to the hospital less often, and when we had an illness, we tried to overcome it naturally. For example, we consumed orange juice and lemonade when we got flu. Only when we found out that vitamin D is good for the body, we started taking vitamin D.” (I16, Female, 31, -).

#### **4.5. Where Did They Buy Their Needs?**

During the pandemic, it can be said that many of our participants turned to “online shopping” and reduced their frequency of going to the grocery store. Some of our participants stated that they were turning to “stock up” in order to reduce the need to go to the market. In addition, some of our participants stated that they “put off” their non-essential needs in order not to enter the mall or any other closed environment. The participants, who live in the village and are far from the shopping malls, are said to have met their needs with “solidarity” while in quarantine. It is seen that shopping is done with the help of “solidarity” in the city.

“I smoke. When I ran out of cigarettes, I asked my close relatives and neighbors to bring cigarettes. They came and left cigarettes in my garden.” (I10, Male, 46, +).

Another situation observed is that the participants trying to reduce their eating habits outside started to make foods such as pita, lahmacun, hamburger and pizza at home, both for health and not to enter indoor environments. The participants who reduce the habit of eating out, but do not give up, stated that they tend to consume homemade meals and nutrients that cannot be additives, which they think are healthier.

#### **4.6. What Has Changed with the Pandemic?**

During the pandemic, most of the participants reduced their consumption of ready-to-eat food and made a change in their consumption habits by turning to organic foods. One of the participants stated that he understood how important it is to consume organic foods during this period, while some participants increased their consumption of organic food with the pandemic, but did not change their consumption in ready-made foods. One of the participants said, “In fact, we shouldn't normally prefer ready-made food anyway, but unfortunately, there are ready-made foods at every point of our lives and I consume them, we chose less ready-to-eat food because we spent more time at home.” (I15, Female, 27, -) and established a link between the length of stay at home and packaged food consumption, and the participant stated that she consumed less ready-made food during the pandemic. It can be said that staying at home has also caused individuals to turn to ready-made food. During the talks it has been an increase in the number of cases in Turkey and has been restricted to businesses that serve food.

“Staying at home means cooking all the time. We're bored now, I've been paying attention since March. Restrictions came again. We called a few days ago to order food, they said they couldn't bring it. We are also tired of cooking. If we can't order food, I don't know what to do.”. (I4, Female, 36,-).

Another interviewee said, “Ready-made foods are nutritious but disrupting the hormonal level in the body. Since I know that it is harmful to health, I did not consume too much before and now there is almost no consumption” (I22, Male, 38, -) and stated that ready-made foods are not healthy foods and explained that they consume these foods less during the pandemic process.

The pandemic shows us the system that fails, when the "woman" who is responsible for the home cooking processes is sick. Housewives caught in the epidemic consume ready-made foods during the disease. Lack of someone who prepares meals at home causes people to prefer ready-made foods.

“During the time we were Covid, we ordered food from outside because we were not able to do so. We got sick from eating out.” (I6, Female, 40, +).

“When I was sick, there was no food at home. I ate döner kebab but I couldn't even taste it.” (I24, Female, 31, +).

According to the statements of our participants, we can say that some of them increased their organic food consumption and even produced their own products to consume organic products, thus turning to healthy food. In addition, some participants who said that their thoughts on organic food changed with the pandemic, said that they should consume more organic products, while some participants stated that their thoughts about organic food did not change but they made an effort to consume more.

“We turned to natural nutrients, unprocessed foods, foods that would be useful for our health. As brothers, there are those who raise livestock, and those who work in the field. We produce our milk, fat, cheese, vegetables, fruit by ourselves, and we have increased our production amount a little more” (I21, Male, 61, -).

One of the participants stated that his thoughts on organic foods changed and said, “My opinion on organic foods has of course changed, I understood that it is very important. So of course I knew its importance but I didn't find it that important” (I1, Male, 33, -) With these words, the participant stated that he actually understood that organic food should be consumed more with the epidemic.

Speaking about the consumption habits related to changing nutrients during the pandemic a participant said: “Until I got sick, I had increased my tendency towards organic products, but I was not completely oriented. When I got sick, I realized that eating is actually the most important thing. I thought that

maybe our body's defense mechanism might be weak because we were consuming unhealthy foods. After the illness, I started to give more importance to organic food and started to buy my eggs, yogurt and milk from people I know who sell organic products.” (I24, Female, 31, +) The participant emphasized that having the disease is an important factor in changing consumption habits.

Finally, a participant stated that his thoughts on organic food did not change during the pandemic and that he did not believe in organic food: “I do not believe in organic foods, so I cannot say that I am very careful about this, and there was no change in my thoughts.” (I22, Male, 38, -).

Emphasizing that many of the participants changed their consumption habits in terms of nutrition with the pandemic, we stated that they consume more vegetables, fruits, and meat and dairy products during this period. It can also be said that the participant thought that some foods had therapeutic properties, and they especially purchased those foods. In addition to foods such as ginger, turmeric, linden, mint, lemon, sumac, thyme, sage, onion, garlic, and eggs, they have also turned to foods such as "udihindi oil", which is not widely heard by people.

“We heard something called Udihindi oil. But we didn't consume this oil because we weren't infected.” (I7, Female, 38, +)

In addition, the rate of consumption of nutrients such as honey, jam, and vinegar, which are known to be beneficial for health, has increased. A participant said, “... We bought natural honey” (I17, Male, 62, -), while another participant said “I made jams at home, and we ate them” (I18, Female, 60, -). They stated that focused on the consumption of “jam” in line with the information they obtained. . One participant stated that she drank "vinegar" to kill the virus rather than its nutritious features.

“Everybody said for the vinegar, we consumed vinegar”.

“We ate lots of pickles. Everybody said it was healthy with regard to vinegar. It kills the virus in the mouth.” (I6, Female, 40, -)

During the interviews, it was revealed that the participants used some herbal mixtures.

## **5. CONCLUSION**

It can be seen that while the definition of healthy nutrition was shaped around the "homemade", "natural" and "organic" before the pandemic, it continued in the same way during the pandemic. "Homemade", "natural" and "organic" foods again express health. Unlike previous studies (Delibaş & Kankurdan, 2020: p.93), it is seen that the participants do not frequently mention GMO or hormone expressions in their opinions. On the other hand He and Harris

(2020: p. 178), revealed in their studies that people began to show more interest in healthy foods than they normally would.

Some foods that can be described as "miracles" and used functionally for the participants were expressed in parallel during the pandemic. For example, traditional foods such as onion and garlic were among the products whose consumption was increased compared to before the pandemic. In studies (Eftimov, et al., 2020: p.269), it is seen that individuals are more willing to prepare their own food, as in this study. In a sense, individuals have again coped with the individualized epidemic by changing their consumption habits. While learning about nutrition continues with the pandemic, the flow of information has accelerated. At this point, it shows that the behavior of learning about nutrition before the pandemic (Adak, 2020: p.197) continues in the pandemic as well. In addition, many of the participants increased their vitamin consumption during this period, and some of the participants started to consume vitamins. In a sense, the participants needed some "urgent" supplements in case of illness and changed their consumption habits in this direction.

The shaping of risk and fear in individuals in general with the fear of "contaminating the social environment" or "death" has changed the focus while changing the dimension of risk and fear. With the effect of the traditional structure, individual-oriented thinking has left its place to think of others. The individual felt once again that he was responsible to others. However, it is seen that individualization has increased in studies before the pandemic.

While the understanding of prevention from disease and the healthism movement, directed by globalization and neoliberal policies, continues, the focus of individuals has moved away from concepts such as GMOs or hormones. Despite the fact that the "public markets", where they reach healthy food, were closed due to prohibitions, the participants focused on the presence of their basic nutritional needs rather than their qualities and brands. This situation has left its place to a new set of shopping behaviors. During the period of restriction or quarantine, individuals were able to get food to others instead of themselves. In fact, their shopping focused on "reaching food", with behaviors such as turning to fast foods and stocking up in cases of not being able to reach food or being sick, have turned into the fear of not being able to reach food with the pandemic. So much so that food consumption was realized through solidarity and cooperation. While the fear of not being able to reach the food leads individuals to stock behavior, it can be said that stocking behavior is not compatible with the "healthism" process that was common before the pandemic. As a result, individuals act more meticulously/questioningly while buying food.

## 6. CONFLICT OF INTEREST STATEMENT

There is no conflict of interest between the authors.

## 7. FUNDING ACKNOWLEDGEMENTS

No funding or support was used in this study.

## 8. AUTHOR CONTRIBUTIONS

**HM-EKU:** The idea;

**HM-EKU:** Design;

**HM-EKU:** Collection and/ or processing of resources;

**HM-EKU:** Empirical analysis and/or interpretation;

**HM-EKU:** Literature search;

**HM-EKU:** Writer.

## 9. ETHICS COMMITTEE STATEMENT AND INTELLECTUAL PROPERTY COPYRIGHTS

Ethics committee principles were complied with in the study and necessary permissions were obtained in accordance with the intellectual property and copyright principles.

## 10. REFERENCES

- Abeyasinghe S & White K (2011). The avian influenza pandemic: Discourses of risk, contagion and preparation in Australia. *Health, Risk & Society* 13(4), 311-326.
- Adak, N. (2020). Tüketim kültüründe beslenme: Sağlıklı / Sağlıksız Yiyecekler. *İstanbul University Journal of Sociology* , 40 (1) , 197-218 .
- Adıguzel M., (2019). Covid-19 Pandemisinin Türkiye ekonomisine etkilerinin makroekonomik analiz. *İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi Covid-19 Sosyal Bilimler Özel Sayısı*, Sayı37, 191-221
- Aslan, R. (2020). Tarihten günümüze epidemiler, pandemiler ve COVID-19. *Göller Bölgesi Aylık Ekonomi ve Kültür Dergisi*, 8(85), 35-41.
- Baker S., Farrokhnia R., Meyer S., Pagel M. & Yannelis C. (2020). How does household spending respond to an epidemic? Consumption during the 2020 Covid-19 pandemic. *Nber Working Paper Series, Working Paper 26949* 30 Kasım 2020 tarihinde <https://www.nber.org/papers/w26949#:~:text=Initially%20spending%20increase d%20sharply%2C%20particularly.in%20place%20by%20March%2029th> adresinden erişildi.

- Baldwin, R. & Tomiura, E. (2020). Economics in the time of COVID-19. London: CEPR (Centre for Economic Policy Research) Press, 59-71.
- Bashford, A. (2016) Quarantine: Local and global histories. London: Palgra.
- Baudrillard J. (2004), “Tüketim toplumu”, Çeviren Deliceçaylı H., ve Keskin F., İstanbul, Ayrıntı Yayınları
- Bauman, Z. (2018). *Kuşatılmış toplum* (Çev: Akın Emre Pilgir), İstanbul: Ayrıntı Yayınları.
- Beyaz, R. Karakus Umar, E. & Kılıcarslan, S., (2020), Toplumsal cinsiyet rolleri ve tüketim kültürü, *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 34(4), 1311-1331.
- Bocock R. (1997). *Tüketim*. Çeviren İrem Kutluk, Ankara: Dost Kitabevi
- Bogdan, R. C. & Biklen, S. K. (1998). Qualitative research for education: An introduction to theory and methods (3rd Edition). Boston, Allyn and Bacon.
- Bogoch, I. I., Watts, A., Thomas-Bachli, A., Huber, C., Kraemer, M.U.G & Khan, K., (2020). Pneumonia of unknown aetiology in Wuhan, China: potential for international spread via commercial air travel, *Journal of Travel Medicine*, 27(2), <https://doi.org/10.1093/jtm/taaa008>
- Chen H., Qian W., & Wen Q. (2020). The Impact of the COVID-19 pandemic on consumption: Learning from High Frequency Transaction Data. SSRN 12 Kasım 2020 tarihinde [https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=3568574](https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3568574) adresinden erişildi.
- Creswell, J. W. (2018). Nitel Araştırma yöntemleri beş yaklaşıma göre nitel araştırma ve araştırma deseni (Çev. M. Bütün ve S. B. Demir), Siyasal Kitabevi.
- Cakiroglu Ilgin K., Pirtini S. & Cengel O. (2020). Covid-19 sürecinde ve post-pandemi döneminde yaşam tarzı açısından tüketici davranışlarının değişen eğilimi üzerine kavramsal bir çerçeve. *İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*. Covid-19 Sosyal Bilimler Özel Sayısı, Sayı:37, 81-103
- Dal E. N., (2017). Tüketim toplumu ve tüketim toplumuna yöneltilen eleştiriler üzerine bir tartışma. *Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 9(19), 1-21
- Davies B., & Phillippa W., (2002). *Managing retail consumption*. Jhon Wiley and Sons Ltd. UK
- Delibaş, K. & Kankurdan, Ş. (2020). Healthism ideolojisi ve sağlık hareketinin dönüşümü: Sağlıklı olmak ve sağlık arayışının değişen sosyokültürel dinamikleri. *Sosyoloji Araştırmaları Dergisi*, 23 (2), 67-103
- DSÖ, Covid-19 vaka ve ölüm oranları verileri 20 Ekim 2020 tarihinde <https://covid19.tubitak.gov.tr/> adresinden erişildi.



- Diamond, J. (1987). The worst mistake in the history of the human race. *School of Medicine Discover*, 64-66
- Eftimov, T., Popovski, G., Petković, M., Koroušić Seljak, B. & Kocev, D. (2020). COVID-19 pandemic changes the food consumption patterns, *Trends in Food Science & Technology*, Volume 104: 268-272, <https://doi.org/10.1016/j.tifs.2020.08.017>.
- Engel, J. F. , Blackwell, R. D. & Miniard, P.W. (1995). *Consumer behavior*, Florida, The Dryden Press, Eight Edition.
- Erkan, İ. (2020). Consumers' perceptions of unity solidarity and motivation themed advertisements published in the Covid-19 period. *Gaziantep University Journal of Social Sciences 2020 Special Issue*, 585- 600. doi:<https://doi.org/10.21547/jss.788085>
- Güven H., (2020). Covid-19 Pandemi krizi sürecinde E-ticarette meydana gelen değişimler. *Avrasya Sosyal ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi*, 7(5), 251-268
- Hall M., Prayag G., Fieger P. & Dyason D., (2020). Beyond panic buying: Consumption displacement and Covid-19. *Journal of Services Management*. 113-125.
- Hasiloglu, S. B. , Baran, T. & Aydın, O. (2015). Pazarlama araştırmalarındaki potansiyel problemlere yönelik bir araştırma: Kolayda örnekleme ve sıklık ifadeli ölçek maddeleri . *Pamukkale İşletme ve Bilişim Yönetimi Dergisi* , (1), 19-28.
- He, H., & Harris, L., (2020). The Impact of Covid-19 pandemic on corporate social responsibility and marketing philosophy. *Journal of Business Research* 116, 176-182.
- Hotar N., Omay R., Bayrak S., Kuruüzüm Z. & Ünal B., (2020). Pandeminin toplumsal yansımaları. *İzmir İktisat Dergisi*, 35(2), 211-220
- Huang C, Wang Y, Li X, Ren L, Zhao J, Hu Y, Zhang L, Fan G, Xu J, Gu X, Cheng Z, Yu T, Xia J, Wei Y, Wu W, Xie X, Yin W, Li H, Liu M, Xiao Y, Gao H, Guo L, Xie J, Wang G, Jiang R, Gao Z, Jin Q, Wang J, Cao B. (2020). Clinical features of patients infected with 2019 novel coronavirus in Wuhan, China. *The Lancet*. 395(10223), 497–506.
- İslamoğlu A. H., & Altunısık R., (2010). *Tüketici Davranışları*. İstanbul, Beta Yayınları
- Jones, K., (2020). How COVID-19 Consumer Spending is Impacting Industries. *Visual Capitalist*, April 22, 2 Aralık 2020 tarihinde <https://markets.businessinsider.com/news/stocks/consumer-spending-impacting-industries-1029119452> adresinden erişildi.
- Karakus Umar E. (2019). *Sağlığın değişen anlamı: Beslenme üzerinden bir inceleme*. Ankara: Gece Yayınevi.
- Kaya, S. (2018). Türkiye'nin Tüketim fonksiyonu: Yapısal kırılmalı zaman serisi. *İktisat Politikası Araştırmaları Dergisi*, 5(1), 1-34

- Torun Kayabasi E., (2020). Covid-19'un tarımsal üretime etkisi. *Avrasya Sosyal ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi*, 7(5), 38-45
- Keogh- Brown M., LewisWren S., Edmunds J., Beutels P. & Smith R., (2010). The possible macroeconomic impact on the UK of an influenza pandemic. *Health Econ*, 19(11),1345-1360
- Kotler P. (2000). *Marketing management, the millennium edition*, Prentice-Hall Inc., New Jersey
- Levy, S. J. (1959). SymbolsforSale, *Harvard Business Review*, 37, 117- 119.
- Ludvigson, S C, S. Ma & S. Ng (2020). COVID-19 and the macroeconomic effects of costly disasters. NBER Working Paper No. 26987. 12 Ekim 2020 tarihinde <https://www.nber.org/papers/w26987> adresinden erişildi.
- Lupton, D., (2020) Contextualising COVID-19: Sociocultural perspectives on contagion. Lupton, D. and Willis, K. (eds) *The COVID-19 Crisis: Social Perspectives*. London: Routledge.1-37.
- Lyhagen, J. (2001). The effect of precautionary saving on consumption in sweden. *Applied Economics*, 33, 673 – 681.
- Mack A (1991) In Time of Plague: the history and social consequences of lethal epidemic disease. New York: NYU Press.
- Moody's Investors Service (2020), Global Macro Outlook 2020-2021, 17 Ocak 2020 tarihinde <https://psik.org.pl/images/publikacje-i-raporty---publikacje/covid-19/Outlook---Global-Macro-Outlook-2020-21-March-25-2020-Update---25Mar20.pdf> adresinden erişildi.
- Merriam, S. B. (2018). *Nitel Araştırma: Desen ve uygulama için bir rehber*. (S. Turan, Çev.) Ankara: Nobel Akademik Yayıncılık.
- Gulay S., B. & Akballı, E., E. (2019). Tüketici davranışlarını etkileyen faktörler ve yöntem analizi. *Uluslararası Sosyal Bilimler ve Eğitim Dergisi*. 1 (1), 43-85.
- Pitlik S. D. (2020). COVID-19 Compared to other pandemic diseases. *Rambam Maimonides Medical Journal*, 11(3). <https://doi.org/10.5041/RMMJ.10418>
- Rahimi, F., & Abadi B. A. (2020). Tacking the COVID-19 Pandemic. *Archives of Medical Research* 51, 468-470
- Richards T. J. & Rickard B. (2020). Covid-19 impact on fruit and vegetable markets. *Canadian Journal Of Agricultural Economics*. 68(2),189-194
- Sirgy, J.M. (1982). Self-Concept in consumer behavior: A critical reviewl. *Journal of Consumer Research*, 9(3), 287.
- Soylu B. Ö., (2020). Türkiye ekonomisinde Covid-19'un sektörel etkileri. *Avrasya Sosyal ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi*, 7(5), 169-185
- Tekin Çevik İ., (2020). Pandemi sürecinde değişen tüketici davranışları. *Business& Management Studies: An International Journal*, 8, 2331-2347

Yıldız, A. (2020). Kriz dönemlerinde tüketici davranışlarının incelenmesi. *Uluslararası Sosyal Bilimler Akademi Dergisi*, 2(3), 377-390.

# UNIONIZATION TENDENCIES IN PUBLIC EMPLOYEES: AN APPLICATION ON THE EDUCATORS<sup>12</sup>



Kafkas University  
Economics and Administrative  
Sciences Faculty  
KAUEASF  
Vol. 13, Issue 25, 2022  
ISSN: 1309 – 4289  
E – ISSN: 2149-9136

Article Submission Date: 03.12.2021

Accepted Date: 11.03.2022

**Adnan KÜÇÜKALİ**

Assoc. Prof. Dr.

Atatürk University

Faculty of Economics and

Administrative Sciences,

Erzurum, Turkey

adnankucukali@atauni.edu.tr

**ORCID ID: 0000-0002-3908-3400**

**Emine GENÇ**

Science Expert

Atatürk University

Faculty of Economics and

Administrative Sciences,

İstanbul, Türkiye

emineglal1678@gmail.com

**ORCID ID: 0000-0002-7032-8971**

## ABSTRACT

This research was conducted to measure the unionization tendencies of teachers and school administrators working in state high schools in the city center of Erzurum and to determine the factors affecting whether they are unionized or not. The sample group of the study, which was carried out with the survey application, consisted of 171 education employees who are union members and 128 education employees who are not members of any union, working in the 2019-2020 academic year. Findings from the research; It shows that the expectations of union member teachers are focused on "change and develop the institutional structures of public unions" and "increase their union activities". The main reasons why non-union educators did not become members of the union were the "limited strike and collective bargaining activities of the unions" and "the fact that their democratic structure was not at the desired level".

**Keywords:** Union, educators unions, social policy

**JEL Codes:** J38, J51, J01

**Scope:** Labor Economics and Industrial Relations

**Type:** Research

**DOI:** 10.36543/kauibfd.2022.016

**Atıfta bulunmak için:** Küçükali, A., & Genç, E. (2022). Unionization tendencies in public employees: An application on the educators. *KAÜİBFD*, 13(25), 369-392.

<sup>1</sup> It has been declared that the relevant study complies with the ethical rules.

<sup>2</sup> In this study, a part of the master's thesis titled "Unionization Tendencies in Public Employees" was used (Genç, 2020).

# KAMU ÇALIŞANLARINDA SENDİKALAŞMA EĞİLİMLERİ: ÖĞRETMENLER ÜZERİNE BİR UYGULAMA



Kafkas Üniversitesi  
İktisadi ve İdari Bilimler  
Fakültesi  
KAÜİBFD  
Cilt, 13, Sayı 25, 2022  
ISSN: 1309 – 4289  
E – ISSN: 2149-9136

Makale Gönderim Tarihi: 03.12.2021

Yayına Kabul Tarihi: 11.03.2022

**Adnan KÜÇÜKALİ**  
Doç. Dr.  
Atatürk Üniversitesi  
İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi,  
Erzurum, Türkiye  
adnankucukali@atauni.edu.tr  
**ORCID ID: 0000-0002-3908-3400**

**Emine GENÇ**  
Bilim Uzmanı  
Atatürk Üniversitesi  
İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi,  
Erzurum, Türkiye  
emineglal1678@gmail.com  
**ORCID ID: 0000-0002-7032-8971**

**ÖZ** | Bu araştırma, Erzurum ili merkezinde devlet liselerinde görev yapmakta olan öğretmen ve okul yöneticilerinin, sendikalaşma eğilimlerini ölçmek ve sendikalı olup-olmamlarına etki eden faktörleri belirlemek amacıyla yapılmıştır. Anket uygulaması ile gerçekleştirilen çalışmanın örneklem grubunu, 2019-2020 eğitim-öğretim yılında görev yapmakta olan sendika üyesi 171 eğitim çalışanı ile herhangi bir sendikaya üye olmayan 128 eğitim çalışanı oluşturmuştur. Araştırmadan elde edilen bulgular; sendika üyesi öğretmenlerin beklentilerinin “kamu sendikalarının kurumsal yapılarını değiştirip geliştirmeleri” ve “sendikal faaliyetlerini artırmaları” konularında yoğunlaştığını göstermektedir. Sendika üyesi olmayan eğitimcilerin sendikaya üye olmama nedenlerinin başında ise “sendikaların grev ve toplu sözleşme etkinliklerinin kısıtlı oluşu” ile “demokratik yapılarının istenilen düzeyde olmamaları” rol oynamıştır.

**Anahtar Kelimeler:** Sendika, öğretmen sendikaları, sosyal politika

**JEL Kodları:** J38, J51, J01

**Alan:** Çalışma Ekonomisi ve Endüstri İlişkileri

**Türü:** Araştırma

## 1. INTRODUCTION

The word union is defined as “a permanent community of workers formed for the purpose of improving and protecting working conditions” (Ün, 2018, p. 10). The start of the Industrial Revolution with the invention of the steam engine by James Watt in 1768 was the most important factor that prepared the birth of trade unionism. Towards the end of the 18th century, as a result of the liquidation of feudalism, the migration of the landless peasants from the countryside to the city caused a rapid population increase in many European countries on the one hand, and on the other hand, it caused the collapse of the traditional guild order. The peasants who came to the cities with these immigration waves were employed in the factories that were the products of the Industrial Revolution, and they created the working class, which is the founding element of the union, and new social classes (Mahiroğulları, 2016, p. 5; Özmen, 2014, p. 10).

The Industrial Revolution brought with it the process of mechanization. With the increase in factories, the number of workers has also increased. The increase in the number of labor force caused the capital owners to reduce their labor costs. In this case, it was observed that other members of the family, women and children, had to work. The deteriorating working conditions in the factories negatively affected the workers. Since the workers' only source of livelihood was wages, they could not be equal before the owners of the capital. While these negative conditions caused conflict between the classes, they provided the organization of the working class. Since the Industrial Revolution first started in England, it was seen that it emerged in England in its first organizations. Unions first emerged in the working class. The main reasons for the late start of public unionism are that the status of public servants is reputable, their salaries and working conditions are good. Public unionism started late both in the world and in Turkey.

The main purpose of this research is to determine the views of education employees working in state high schools in Erzurum city center towards professional organizations, to reveal the expectations of unionized educators and the thoughts of education employees who are not members of any union about why they are not members. In this direction, questions were asked to 299 education workers who accepted to participate in the research whether they were union members or not and answered the questions in the survey accordingly, and their opinions on union organizations were obtained. With the research, the reasons for the negative perceptions and thoughts against union organizations and the expectations of union member education workers were revealed.

## 2. THE CONCEPT OF THE UNION

It is stated that the word syndicate is derived from the Latin term "syndic". In the Roman and Greek legal system, the meaning of the term "syndic" was used in the city-states as "representatives" (Mahiroğulları, 2016, p. 1; Tuncay, 2010, p. 3).

The word union was first defined by the "Fabian Society" pioneers Sidney and Beatrice Webb as "a permanent community of workers formed for the purpose of improving and maintaining working conditions" (Ün, 2018, p. 10).

According to Daud and Tumin, the union is an organization that wants to protect and improve the compensation of its members, job security, prevent the unfair dismissal of workers, and bargain collectively between the employer and the worker against issues related to labor legislation and other working conditions (Daud & Tumin, 2013, p. 124; Addison & Schnabel, 2005, p. 653).

The definitions of the union in the Turkish legal system are as follows:

*Right to establish unions in the section "Social and Economic Rights and Duties" of the 1982 Constitution "Employees and employers, in order to protect and develop the economic and social rights and interests of their members in their labor relations, to establish unions and higher organizations without prior permission, to be a member of them freely and to be excluded from membership. has the right to withdraw freely" ( Resmî Gazete, 2001).*

*In the 2nd article of the Trade Unions and Collective Bargaining Law No. 6356, the union is defined as "a legal entity formed by at least seven workers or employers to come together and operate in a business line in order to protect and develop the common economic and social rights and interests of workers or employers in their working relations. organizations" (CSGB, 2020).*

According to the Law No. 4688 on Public Servants Unions and Collective Bargaining Agreement, the union is defined as "the establishment, organs, powers and activities of trade unions and confederations formed for the protection and development of common economic, social and professional rights and interests of public servants, and public servants who will take charge in unions and confederations. to determine the rights and responsibilities and to regulate the procedures and principles regarding the conclusion of collective agreements" (CSGB, 2020).

The concept of union in countries such as England, USA and Germany; it refers only to workers' organizations, and to both workers' and employers' organizations in countries such as Turkey and France. But in general, the extent of the social group they are interested in, the economic weakness of this group; The concept of trade union is understood as workers' organizations because of the

fact that workers' unions constantly come to the fore (Tokol & Alper, 2017, p. 78).

Based on all these definitions, the concept of union can be expressed as organizations established to protect and develop the interests of both the employee and the employer.

### **2.1. Public Unionism in Turkey**

Public unionism started late in Turkey as well as in the world. Until the 1960s, public officials could not show an organized struggle in Turkey. Developments in the world and the status of public officials and civil servants are expressed in the late formation of this struggle. In addition to this, reasons such as good salaries and good working conditions are also stated (Güneş, 2013, p. 69).

The enactment of the 1961 Constitution marked the beginning of a new era by removing the obstacles to unionization. As stated in Article 46 of the 1961 Constitution, public employees were also granted the right to unionize. Although the Constitution grants the right to unionize public officials, the enactment of the aforementioned law took four years. In 1965, Law No. 624 on State Personnel Unions was enacted, paving the way for unionization of public servants. With the enactment of this law, public officials quickly showed a tendency to unionize. However, although Law No. 624 allows civil servants to unionize, it has been criticized for disrupting the natural structure of unions and limiting union activities. With the amendment made in the 1961 Constitution in 1971, the word "worker" was replaced by "employees". By amending Article 119, the union right of civil servants was abolished from the constitution (Cerev, 2013, pp. 108-114; Önsal, 2010, pp. 42-43).

Although public officials have been deprived of legal basis, they have continued their organizational tendencies since the 1990s. In this context, after the public officials obtained a certain public support, in 1993, in order to solve the organization problem of public officials, conventions No. 87 on "Freedom of Union and Protection of the Right to Organize" and No. 151 on "Protection of the Right to Organize in the Public Service and Determination of Conditions of Employment" were approved. . In this case, a provision was made in the 53rd article of the 1982 Constitution, and then in the 51st article of the 2001 Constitution. As a result of these regulations, Law No. 4688 on Public Servants Unions was enacted in 2001 (Yenihan & As, 2017, p. 76).

With the amendment made in the 1982 Constitution in 1995, a new paragraph was added to Article 53, which regulates the Right to Collective Bargaining Agreement, and with this paragraph, both the right of unionization was given to public officials and the opportunity for collective bargaining



between public officials and the administration was obtained (Gülmez, 2002, p. 174).

With the constitutional amendment in 2010, the right to collective bargaining, which was granted to public officials for the first time, was regulated instead of the right to collective bargaining. After this important development, in 2012, with the Law No. 6289, some necessary changes were made in the Law No. 4688 and the right to collective bargaining was introduced. In this context, although a "Conciliation Board" was authorized in case of disagreements during the negotiations, public officials were not given the right to strike. At the same time, the name of the "Public Servants Unions Law", numbered 4688, was changed to "Public Servants Unions and Collective Bargaining Law" in 2012 (Sayan, 2017, pp. 33-34; Yenihan & As, 2017, p. 78).

## **2.2. Teacher Unionism in Turkey**

### **2.2.1. Teachers' Struggle for Organization in the Ottoman Period**

The fact that civil servants had a different structure in the Ottoman period affected the unionization process. The right to establish associations was granted to civil servants in the Tanzimat Period, but although associations were established, a general organization could not be established. Educators were trained in madrasas during the Ottoman period. In this context, with the establishment of the Istanbul Teacher's School in 1848, another teacher training institution emerged. With the opening of this school, thanks to the reforms made in the field of education, teachers began to gain a professional structure (Cerev, 2013, p. 206).

As the first teacher organization in the Ottoman Empire, II. The "Encümen-i Muallimin", which was established in 1908 when the Constitutional Monarchy was declared, is shown. Emrullah Efendi, one of the important names in the Party of Union and Progress, was appointed as the first general chairman of this teacher organization. Later, "Muhafaza-i Muallimin" was founded, which was founded by teachers and was headed by Zeki Bey, who was a former teacher. Then, the organizations of Encümen-i Muallimin and Muhafaza-i Muallimin were combined and a new organization was formed under the name of Cemiyet-i Muallimin (Köybaşı, Uğurlu, & Arslan, 2016, p. 108).

A journal called "Mir'at-i Maarif" has been published since 1909 in order to disseminate the views of the Association of Muallim and to defend the rights of primary school teachers. In 1909, Zeki Bey was arrested by the Action Army, and then the society was dissolved (Altuğ, 2014, p. 33).

The Mahvel-i Muallimin Society was established in 1911, the Teachers' Dormitory in 1913, the National Education and Training Society in 1916, and the Darulmuallimin Alumni Association in 1918. In 1921, with the support of

Atatürk, the Union of Turkish Teachers and Teachers Associations was established, and then this association continued its activities under the name of Turkish Teachers' Association until the 1935-1936 academic year. (Eraslan, 2012, p. 61).

### **2.2.2. The Organizational Struggle of Teachers in the Republican Period and Today**

After the proclamation of the Republic, the enactment of the Law of Takrir-i Sükûn in 1925 had a negative impact on teacher organizations as in other organizations. From 1936 to 1946, teacher organizations could not be established. The reason for this is the Law of Associations No. 3512 in 1938. This law prohibited “establishment of associations based on class and establishment of associations by public officials” (Yıldırım, 2007, p. 54).

In the Republican period, teacher organizations were concentrated in two periods. First, the organizations established in 1946 with the transition to multi-party system; National Federation of Teachers' Associations of Turkey (TÖDMF), this institution was first established as Ankara Teachers' Assistance Association, and then in 1948 it was renamed the Association of Teachers' Assistance Associations. In 1954, it was transformed into the National Federation of Turkish Teachers' Associations. Apart from this institution, it is seen that teacher associations spread in every region in this period. The second can be expressed as the period of intensity experienced in teacher organization and unionization after the 1961 Constitution. Some of those; Founded in 1963; Village Teachers' Associations Federations, established in 1964; Nationalist Teachers Union, founded in 1965; They are the Turkish Primary School Teachers' Union (ILK-SEN), the Nationalist Turkish Teachers' Union, the Turkish Teachers' Union (TÖS), the Nationalist Turkish Teachers' Union, and the Turkish Primary School Teachers' Federation (Durmuş, 2018, p. 27; Karaman & Erdoğan, 2016, p. 126).

Founded in 1971, Idealistic Faculty Members and Teachers Association (Ülkü-Bir), All Primary Education Inspectors Association (TİM-DER), established in 1972; Turkish Teachers' Union and Solidarity Association (TOB-DER). Established in 1975; All University, Academy and School Assistants' Association (TÜMAS), Freedomist Teachers' Aid and Solidarity Union (HÜR-ÖĞRET-BİR), Moralistic Teachers' Association (MEF-DER). Established in 1992; Eğitim Bir-Sen, Türk Eğitim-Sen, established in 1995; Education and Science Workers' Union (EĞİTİM-SEN) (Durmuş, 2018, p. 27; Karaman & Erdoğan, 2016, p. 126).

Established in the 2000s; Education and Science Employees Union (Eğitim-İş), founded in 2012; It can be listed as Education and Science

Employees Union (EĞİT BİLSEN), Vocational and “Technical Education, Training and Science Service Branch Employees Union (METESEN) and Independent Education-Sen (Durmuş, 2018, p. 27; Karaman & Erdoğan, 2016, p. 126).

### **3. RESEARCH**

#### **3.1. Ethical Consent of the Research**

In this study, all the rules specified to be followed within the scope of "Higher Education Institutions Scientific Research and Publication Ethics Directive" were complied with. None of the actions specified under the title of "Actions Contrary to Scientific Research and Publication Ethics", which is the second part of the directive, were not carried out.

Ethics committee permission information:

Name of the committee that made the ethical evaluation = Erzurum Atatürk University Rectorate Legal Counselor.

Date of ethical evaluation decision= 11.10.2019

Ethics assessment document number = 77040475-000-E.1900291764

#### **3.2. Purpose of the Research**

The aim of the research is to determine the unionization tendencies of education workers working in public high schools located in the center of Yakutiye district of Erzurum province. It is thought that the results obtained by quantitatively describing the unionization tendencies of teachers can help both teachers and education administrators to raise awareness about this issue.

In the research, it was also tried to express the positive or negative situations seen in the unions by taking the opinions of the union member teachers and school administrators. It was tried to obtain information about why they were not members of the unions by taking the opinions of the teachers and school administrators who were not members of the union, which are the other participants of the study. With this study, it is thought that with the revealing of the shortcomings of the unions, it will be helpful for the unions to work in this direction.

#### **3.3. Studies on Teachers Related to Union**

Kara (2016, p. 423), in his article titled "The Reasons for Not Being a Member of Trade Unions and Their Expectations from Trade Unions", published in 2011, the study group consisted of 20 teachers working in primary and secondary schools in Birecik district of Şanlıurfa province and Nizip district of Gaziantep province in the 2013-2014 academic year. In this study, the reasons for not being a member of the unions and the expectations of the teachers from the unions were investigated.

As a result of the study, the reasons why teachers do not become members of unions; It has been stated that there are three categories: the reasons for not being a member due to unions, the reasons for not being a member due to social factors, and the reasons for not being a member due to their own thoughts. In the study, the expectations of teachers from unions were specified in five categories, namely personal and economic rights, gender equality, solidarity, religious and national values, and social sensitivity.

Aıcı (2017, pp. ii-49) included 108 teachers who work in primary, secondary and high schools in the central district of Artvin and are not members of any union in his study titled "The Reasons for Teachers Not to Be a Member of Teachers' Organizations (Union) (Artvin Province Example)", published in research has been done. It was stated that this research was carried out to investigate the reasons why teachers working in schools in the central district of Artvin did not join the union. According to the results of the research, it was concluded that the reasons for teachers not to be members of unions were social reasons, reasons stemming from unions and reasons stemming from teachers.

Alabaşoğlu (2019, p. iv), in his research titled "Being a Unionized Woman: A Comparative Study on Teachers in Kırklareli for Work and Family Life" published in 2007, twenty-five union members and twenty-five union members working in kindergartens, primary schools, secondary schools and high schools in Kırklareli province. A study was conducted involving a total of fifty female teachers who were not members. It was stated that the study was carried out in order to make a comparison between the thoughts of the women teachers who are members of the union and the women teachers who are not members of the union and their perspectives on the working life and to determine the similarities or differences between them.

According to the results of the study, female teachers stated that they have problems in working life whether they are members of a union or not. According to another finding, it was concluded that the number of women in school administrators is low. Teachers who are union members think that unions provide unity to them, while teachers who are not members of unions think that unions cause discrimination and exclusion due to their relationship with politics. According to union member women's statements, there is no gender discrimination in unions. However, they also stated that the number of women in union management was insufficient.

#### **3.4. Developing Research Hypotheses**

H1: Unions that serve educators in the public sector are not sufficiently active in strikes and collective bargaining.

H2: The fact that union administrators expect benefits from governments negatively affects the unionization rates of education workers.

H3: Trade unions are insufficient in improving the personal rights of education workers.

### 3.5. Research Universe, Sample

The universe of the survey study includes 2341 teachers and 258 school administrators working in public high schools located in the center of Yakutiye district of Erzurum province. These data were obtained through the Yakutiye Director of National Education. The sample size to be selected from the aforementioned study population was calculated as 335, within the 95% confidence limit, with a 5% margin of error (<https://www.surveysystem.com/sscalc.htm>).

The prepared questionnaires were applied to 400 participants. 337 of the questionnaires were returned. 38 out of 337 questionnaires were excluded from the analysis due to various missing or inconsistent data. Therefore, analyzes were carried out on 299 questionnaires in total.

The sample number of this study consists of 171 education employees who are union members and 128 education employees who are not members of the union, working in state high schools in the center of Yakutiye district of Erzurum province in the 2019-2020 academic year.

### 3.6. Development of Data Collection Tool

Data collection tool questionnaire form was used in the research, and a 5-point Likert scale was preferred as a scale. The preferences that the respondents should choose are “strongly disagree”, “disagree”, “partially agree”, “agree” and “strongly agree”.

**Table 1: 5-point Likert Definition**

Range	Choice	Value of Range
1.00-1.80	I strongly disagree	Very Negative
1.81-2.60	I do not agree	Negative
2.61-3.40	Partially Agree	Middle
3.41-4.20	I agree	Positive
4.21-5.00	Absolutely I agree	Very Positive

This scoring can be done in reverse for negative items. Considering the assumption that the intervals are equal, it is stated that the score interval coefficient for the arithmetic means is 0.80. (Score Range = Highest value – Lowest value /5 = 4/5 = 0.80). In this context, the evaluation intervals of the arithmetic means are shown in Table 2.4 (Çınar, 2010, pp. 271-272).

#### 4. RESULTS

The situation of education workers working as union members in state high schools located in Erzurum, central Yakutiye District Center is shown in Table 2.

**Table 2:** Situation of Education Employees Working as Unionists in State High Schools Located in the Center of Yakutiye District (171 Educators)

UNITED EDUCATION EMPLOYEES			
Personal Information		Frequency	%
Gender	Boy	87	50.9
	Woman	84	49.1
	<b>Total</b>	171	100
Age	18-25	10	5.8
	26-30	25	14.6
	31-35	51	29.8
	36 and above	85	49.8
	<b>Total</b>	171	100
Marital status	married	142	83.0
	Single	29	17.0
	<b>Total</b>	171	100
Educational Status	Licence	127	74.3
	Degree	33	19.3
	Doctorate	11	6.4
	<b>Total</b>	171	100
Duty	manager	7	4.1
	assistant director	13	7.6
	Teacher	151	88.3
	<b>Total</b>	171	100
Professional Seniority	1-3	24	14.0
	4-6	22	12.9
	7-10	36	21.1
	11 and above	89	52.0
	<b>Total</b>	171	100
Union Membership	Yeah	171	100
	<b>Total</b>	171	100
Union Period	1-3	44	25.7
	4-6	44	25.7
	7-10	39	22.9

	11 and above	44	25.7
	<b>Total</b>	171	100
<b>Active duty in the union</b>	workplace union representative	5	2.9
	Union committee and commission membership	2	1.2
	Delegate	12	7.0
	Workplace committee and commission membership.	4	2.3
	Director of union bodies.	6	3.5
	I don't have an active mission.	116	67.8
	Other	26	15.3
	<b>Total</b>	<b>171</b>	<b>100</b>
<b>The three most important activities for unions to do.</b>	A democratic structure should be established in which members can participate more in union activities.	84	49.1
	A spirit of solidarity should develop among members.	46	26.9
	The association should cooperate with other non-governmental organizations such as foundations.	41	24.0
	<b>Total</b>	<b>171</b>	<b>100</b>
<b>What will be the future of Public Unionism?</b>	It will have gained the right to strike and collective bargaining, and will have improved the working conditions of its employees.	44	25.7
	We will achieve a modern unionism that is integrated with international organizations and NGOs.	30	17.5
	Trade union activities will be politicized and there will be a scattered unionism with many unions.	53	31.0
	Unionism and trade unions will have an anti-democratic structure.	16	9.4
	Unionism and trade unions will disappear completely.	14	8.2
	Other	14	8.2
	<b>Total</b>	<b>171</b>	<b>100</b>

50.9% of the respondents are male and 49.1% are female. 5.8% (18-25), 14.6% (26-30) of unionized education workers participating in the research, 29% (31-35) and 49.8% (36 and above) are in the age range, 83.0% of the employees are married and 17.0% are single.

When the educational status of the employees participating in the survey is considered, 74.3% of them are undergraduate, 19.3% are graduate, 6.4% are doctoral education.

Of the participants, 4.1% were managers, 7.6% were assistant managers, 88%. 3 of them are teachers.

14% of the distribution of education employees by professional seniority. 0 (1-3), 12.9% (4-6), 21.1% (7-10), 52.0% (11 and above).

When the union duration of the unionized education employees participating in the survey is examined, it is 25%. It is seen that 7 (1-3), 25.7%

(4-6), 22.9% (7-10), 25.7% (11 and over) have been members of the union for years.

As shown in Table 2, according to the majority of teachers and school administrators working as union members, the option "a democratic structure should be established in which members can participate more in union activities" is seen as the most important activity for the development of unions.

To the question of what will be the future of public unionism, the majority answered that "trade union activities will be politicized and it will be a scattered unionism with many unions" and "it will have won the right to strike and collective bargaining, and will improve the working conditions of the employees".

**Table 3:** Non-Unionized State High Schools Located in the Center of Yakutiye District Status of Training Employees

NON-UNITED EDUCATION EMPLOYEES			
Personal information		Frequency	%
Gender	Man	50	39.1
	Woman	78	60.9
	<b>Total</b>	<b>128</b>	<b>100</b>
Age	18-25	14	10.9
	26-30	20	15.6
	31-35	42	32.8
	36 Years and older	52	40.7
	<b>Total</b>	<b>128</b>	<b>100</b>
Civil Situation	Married	98	76.6
	Single	30	23.4
	<b>Total</b>	<b>128</b>	<b>100</b>
Educational Status	Licence	98	76.6
	Master	26	20.3
	Doctorate	4	3.1
	<b>Total</b>	<b>128</b>	<b>100</b>
Duty	Director	2	1.6
	Assistant director	10	7.8
	Teacher	116	90.6
	<b>Total</b>	<b>128</b>	<b>100</b>
Professional Seniority	1-3	24	18.8
	4-6	22	17.2
	7-10	30	23.4
	11 Years and Above	52	40.6
	<b>Total</b>	<b>128</b>	<b>100</b>
Union membership	Not a member	128	100



	<b>Total</b>	<b>128</b>	<b>100</b>
<b>The three most important activities for unions to do</b>	A democratic structure should be established where members can participate more in union activities.	60	46.8
	A spirit of solidarity should develop among members.	34	26.6
	The association should cooperate with other non-governmental organizations such as foundations.	34	26.6
	<b>Total</b>	<b>128</b>	<b>100</b>
<b>What will be the future of public unionism?</b>	It will have gained the right to strike and collective bargaining, and will have improved the working conditions of its employees.	42	32.8
	We will reach a modern unionism that is integrated with international organizations and non-governmental organizations.	16	12.5
	Trade union activities will be politicized and there will be a scattered unionism with many unions.	40	31.3
	Unionism and trade unions will have an anti-democratic structure.	6	4.7
	Unionism and trade unions will disappear completely.	10	7.8
	Other	14	10.9
	<b>Total</b>	<b>128</b>	<b>100</b>

Among the participants, 39.1% of the non-union education workers are male and 60.9% are female. Education workers who are not union members; 10.9% (18-25 years old), 15.6% (26-30 years old), 32.8% (31-35 years old), 40.7% (36 and over) age group, 76.6% of the employees it is seen that they are married and 23.4% are single. It is seen that 76.6% of the education staff have undergraduate education, 20.3% master's education and 3.1% doctorate education.

The distribution of duties and seniority of the education employees participating in the survey are as follows: 1.6% are principals, 7.8% are assistant principals, and 90.6% are teachers. It is seen that 18.8% (1-3), 17.2% (4-6), 23.4% (7-10), 40.6% (11 and above) years of service.

As shown in Table 3, non-union teachers and school administrators asked, "What are the three most important activities that unions should do?" The first answer to the question (46.8%) was "A democratic structure should be established in which members can participate more in union activities". "What will the future of public unionism be like?" The answer to the question "would have won the right to strike and collective bargaining, will be able to improve the

working conditions of the employees" (26%). Again, at the same rate (26%), they gave the answer that "trade union activities have become politicized, there will be many unions". In this context, it has been concluded that unionized education workers and non-union education workers share the same opinion at a high level.

#### 4.1. The Arithmetic Means and Standard Deviations of the Questions Asked to the Education Staff Participating in the Research

**Table 4:** Arithmetic Means and Standard Deviations of Common Questions Asked to Unionized and Non-Unionized Education Workers

	Arithmetic Mean	Standard Deviation	Evaluation
Trade unions are the most valid way of organized struggle for the solution of problems.	2,9933	1,13218	Partially Agree
Trade unions are institutions that ensure the solidarity and unity of the workers, where democracy is lived and lived.	3,0769	1,03825	Partially Agree
If the number of members of the unions increases, their effectiveness will be higher.	3,1973	1,23070	Partially Agree
Public unionism in Turkey is strong enough to protect the rights and interests of employees.	2,6254	1,11435	Partially Agree
In Turkey, the managers of public unions act according to the interests of the employees.	2,7224	1,06808	Partially Agree
Employees can easily convey their problems related to working life to the union.	3,0368	1,03722	Partially Agree
There is no intra-union democracy in unions.	3,0569	1,13521	Partially Agree
Being a union member positively affects my position in society.	<b>2,4013</b>	1,07416	<b>I do not agree</b>
The union avoids problems with the teaching profession and education policies.	2,6488	1,01023	Partially Agree
I do not believe that unions will adequately protect the rights of teachers.	2,9030	1,17894	Partially Agree
Unions should change and improve their institutional structures.	<b>3,7525</b>	0,92990	<b>I agree</b>
I believe that the fact that the collective negotiations with the governments do not turn into a collective agreement is against the spirit of union organizing.	3,0301	1,14799	Partially Agree
I think that unions are insufficient in improving the personal rights of teachers.	<b>3,5050</b>	0,99114	<b>I agree</b>
I think unions create grouping in our schools.	3,3579	1,10628	Partially Agree
I think that education unions do not do enough social and cultural activities for teachers.	<b>3,4649</b>	<b>1,1268</b>	<b>I agree</b>

Among the common questions asked to unionized and non-unionized education workers (128 educators); For the question "being a union member positively affects my position in society", 24.1% of the participants strongly disagree, 30.1% disagree, 30.4% partially agree, 12.4% agree, and 3.0% strongly agree. It has been revealed that the participants generally do not think that "being a union member affects my position in society positively".

For the question; "The unions should change and develop their institutional structures", 3.0% of the participants strongly disagree, 3.0% disagree, 31.4% partially agree, 40.8% agree, 21.7% strongly agree. Thus, it has been concluded that both unionized education workers and non-union education workers agree.

Another question; It is the question of "I think the unions are insufficient in improving the personal rights of teachers". To this question, 4.3% of the participants strongly disagree, 7.0% disagree, 38.8% partially agree, 33.4% agree, 16.4% strongly agree. The prevailing opinion is that unions are insufficient to develop teachers' personal rights.

The answer given by the participants to the question "I don't think the education unions do enough social and cultural activities for teachers" is as follows: 5.7% strongly disagree, 11.4% disagree, 36.1% partially agree, 24.4% agree, 22.4% and 'I strongly agree', and stated that they agree with the acceptance that education unions do not carry out enough social and cultural activities for teachers.

**Table 5:** Arithmetic Means and Standard Deviations of the Questions Asked to Unionized Education Workers

	Arithmetic Mean	Standard Deviation	Evaluation
My union is in harmony with its members.	3,1228	1,10193	Partially Agree
My union takes the necessary initiatives to regulate the system before problems arise regarding the quality of the education given to the students.	2,9942	1,03183	Partially Agree
My union influences political decisions with its activities.	2,9006	1,16647	Partially Agree
I have a strong sense of "belonging" towards my union.	2,8246	1,22411	Partially Agree
I think that education unions are useful and necessary for the development of democracy in our country.	3,0819	1,13980	Partially Agree
I follow the bulletins and publications of my union.	2,7310	1,16221	Partially Agree

I participate in social activities such as picnics and excursions organized by my union.	<b>2,5322</b>	1,28469	<b>I do not agree</b>
I attend courses, seminars and conferences organized by my union.	<b>2,5556</b>	1,25140	<b>I do not agree</b>
I follow union elections and I vote..	<b>2,4971</b>	1,27129	<b>I do not agree</b>
I visit the branch building of my union.	<b>2,4386</b>	1,26516	<b>I do not agree</b>
If necessary, I take part in the boards and committees of my union.	<b>2,5673</b>	1,31502	<b>I do not agree</b>
I participate in demonstrations, marches and rallies organized by my union.	<b>2,5380</b>	1,34712	<b>I do not agree</b>

As shown in Table 5, unionized education workers can attend picnics, trips, etc. organized by the unions. They stated that they did not participate in social activities, courses, seminars and conferences, demonstrations, marches and rallies. They also state that they do not follow the union elections and do not vote. They stated that they did not visit the branch building of their union, nor did they take part in their boards and committees.

**Table 6:** The Arithmetic Means and Standard Deviations of the Questions Asked for Non-Union Education Employees.

	<b>Arithmetic Mean</b>	<b>Standard Deviation</b>	<b>Evaluation</b>
I think unions are an unnecessary form of organization.	2,8125	1,13464	Partially Agree
Union activities bother me.	2,7031	1,14575	Partially Agree
I don't think it helps to be unionized.	<b>3,4844</b>	1,03471	<b>I agree</b>
I believe that union managers are managers to protect their individual interests.	3,2344	1,25167	Partially Agree
Union leaders expect benefits from governments.	<b>3,5156</b>	1,15004	<b>I agree</b>
I'm not unionized because I think I'll be tagged.	3,2969	1,21253	Partially Agree
I do not think that trade unions freely engage in trade union activities.	<b>3,5938</b>	1,03054	<b>I agree</b>
The fact that the unions engage in more political and ideological activities prevents me from being a member of the unions.	<b>3,9531</b>	1,04135	<b>I agree</b>
I do not find it appropriate for school administrators to become members of unions, as it would undermine the principle of equal distance from all staff.	<b>3,4844</b>	1,17711	<b>I agree</b>
I do not want to be a member of the union for economic reasons.	<b>2,3438</b>	1,23236	<b>I do not agree</b>
I am concerned that being a member of a union will not be welcomed by the management.	2,6250	1,24862	Partially Agree

Among the questions asked to non-union education workers (128 educators), to the question “I don't think being a union member is useful”, 4.7% of the participants strongly disagree, 6.3% disagree, 45.3% partially agree, 23.4% agree, 20.3% strongly agree. gave the answer. In this case, the majority of non-union education workers do not think that unions are useful.

For the question “Union managers expect benefits from governments”, 4.7% of the participants strongly disagree, 14.1% disagree, 31.3% partially agree, 25.0% agree, 25.0% strongly agree by ticking the option. stated that they agreed with the question.

Another question is "I don't think unions are free to engage in trade union activities". It was observed that 4.7% of the participants strongly disagree, 6.3% disagree, 34.4% partially agree, 34.4% agree, and 20.3% strongly agree to this question. In this sense, non-union education workers stated that they do not think that unions are free to engage in union activities.

“The fact that the unions engage in more political and ideological activities prevents me from being a member of the unions”; 1.6% of the participants strongly disagree, 7.8% disagree, 23.4% partially agree, 28.1% agree, 39.1% strongly agree. There is general agreement to this question.

“I do not find it appropriate for school administrators to become members of unions, as it would undermine the principle of equal distance from all staff”; 6.3% of the participants strongly disagree, 12.5% disagree, 32.8% partially agree, 23.4% agree, 25.0% strongly agree with this question.

For the question “I do not want to be a member of a union for economic reasons”, 31.3% of the participants strongly disagree, 28.1% disagree, 23.4% partially agree, 9.4% agree, 7.8% strongly agree, by marking the options. stated that they did not agree with the question.

## **5. CONCLUSION AND RECOMMENDATIONS**

The concept of union is expressed as organizations established to protect and develop the interests of both the worker and the employer. Unionization was primarily created by workers and this right was primarily provided to workers. Unionization of public employees took place later than the workers. Reasons such as good wages and working conditions of public employees are cited for the delay in unionization of public employees. Following the granting of the right to unionize for public officials, unions are defined as “organizations with legal personality formed to protect and develop the common economic, social and professional rights and interests of public servants” according to the Law 4688 on Public Servants Unions and Collective Bargaining (Law No. 4688, 2001, M. 3/f). As stated in the study, our teachers and administrators working in the field

of education also have the right to organize as a professional group and to form a union in line with their own interests. In this direction, unions such as EĞİTİM BİR-SEN, TÜRK EĞİTİM-SEN and EĞİTİM-SEN were established. Supreme organizations such as TÜRKİYE KAMU-SEN, KESK and MEMUR-SEN were established as the confederations of these unions.

This research was carried out in order to measure the unionization tendencies of teachers and school administrators working in high schools in the center of Yakutiye district of Erzurum province and to reveal the reasons why they are unionized or not. The sample group of this study, which was carried out with a questionnaire, consists of 171 education employees who are working in the 2019-2020 academic year and are members of any union, and 128 education employees who are not members of a union.

*In the demographic characteristics section of our survey*, the list of “the three most important activities that unions should do”, which was asked to our participants, was included, and this question was directed to both unionized and non-unionized education workers and their opinions were received. As a result, 84 out of 171 unionized education workers, ie 49.1%, marked the opinion that "a democratic structure should be established in which members can participate more in union activities". It was concluded that both unionized and non-unionized education workers were of the same opinion by marking the aforementioned item as 60 people out of 128 non-union education workers, ie 46.8%, and their percentages of three activities were higher than the other two items.

Again, to the question of what the future of public unionism will be, which is asked in the demographics section, the majority of the unionized education workers and the majority of the non-unionized education workers replied that "trade union activities will be politicized, it will be a scattered unionism with many unions", "it will have won the right to strike and collective bargaining, and will improve the working conditions of the employees". they have answered.

*Among the common questions asked to unionized and non-unionized education workers (299 educators)*; For the question “being a union member affects my position in the society positively”, 24.1% of the participants strongly disagree, 30.1% disagree, 30.4% partially agree, 12.4% agree, 3.0% strongly agree by marking the options being unionized in general. It has been revealed that they do not think that they will affect my position in society positively.

To the question “The unions should change and develop their institutional structures”, 3.0% of the participants strongly disagree, 3.0% disagree, 31.4% partially agree, 40.8% agree, 21.7% strongly agree, and they are

the same for both unionized education workers and It has been revealed that non-union education workers are of the same opinion.

Another question is "I think the unions are insufficient in improving the personal rights of teachers". To this question, 4.3% of the participants strongly disagree, 7.0% disagree, 38.8% partially agree, 33.4% agree, 16.4% strongly agree that they think that the unions are inadequate in improving the personal rights of teachers in general, and indicated that they agreed with this question.

For the question, "I don't think the education unions do enough social and cultural activities for teachers", 5.7% of the participants strongly disagree, 11.4% disagree, 36.1% partially agree, 24.4% agree, 22.4% strongly agree. They stated that they generally agreed with the question "I think education unions do not carry out enough social and cultural activities for teachers" by marking them.

***From the questions asked to non-union education workers (128 educators)***; To the question "I don't think being a union member is useful", 4.7% of the participants strongly disagree, 6.3% disagree, 45.3% partially agree, 23.4% agree, and 20.3% strongly agree. In this case, the majority of non-union education workers do not think that unions are useful.

To the question "Union managers expect benefits from governments", 4.7% of the participants strongly disagree, 14.1% disagree, 31.3% partially agree, 25.0% agree, 25.0% strongly agree to this question in general. stated that they participated.

Another question; It is the question of "I do not think that trade unions engage in trade union activities freely". It was observed that 4.7% of the participants strongly disagree, 6.3% disagree, 34.4% partially agree, 34.4% agree, and 20.3% strongly agree to this question. In this context, non-union education workers stated that they do not think that unions freely engage in union activities.

The proportional distribution of the answers given by the participants to the question "The fact that the trade unions engage in more political and ideological activities prevents me from joining the unions" is as follows: 1.6% strongly disagree, 7.8% disagree, 23.4% partially agree, 28.1% agree and 39.1% of them stated that they agreed with the question in general by marking the options I strongly agree.

The evaluation of the participants to the question, "I do not find it appropriate for school administrators to be members of unions, as it would harm the principle of equal distance from the administration to all staff", is as follows: 6.3% strongly disagree, 12.5% disagree, 32.8% partially agree, % It was seen that 23.4 percent of them agreed with this question in general, by marking the options "I agree" and 25.0% of them "strongly agree".

For the question “I do not want to be a member of a union for economic reasons”, 31.3% of the participants strongly disagree, 28.1% disagree, 23.4% partially agree, 9.4% agree, 7.8% strongly agree to this question in general. They stated that they did not participate. In this case, the majority of non-union education workers gave the answer "I agree" to the question "I do not think that unions engage in union activities freely". In this context, it is seen that the hypothesis of "the unions providing service to the educators in the public sector are not effective enough in strike and collective bargaining", which is the H1 hypothesis, is accepted.

The survey question supporting the H2 hypothesis that “the union managers' expectation of benefits from the governments negatively affects the unionization rates of education workers” was “the union managers expect benefits from the governments” and the majority of the non-union education employees answered “agree” to this question. In this case, it is seen that the H2 hypothesis is accepted.

Another question is "I think the unions are insufficient in improving the personal rights of teachers". It was concluded that the majority of education workers, both unionized and non-unionized, answered "I agree" to this question. This question supports the H3 hypothesis that “unions are insufficient in promoting the personal rights of education workers”. In this case, it is seen that the H3 hypothesis is accepted.

**Suggestions:**

- Unions, one of the most important actors of industrial relations, should change their institutional structures and become more transparent. This situation is expressed as the common view of both unionized education workers and non-union education workers. In this context, it has been concluded that the changes that the unions will make on their institutional structures will positively affect their self-confidence.
- Trade unions should be turned into democratic structures where their members can participate more in union activities, and they should share their arrangements and improvements with educators.
- Pressure should be exerted on legislators to take additional measures in order to ensure that the elements of collective bargaining and strikes by public unionism can bring the employer to a more conciliatory position. One of the fundamental phenomena in increasing the effectiveness of collective bargaining is the strike. Access to the right to strike by public employees will pave the way for a much healthier collective bargaining process with the government.



- The identification of unions with political parties may cause volatility in the number of members. It is foreseen that the number of members will increase during the periods when the political thought they support is in the administration, and decrease when they leave the administration.
- The perception that being a member of the unions close to the ruling party cannot be carried out properly, on the contrary, it is used as a means of gaining personal career and status should be eliminated.
- Raising awareness of public unions' potential members through various organizations and activities will contribute to unionization rates.
- Environments where unions can freely express their union activities and carry out these activities should be provided.

#### **6. CONFLICT OF INTEREST STATEMENT**

There is no conflict of interest between the authors.

#### **7. FUNDING ACKNOWLEDGEMENTS**

No funding or support was used in this study.

#### **8. AUTHOR CONTRIBUTIONS**

A. K.: Idea;

A. K.: Design;

A. K.: Supervision

E. G.: Collection and/or processing of resources;

E. G. and Adnan K.: Analysis and/or interpretation;

E. G.: Literature review;

E. G. and A. K.: Written by;

#### **9. ETHICS COMMITTEE STATEMENT AND INTELLECTUAL PROPERTY COPYRIGHTS**

Ethics committee principles were complied with in the study and necessary permissions were obtained in accordance with the intellectual property and copyright principles.

#### **10. REFERENCES**

- Addison, J. T., & Schnabel, C. (2005). International handbook of trade unions. *Industrial & Labor Relations Review*, 58(4), 653.
- Alabaşoğlu, B. (2019). *Sendikalı kadın olmak: İş ve aile yaşamına yönelik Kırklareli'ndeki öğretmenler üzerine karşılaştırmalı bir araştırma*. Yayımlanmış yüksek lisans tezi, Kırklareli Üniversitesi, Kırklareli.

- Altuğ, G. (2014). *Okullarda örgüt kültürü ile öğretmenlerin sendikalara ilişkin görüşleri arasındaki ilişkinin incelenmesi*. Yayınlanmış yüksek lisans tezi, İstanbul Aydın Üniversitesi, İstanbul.
- Arslan C. (2015). *Öğretmenlerin sendikal örgütlenmeye ilişkin tutumları ve sendikal örgütlenme nedenleri*. Yayınlanmış yüksek lisans tezi, Cumhuriyet Üniversitesi, Sivas.
- Atıcı, M. (2017). *Öğretmenlerin öğretmen örgütlerine (sendikalara) üye olmama nedenleri (Artvin ili örneği)*. Yayınlanmış yüksek lisans tezi, Akdeniz Üniversitesi, Antalya.
- Cerev, G. (2013). Geçmişten günümüze öğretmenlerin sendikal örgütlenme mücadelesi. *Çankırı Karatekin Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 4(2), 203-216.
- Cerev, G. (2013). *Türkiye’de kamu sektöründe öğretmenlerin örgütlenmesi: Öğretmenlerin sendikalaşma ve sendikal gelecek algularına yönelik bir alan araştırması (Kocaeli ili örneği)*. Yayınlanmış doktora tezi, Sakarya Üniversitesi, Sakarya.
- Çınar, O. (2010). Okul müdürlerinin iletişim sürecindeki etkililiği. *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 26(1), 267-276.
- Daud, Z., & Tumin, S. (2013). The relationship between employees’ need and the formation of trade union: the Malaysian manufacturing company’s experience. *International Journal of Business and Social Science*, 4(13), 124.
- Durmuş, G. Y. (2018). *Öğretmenlerin sendikal örgütlenmelerinin okulda karar verme ve iletişim süreçleriyle ilişkisinin analizi*. Yayınlanmış doktora tezi, İnönü Üniversitesi, Malatya.
- Eraslan, L. (2012). Günümüz öğretmen sendikacılığının değerlendirilmesi. *21. Yüzyılda Eğitim ve Toplum Eğitim Bilimleri ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 1(1), 59-72.
- Genç, E. (2020). *Kamu çalışanlarında sendikalaşma eğilimleri: Öğretmenler üzerine bir uygulama*. Basılmamış yüksek lisans tezi, Atatürk Üniversitesi, Erzurum.
- Gülmez, M. (2002). *Kamu görevlileri sendika ve toplu görüşme hukuku*. Ankara: İmaj Yayınevi.
- Güneş, H. (2013). Sendikal haklar ve ülkemizde kamu görevlileri sendikacılığının gelişimi. *ÇSGB Çalışma Dünyası Dergisi*, 1(1), 63-64.
- Kara, M. (2016). Öğretmenlerin sendikalara üye olmama nedenleri ve sendikalardan beklentileri. *Akademik Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 22, 423-440.
- Karaman, H. G. & Erdoğan, Ç. (2016). Türkiye’deki eğitim sendikalarına yönelik bir inceleme. *Sakarya University Journal of Education*, 6(2), 123-140.
- Köybaşı, F., Uğurlu, C. T., & Arslan, C. (2016). Öğretmenlerin sendikal örgütlenmeye ilişkin görüşleri. *Uşak Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 9(27/3), 101-123.
- Mahiroğulları, A. (2016). *Dünyada ve Türkiye’de sendikacılık*. Bursa: Ekin Yayınevi.

- Önsal, N. (2010). *Endüstri ilişkileri notları*. Ankara: Yorum Basın Yayınevi.
- Özmen, Ö. (2014). *Türk sendikacılığında işçi ve memur ayrımı; Uluslararası belgeler ve ülke uygulamaları çerçevesinde değerlendirme*. Yayımlanmış uzmanlık tezi, Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı, Ankara.
- Sayan, İ. Ö. (2017). Türkiye’de toplu sözleşmenin kamu personel rejimine etkisi. *Sosyal Bilimler Dergisi*, 4(14), 30-39.
- Tokol, A., & Alper, Y. (2017). *Sosyal politika*. Bursa: Dora Basım Yayınevi.
- Tuncay, A. C. (2010). *Toplu iş hukuku*. İstanbul: Beta Basım Yayınevi.
- Ün, B. Ç. (2018). *Sendika içi demokrasi: Kamu sendikaları ile işçi sendikalarının karşılaştırılması Tekirdağ ili örneği*. Yayımlanmış yüksek lisans tezi, Kırklareli Üniversitesi, Kırklareli.
- Yenihan, B., & As, İ. (2017). Türkiye’de kamu sendikacılığının gelişimi ve toplu pazarlık sorunları. *The International Journal of Innovative Approaches in Social Sciences*, 1(1), 71-89.
- Yıldırım, İ. S. (2007). *Türkiye’de sendikalaşma sürecinde öğretmen sendikaları ve siyasetle ilişkisi: Adapazarı örneği*. Yayımlanmış yüksek lisans tezi, Sakarya Üniversitesi, Adapazarı.
- Yıldız, E. (2015). *Sendikalı öğretmenlerin sendikal faaliyetlere katılımları (Kocaeli örneği)*. Yayımlanmış yüksek lisans tezi, Okan Üniversitesi, İstanbul.
- Anayasa (2001). <https://www.mevzuat.gov.tr/mevzuat?MevzuatNo=4688&MevzuatTur=1&MevzuatTertip=5>, Erişim tarihi, 25.02.2020
- <https://www.csgb.gov.tr/ssscalisma-genel-mudurlugu/sendikalar-ve-toplu-is-sozlesmesi-kanunu/> Erişim tarihi, 25.12.2020.
- Ün, B. Ç. (2018). *Sendika içi demokrasi: Kamu sendikaları ile işçi sendikalarının karşılaştırılması Tekirdağ ili örneği*. Yayımlanmış yüksek lisans tezi, Kırklareli Üniversitesi, Kırklareli.
- Yenihan, B., & As, İ. (2017). Türkiye’de kamu sendikacılığının gelişimi ve toplu pazarlık sorunları. *The International Journal of Innovative Approaches in Social Sciences*, 1(1), 71-89.
- Yıldırım, İ. S. (2007). *Türkiye’de sendikalaşma sürecinde öğretmen sendikaları ve siyasetle ilişkisi: Adapazarı örneği*. Yayımlanmış yüksek lisans tezi, Sakarya Üniversitesi, Adapazarı.
- Yıldız, E. (2015). *Sendikalı öğretmenlerin sendikal faaliyetlere katılımları (Kocaeli örneği)*. Yayımlanmış yüksek lisans tezi, Okan Üniversitesi, İstanbul.
- Anayasa(2001). <https://www.mevzuat.gov.tr/mevzuat?MevzuatNo=4688&MevzuatTur=1&MevzuatTertip=5>, Erişim tarihi, 25.02.2020
- <https://www.csgb.gov.tr/ssscalisma-genel-mudurlugu/sendikalar-ve-toplu-is-sozlesmesi-kanunu/> Erişim tarihi, 25.12.2020.

# THE RELATIONSHIP BETWEEN ECONOMIC GROWTH, ENERGY CONSUMPTION AND TRADE OPENNESS: THE CASE OF SHANGHAI COOPERATION ORGANISATION COUNTRIES<sup>1 2</sup>



Kafkas University  
Economics and Administrative  
Sciences Faculty  
KAUJEASF  
Vol. 13, Issue 25, 2022  
ISSN: 1309 – 4289  
E – ISSN: 2149-9136

Article Submission Date: 13.12.2021

Accepted Date: 01.05.2022

Hamza ÇEŞTEPE  
Prof. Dr.  
Zonguldak Bülent Ecevit University  
Faculty of Economics and  
Administrative Sciences,  
Zonguldak, Turkey  
hamzac@hotmail.com  
**ORCID ID: 0000-0003-1541-5703**

Bersu BAHTIYAR  
Asst. Prof. Dr.  
Zonguldak Bülent Ecevit University  
Faculty of Economics and  
Administrative Sciences,  
Zonguldak, Turkey  
bersubahtiyar@gmail.com  
**ORCID ID: 0000-0003-2330-3250**

## ABSTRACT

This paper aims to analyze the relationship between energy consumption, trade openness and economic growth for the countries of the Shanghai Cooperation Organization that have started to follow open foreign trade policies with the transition to market economy since the early 1990s. The study examines validity and aspect of the relationship between variables for the eight countries studied covering the period of 1990-2018 by using panel causality, panel cointegration and panel vector error correction model methods. According to the results of the study, there is a causal relationship among three variables mentioned. While there is a bidirectional causality between economic growth and trade openness and economic growth and energy consumption; there is unilateral causality between energy consumption and trade openness from trade openness to energy consumption. The results support long-term equilibrium among the variables, but the direction and validity of the relationship are different in the short term. Therefore, periodic differences need to be taken into consideration when determining the energy policies that will be implemented in the economic growth process by these countries' policymakers.

**Keywords:** *Economic growth, energy consumption, Shanghai cooperation organization*

**JEL Codes:** *C33, O40, Q43*

**Scope:** *Economics*

**Type:** *Research*

**DOI:** [10.36543/kauibfd.2022.017](https://doi.org/10.36543/kauibfd.2022.017)

**Atıfta bulunmak için:** Çeştepe, H., & Bahtiyar, B. (2022). The relationship between economic growth, energy consumption and trade openness: The case of Shanghai Cooperation Organisation countries. *KAÜİBFD*, 13(25), 393-416.

<sup>1</sup> Ethical rules are followed in the study.

<sup>2</sup> This study was presented as a summary paper at the II. International Congress of Multidisciplinary Studies organized in 4-5 May 2018.

# EKONOMİK BÜYÜME, ENERJİ TÜKETİMİ VE TİCARİ AÇIKLIK İLİŞKİSİ: ŞANGHAY İŞBİRLİĞİ ÖRGÜTÜ ÜLKELERİ ÖRNEĞİ



Kafkas Üniversitesi  
İktisadi ve İdari Bilimler  
Fakültesi  
KAÜİBFD  
Cilt, 13, Sayı 25, 2022  
ISSN: 1309 – 4289  
E – ISSN: 2149-9136

Makale Gönderim Tarihi: 13.12.2021 Yayına Kabul Tarihi: 01.05.2022

Hamza ÇEŞTEPE  
Prof. Dr.  
Zonguldak Bülent Ecevit  
Üniversitesi  
İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi,  
Zonguldak, Türkiye  
hamzac@hotmail.com  
**ORCID ID: 0000-0003-1541-5703**

Bersu BAHTİYAR  
Dr. Öğr. Üyesi  
Zonguldak Bülent Ecevit  
Üniversitesi  
İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi,  
Zonguldak, Türkiye  
bersubahtiyar@gmail.com  
**ORCID ID: 0000-0003-2330-3250**

**ÖZ** | Bu çalışmada, çoğu 1990'ların başından itibaren piyasa ekonomisine geçişle birlikte dışa açık ticaret politikaları izlemeye başlayan Şanghay İşbirliği Örgütü ülkeleri için enerji tüketimi, ticari açıklık ve ekonomik büyüme arasındaki dinamik ilişkinin incelenmesi amaçlanmaktadır. 1990-2018 dönemini kapsayan çalışmada panel nedensellik, panel eşbütünlük ve panel vektör hata düzeltme modeli yöntemi kullanılarak, çalışmaya konu olan sekiz ülke için değişkenler arasındaki ilişkinin geçerliliği ve yönü incelenmiştir. Çalışmanın sonuçlarına göre, söz konusu üç değişken arasında nedensellik ilişkisi bulunmaktadır. Ekonomik büyüme ve ticari açıklık ile ekonomik büyüme ve enerji tüketimi arasında çift yönlü bir nedensellik varken; enerji tüketimi ve ticari açıklık arasında yalnızca ticari açıklıktan enerji tüketimine doğru tek yönlü bir nedensellik ilişkisi bulunmaktadır. Sonuçlar, değişkenler arasında uzun dönemde dengenin varlığını desteklemekte, ilişkinin yönü ve geçerliliği ise kısa dönemde farklılaşmaktadır. Bu nedenle, adı geçen ülkelerin ekonomik büyüme sürecinde uygulayacakları enerji politikalarını belirlerken, dönemsel farklılıkları göz önünde bulundurmaları gerekmektedir.

**Anahtar Kelimeler:** Ekonomik büyüme, enerji tüketimi, Şanghay işbirliği örgütü  
**JEL Kodları:** C33, O40, Q43

**Alan:** İktisat  
**Türü:** Araştırma

## **1. INTRODUCTION**

One of the main objectives of economists is to search the sources of economic growth and the reasons of the differences in economic growth between countries. In this regard, there have been many different growth models that have used the factors such as labour, capital, technology, foreign trade and institutions to explain economic growth. With the acceleration of globalization and the disappearance of borders between countries, it has become more important for countries to be involved in the ever increasing international competitive market. Within this context, for the purpose of achieving and sustaining economic growth, it is necessary to ensure the economic and political stability of the countries and to strengthen their macroeconomic fundamentals.

Previous literature review showed that energy began to be considered as a production factor and is included in production functions along with two oil crises in the 1970s. It is also one of the basic inputs of economic growth and development process and plays a key role in the social and economic life of countries. As producing and transferring goods and services is a part of production process, energy is one of the most required input for this. Especially, after the Industrial Revolution, with the existence of production process based on machine power instead of production process based on manpower, the need for energy has increased for the economic development. Since producing and transferring goods is a part of production process, energy is one of the most required input for countries (Austin, 2017, p. 282). In the face of increasing energy demand, some countries have become dependent on foreign resources due to the fact that energy resources are not distributed evenly throughout the World. Therefore, it has become more important for countries to (carry out) sustainable growth policies that are proper for their own structures and to support these policies with compatible energy policies. This has led economists and policy makers to research the nature of the energy factor and its interaction with other factors to examine the economic impacts of energy supply and demand and consumption and production of energy (Carley et al., 2011, p. 284).

In recent years, there has been a significant increase in trade, economic growth and energy consumption in both developed and developing countries. It is observed that these factors tend to act in unison in time and among countries (Uysal et al., 2015, p. 65) and as a result of this, there is a growing interest in examining the dynamic relationship between these variables in the literature. Explaining the relationship between these variables is very important to understand current energy and environmental policies of the countries and to develop more effective policies. Although the relationship between energy consumption and trade is a subject that has been examined in recent years in

energy economy, the relationship between energy consumption and economic growth is widely discussed in the literature.

Examining the relationship between economic growth and energy consumption is one of the most attractive subjects in energy economics due to ever-growing energy need in the face of existence of limited energy resources. Studies that analyzing the relationship between energy consumption and economic growth since the 1970s have different results about the direction of this relationship. Ozturk (2010) states that, there are 4 different possible hypotheses that examine the relationship between energy consumption and economic growth. *Growth hypothesis* indicates that a unidirectional causality relationship from energy consumption to economic growth. The hypothesis suggests that any restriction in energy consumption could adversely affect economic growth. The second hypothesis is known as *conservation hypothesis* and points to a one-way causality from economic growth to energy consumption. It suggests that increasing economic activities that occurs economic growth also needs more energy consumption. *The feedback hypothesis* shows that the birectional relationship between energy consumption and economic growth. The last hypothesis is called as *neutrality hypothesis* and means that there is no relationship between energy consumption and economic growth. Accordingly, in the literature, there are studies that have concluded that there is a one-way causality relationship from economic growth to energy consumption, as well as studies that show a bi-directional causality relationship between energy consumption and economic growth (Komal & Abbas, 2015, p. 216). In the case of a one-way relationship from energy consumption to economic growth, a decrease in energy consumption may result in a decline in economic growth. Conversely, a unidirectional causality relationship running from economic growth to energy consumption imply that policies to reduce energy consumption have a bit or no effect on economic growth (Hamit-Haggar, 2016, p. 1238).

Studying the relationship between energy and trade that involves mutual interaction is an important topic in economy literature. The studies make explicit that energy is an important factor in explaining export and import movements and similarly these foreign trade transactions affect the volume of supply and demand of energy (Sadorsky, 2011, p. 742). The idea that exporting was one of the accelerators factors of economic growth began to be discussed further on the empirical ground with the integration of developing countries in international trade since 1970's. In this context, determining the factors that are interacting with exports has become important and the studies that aim to explain the relationship between exports and energy have emerged as a result of this efforts. As energy is an important input that used in the production and

transportation of the goods subject to exports, it is expected that changes in energy usage affect the volume of exports. Energy is required for the export of raw materials and manufactured goods and if there is not enough energy, the increase in exports and the lack of sufficient energy leads to a decrease of the volume of exports. According to energy conservation policies, a decrease in energy usage may result in a reduction in exports volume and economic growth (Lean & Smyth, 2010, p. 3640) and the increase in energy demand and energy consumption may have a positive effect on the production of goods subject to trade. Similarly, studies that aim to examine the relationship between energy and imports show that a decrease in energy usage brings along a decrease in the volume of imports. This could lead to undesirable effects of imports of machinery, equipment and new technology products -that increase productivity and economic prosperity- on economies (Jayanthakumaran et al., 2012, p. 452-453). Accordingly, it is very important for governments to strike a balance between energy consumption, employment, production, international trade and economic growth. Any restrictions in energy consumption could lead to a reduction in international trade volume and total production, which could result in countries not reaching their target gross product level (Ahmad et al., 2019). Within this context, a strong export structure is the key to sustainable economic growth. High export growth increases the total efficiency by providing capital accumulation and contributes to imports of capital goods through exchange rate advantages. Furthermore, increasing export level may create effective pricing by strengthening the rivalry with overseas markets and this could lead to efficient allocation of resources to markets that produce exports products (Zeng et al., 2021).

Considering the amount of research about energy and foreign trade transactions, it is expected that the changes in the export level also affect the energy consumption and energy demand because of the interaction between the energy and volume of exports. In order to increase exports volume of countries, it is necessary to produce goods and services subject to exports and to provide the machinery and equipment that are used in transferring stations like airports, ports and other docking stations and energy is one of the main required factors that manage these machines and equipment used in the production and transportation of goods and services. An increase in export leads to an increase in economic activity, which may result in an increase in energy demand and this reveals a process that enhances each other reciprocally (Sadorsky, 2011, p. 741). The impact of import on energy consumption and energy prices is revealed in two ways. Accordingly, the distribution of imported goods in countries requires a transport network and this transportation network works with energy. On the



other hand, durable goods such as cars, air-conditioners and refrigerators consume too much energy and the increase in import of these goods may increase energy consumption and prices.

The aim of this study is to examine the relationship between energy consumption, economic growth and trade by using panel causality and panel cointegration tests for the members of Shanghai Cooperation Organization (SCO) covering the period 1990-2018. Shanghai Cooperation Organization, that established in 1996, consisted of China, Russia, Kazakhstan, Kyrgyz Republic and Tajikistan and was originally termed as The Shanghai Five. Then, in 2001, the name was changed to SCO with the addition of Uzbekistan. Today, organization continues its existence as 8 countries with the participation of India and Pakistan in 2017. The Shanghai Cooperation Organization, which has started to attract more attention in recent years, constitutes only a quarter of the world population with member countries. When observers and dialogue partners are added to this, it includes about half of the world population. The total economic size of the SCO exceeded \$ 15 trillion with the participation of Pakistan and India and corresponded to about 20 percent of the world economy.

There are many economic cooperations involving different countries and regions in the world. However, Shanghai Cooperation Organization is different from other cooperations by energy potential, population density, density of feedstock resources of the members of cooperation. SCO has important potential in each of many economic and social parameters, and with ongoing new opportunities, it determines the direction of development for the Eurasia region. SCO member states that collectively have a large market for the world economy and a significant proportion of the world's mineral resources and energy inputs, are also an important industrial force in the implementation of joint trade and economic projects (Alimov, 2018; Pierri, 2020). Therefore, the economic policies and political decisions of these countries are quite important for the world economy. On the other hand, the SCO countries take place near the top of Turkey's foreign trade transactions along with the EU countries. In recent years, the volume of trade relations between SCO countries and Turkey has increased and especially the products necessary for economic growth as raw materials and energy inputs are imported from these countries (Karakaş et al., 2019).

The number of studies on SCO countries in the literature is small, but it has been increasing relatively in recent years. In addition, although there are some studies on the relationship between economic growth, energy consumption and trade openness in the literature, there is no such study on SCO countries. In this sense, analyzing this relationship for SCO members that as an important source of raw material and energy input, is expected to contribute to the literature.

The rest of the study is organized as follows. The empirical literature is discussed with some selected studies in the first section. The second section includes the methodology and data used in the study. The empirical findings are presented in third section and the final section concludes a general evaluation and policy recommendations of the study.

## **2. LITERATURE REVIEW**

Analyzing the relationship between energy, economic growth and trade is very significant to implement suitable policies in development processes of countries. Therefore, studies that examine this relationship increase in recent years and the interest varies for different country groups and the results of the studies have a mixed and controversial structure.

There is a growing literature that aims to examine economic growth-energy consumption nexus. Kraft and Kraft (1978) analyzed the impact of energy consumption on national income for USA covering the period 1947-1974 and showed that there is a unidirectional relationship between economic growth and energy consumption. Similar results are also seen in the studies of Hamilton (1983) and Burbridge & Harrison (1984).

Erol and Yu (1987) investigated the relationship between energy consumption and macroeconomic performance by using national income for 6 developed countries (Great Britain, Italy, France, Germany, Japan and Canada) in the 1952-1982 period. They concluded that while the intensity of the relationship differs among countries, there is a significant bilateral relationship between energy consumption and economic growth. Energy consumption-economic growth nexus was also studied by Masih and Masih (1996) for 6 Asian (India, Pakistan, Malaysia, Singapore, Indonesia and the Philliphines) economies from 1955 to 1990. The results suggest that there is a significant relationship between economic growth and energy consumption, but the causality results differ among contries. There is a one-way causality from energy consumption to economic growth in India and from economic growth to energy consumption in Indonesia, while there is a bilateral relationship for Pakistan. The results of the studies of Asafu-Adjaye (2000), Wolde-Rufael (2005), Lee (2005), Al İriani (2006) that discuss the relationship of economic growth and energy consumption for different countries in different time periods support the findings of Erol and Yu (1987) showed that energy consumption is an important explanatory of economic growth and economic growth affects the level of energy consumption.

Ghosh (2002) and Gollagari and Rena (2013) investigated the causal relationship between economic growth and energy consumption for India. Ghosh (2002) used per capita electricity consumption and per capita GDP covering the

period 1950-51 to 1996-97. The results suggest that there is a causal unidirectional relationship from economic growth to energy consumption. However, Gollagari & Rena (2013) reveal that there is a bidirectional causality both from economic growth to energy consumption and from energy consumption to economic growth in their study covering the period 1981-2010. More recently, Pao et al. (2014) examined the relationship between economic growth and energy consumption for Brazil during the 1980-2008 period and they found a positive strong relationship between them. The findings of the study reveal that there is a unidirectional relationship from energy consumption to economic growth in the short run, while there is a bidirectional causality in the long-run. Energy and economic growth nexus is analyzed for Kyrgyzstan in the period 1992-2016 by using oil production and consumption, electricity production and consumption by Pirimbaev et al. (2020). They found that only oil consumption positively affects the GDP per capita in the long term. According to the results of the study, if Kyrgyzstan can increase the share of renewable energy sources in total energy consumption, it can reduce its foreign trade deficit and use its resources more efficiently.

The number and scope of studies examining the relationship between energy consumption, trade and economic growth by using imports, exports and trade openness have increased in the literature in recent years. Narayan, Smyth (2009) studied the relationship of economic growth, trade and energy by analyzing a model that contains real GDP, electricity consumption and exports for Middle Eastern countries including Iran, Israel, Kuwait, Oman, Saudi Arabia and Syria. They conclude that causal relationship between variables differs in short-run and long-run. Accordingly, there is a causality from energy consumption to economic growth and from economic growth to trade in short-run and the causality in long-run running from trade and energy consumption to economic growth and from trade to energy consumption. Hossain (2011) analyzed the relationship between chosen macroeconomic variables including economic growth, trade openness and energy consumption for new industrialized 9 countries (Brazil, China, India, Mexico, the Philippines, South Africa, Thailand and Turkey) from 1971 to 2007. It is found that there is not a long-run causal relationship, yet there is a one-way causal relationship from economic growth to energy consumption and from trade openness to economic growth. The relationship between economic growth, energy consumption and trade is examined for 15 Asian economies in 1980-2011 period by Nasreen & Anwar (2014). The results of the study indicate that economic growth and trade openness effect energy consumption positively. They also concluded that there is a bilateral causality between both economic growth and energy consumption and trade

openness and energy consumption. Kasman & Duman (2015) also discussed macroeconomic performance of new European Union member and candidate countries covering the period 1992-2010 by analyzing a model that includes economic growth, urbanization, energy consumption, CO<sub>2</sub> emissions and trade openness. It is stated that there is a unidirectional causality from economic growth to energy consumption and from energy consumption and from economic growth to trade openness. Iheanacho (2018) investigates the impact of urbanization, population, economic growth, financial development and trade openness on energy consumption for Nigeria during 1971-2013. According to the results of the study using ARDL boundary test and VECM Granger causality approaches, trade openness positively and significantly affects energy consumption in the short and long term. The results found that trade openness in the long run increased energy consumption and that the causality between the two variables is bidirectional. The relationship between energy consumption, economic growth and trade was documented by Satrovic (2019) for Turkey from 1975 to 2015. The results suggest that there is not causal relationship between economic growth and energy consumption in short-run, while there is causal relationship between all variables in long-run.

Hdom and Fuinhas (2020) investigated the relationship between energy and trade openness by modeling economic growth and carbon emission variables. According to the results of the Toda-Yamamoto causality analysis, there is a bidirectional causality between the two variables. Ghazouani et al. (2020) analyzed the causal relationships between trade openness, economic growth and renewable energy consumption in Asia-Pacific countries with the Bootstrap ARDL technique. The results indicate that there is a unidirectional causality from renewable energy consumption to commercial openness in Indonesia and Thailand, and a bidirectional causality between variables in Malaysia and Pakistan. Similarly, Le (2020) examined the role of financial development, trade openness, government spending and institutions for the 46 emerging markets and developing economies in the period 1990-2014 in the energy-growth relationship. In the study in which panel data analysis was carried out, a positive relationship is found between trade openness and renewable energy consumption in the long term. Also, a bidirectional causality is determined between these two variables.

### **3. MATERIALS AND METHODS**

We examine the dynamic relationship among the economic growth (Y), the energy consumption (EN) and the trade openness (TO) in The Shanghai Cooperation Organization countries by employing a panel data analysis. Panel data models ensure considering the correlation between the successive previous

values of economic growth and including the separate country effects in the calculations. The method of estimating economic relationships by using time dimension cross-section series is called panel data analysis. In this analysis, time series and cross section series are combined to create a data set with both time and cross section dimensions. In panel data analysis, individual observations are taken into account for different time points in the sample, which allows multiple observations to be created for each individual data in the sample. In its general form, panel data regression model written as:

$$Y_{it} = \alpha_i + \beta X_{it} + \varepsilon_{it}, \quad i=1,2,\dots,N; \quad t=1,2,\dots,T \quad (1)$$

where  $i$  and  $t$  represent individuals as firm, household, country and time respectively and  $i$  indicates the cross-section dimension, while the  $t$  indicates the time series dimension.  $\alpha_i$  is a constant that represents the individual effects and contains individual effects specific to the  $t$  time dimension and  $i$  cross-section dimension.

In this study, the relationship among the economic growth, energy consumption and trade openness analyzed for 8 SCO countries; namely, China, Russia, India, Kazakhstan, Kyrgyz Republic, Tajikistan, Uzbekistan and Pakistan over the period 1990-2018 by using annual data. The sample is limited to these countries for which data are available over this period. In the literature, the relationship between energy and development is addressed with different approaches. There are studies investigating this relationship in terms of demand, as well as studies examining the production side. The model used in the study was created with the Cobb-Douglas production function. The Cobb-Douglas production function is as follows:

$$Y = f(K, L) \quad (2)$$

$Y$  in the function represents the total output,  $K$  and  $L$  respectively, labour and capital. Following Sadorsky (2012) and Lean & Smyth (2010b) who showed that trade openness can also be used as an explanatory variable in models examining the relationship between economic growth and energy consumption, we used a production function that includes capital, labour, trade openness and energy consumption:

$$Y = f(K, L, TO, EC) \quad (3)$$

Within this context, to examine the long-run relationship and any possible causality between these variables, we used the model<sup>3</sup> below:

$$Y_{it} = \beta_0 + \beta_1 C_{it} + \beta_2 L_{it} + \beta_3 TO_{it} + \beta_4 EC_{it} + u_{it} \quad (4)$$

<sup>3</sup>  $i$ = number of countries,  $T$ = time period and  $k$ =number of variables; we set a model that contains a  $[(i*T)*1]$  dimensional matrix for dependent variable and a  $[(i*T)*k]$  dimensional matrix for independent variables.

where  $i$  indicates SCO countries and  $t$  represents each year in 1990-2018 period.  $Y$  (per capita GDP in constant 2000 US dollars) is economic growth,  $C$  (per capita gross fixed capital formation in constant 2000 US dollars) denotes physical capital,  $L$  (labour force participation rate) is labour,  $TO$  (trade dependency ratio -export/GDP) indicates trade openness and  $EC$  (total energy consumption) represents energy consumption.  $u_{it}$  is the error term and the coefficients  $\beta_1, \beta_2, \beta_3$  and  $\beta_4$  show the impacts of the explanatories on the dependent variable. These indicators are often preferred by researchers to represent these variables in the literature (Munir et al, 2020; Zakarya et al., 2015; Le, 2020; Shahbaz et al., 2013; Shahbaz et al., 2014, Jayanthakumaran et al., 2012; Sadorsky, 2012; Squalli & Wilson, 2011; Lean & Smyth, 2010; Huchet-Bourdon et al. 2018). All variables are used in log-form in analysis. The data on  $Y, C, L$  and  $TO$  are obtained from the World Bank (WDI, 2021) and Penn World Table (PWT 10.0, 2021) and  $EC$  is extracted from International Energy Agency (IEA, 2021). The descriptive statistics of the variables used in this study is presented in Table 1.

**Table 1:** Descriptive Statistics

	Mean	Std. Deviation	Min.	Max.	Kurtosis	Skewness
<b>Economic growth</b>	1.233	1064.52	3909.48	6722.91	-0.61176	0.86662
<b>Physical capital</b>	2028.4	1493.85	1245.64	4935.23	0.31714	1245.57
<b>Labour</b>	1544.3	1144.76	42.34	97.57	0.43965	0.25651
<b>Trade openness</b>	23.6216	9472.27	63.46	107.62	0.36574	0.78286
<b>Energy consumption</b>	75.9071	6.242.56	5358.6	8140.2	-0.76518	-0.14591

#### 4. RESULTS AND DISCUSSION

In order to examine the relationship of chosen variables in the study, we determine characteristic of indicators by considering both current values, logarithmic values and growth rates of the variables, and by testing a large number of models in different forms. After testing the stationarity of the series with unit root tests, the existence of the long-term relationships of the series were investigated by panel cointegration analysis. Finally, the direction and size of the long-term relationship between these variables were investigated by applying panel causality analysis.

Stationarity tests are considered as a prerequisite analysis to obtain unbiased, efficient and consistent parameter estimators in time series and panel data analysis. In this regard, it is important to examine whether the tendencies of the series over time are constant, in other words, the stationarity of the series, before statistical analysis (Tatoğlu, 2013, p. 199). If non-stationary series are used

in the analysis, spurious regression problem may be emerged and the results of analysis may not be true (Granger & Newbold, 1974, p. 559). In addition, it is required to test the stationarity of the series, because investigating the existence of cointegration relationship between variables depends on the fact that these variables are stationary at the same level.

The panel unit root tests that examine the stationarity between panel series consist of two groups and cross-section dependency are taken into a basis in this classification. Accordingly, unit root tests that assume that there is no correlation between units, that is, there is no cross-sectional dependency, are first generation unit root tests. The most important and commonly used of these tests are Wu (1996) test, Im, Pesaran and Shin (1997) test, Maddala and Wu (1999) test, Fisher ADF test, Harris & Tzavalis (1999) test, Hadri (1999) test and Choi (2001) test and Levin, Li and Chu (2002) test (Baltagi, 2005, p. 239; Tatoğlu, 2013, p. 199). These tests were developed based on the univariate methods Dickey Fuller (1979) and Augmented Dickey Fuller (ADF) test statistics created for time series tests. The unit root tests that assume that there is correlation between units, that is, there is cross-sectional dependency, are second generation unit root tests. The commonly used of the second-generation unit root tests are O'Connell (1998), Philips and Sul (2003), Chang (2002, 2004), Bai and Ng (2004), Moon and Perron (2004) and Pesaran CADF (2007) tests (Hurlin & Mignon, 2007, p. 3; Barbieri, 2009, p. 121-122; Tatoğlu, 2013, p. 199).

Which unit root tests can be applied in order to test the stationarity of the series was determined according to the results of cross-sectional dependency test. In this context, Pesaran CD<sub>LM</sub> (2004) test, that can be used when N and T are large, was used to test the interdivisional correlation. The results of test are shown in Table 2:

**Table 2: Cross-sectional Dependence Test Results**

	<b>Pesaran CD<sub>LM</sub> test statistics</b>	<b>p-value</b>
<b>Y</b>	8.211	0.000
<b>C</b>	5.477	0.002
<b>L</b>	2.419	0.000
<b>TO</b>	3.541	0.003
<b>EC</b>	1.432	0.006

Note: Null hypothesis is, H<sub>0</sub>= There is no interdivisional correlation.

According to the results in Table 2, the null hypothesis is rejected, so there is cross-sectional dependency between the series. It means that shocks that occur in any of these countries would affect other countries. Therefore, unit root tests that take into account the cross-section dependency are required for the efficiency of the estimation results. Accordingly, it is preferred to use Pesaran Cross-Sectional Augmented Dickey-Fuller (CADF) (2007) test, which is the second-generation unit root test, to investigate whether the series are stationary. Pesaran

CADF (2007) test is an expanded form of ADF regression with first differences of individual series and cross-section averages of lag-length level and and is valid both when  $T > N$  and  $T < N$  (Pesaran, 2007, p. 267-269). In CADF test, CIPS statistic, which is the unit root test statistic for the overall panel model, could be calculated with average of unit root test statistics of each cross-section (Pesaran, 2007, p. 276). Within this context, the unit root test results are summarized in Table 3:

**Table 3.** Unit Root Test Results

	Intercept		Intercept and Trend	
	level	1st difference	level	1st difference
<i>Y</i>	-1.198 (0.372)	-2.687* (0.023)	-1.309 (0.425)	-3.554* (0.002)
<i>C</i>	-1.378 (0.185)	-3.084* (0.000)	-2.114 (0.512)	-4.215* (0.000)
<i>L</i>	-2.114 (0.345)	-3.492* (0.000)	-2.977 (0.685)	-3.477* (0.008)
<i>TO</i>	-2.054 (0.742)	-2.540** (0.000)	-2.790 (0.715)	-2.965** (0.000)
<i>EC</i>	-1.231 (0.456)	-2.768** (0.041)	-1.154 (0.398)	-2.834** (0.036)

**Note:** Null hypothesis for test is,  $H_0 =$  Series are non-stationary. \* and \*\* indicates stationary series at 1% and 5% significance level respectively. Values in parantheses show probabilty.

As shown in Table 3, unit root test results for both of the models with intercept and with intercept and trend support each other. According to Table 3, we can't reject the null hypothesis for all variables. That is, Pesaran CADF unit root test results show that, economic growth, physical capital, energy consumption and trade openness have unit root and these variables are non-stationary at the level. We took first differences of them in order to render the series stationary and they became stationary at first difference (DY, DC, DL, DTO, DEC). It means that a shock in SCO countries in the analysis does not lose its effect in short-run. The fact that the series are stationary at first difference [I(1)] enables to analyze cointegration relationship of these variables.

Cointegration analysis provides to examine the existence of long-term equilibrium relationship between series. If the series analyzed in an econometric analysis are non-stationary due to the effect of the trend, but each is integrated at same level [both are I(d)], then there is a cointegration between series and regression obtained from analysis indicates the real relationship. The integration of the two series in the same level ensures that the trends offset each other. This provides to occur a trend-free relationship (cointegration) and to be valid of t and F tests.



In order to examine the short-term and long-term relationship of the variables, we have applied Pedroni (1995, 1999) cointegration test that commonly used in panel data analysis. Pedroni presents four within-dimension based statistics (*panel-v*, *panel-ρ*, *panel PP* and *panel ADF*) and three between-dimension based statistics (*group- ρ*, *group-PP* and *group-ADF*). While a common value is estimated for  $\rho_i$  in within-dimension based statistics, a common value is not estimated in between-dimension based statistics. Table 4 gives the results of Pedroni panel cointegration test results:

**Table 4.** Pedroni Panel Cointegration Test Results

Pedroni within-dimension based statistics		
	Statistics	Prob.
<b>Panel v-statistics</b>	3.0435	0.0012*
<b>Panel ρ-statistics</b>	5.7986	0.9688
<b>Panel PP-statistics</b>	-3.2214	0.8879
<b>Panel ADF-statistics</b>	-8.7186	0.0035*
Pedroni between-dimension based statistics		
	Statistics	Prob.
<b>Group ρ-statistics</b>	5.3436	0.2781
<b>Group PP-statistics</b>	-4.3681	0.0000*
<b>Group ADF-statistics</b>	-2.8657	0.0000*

**Note:** Null hypothesis for both tests is,  $H_0 =$  There is no cointegration between series. \* Series are tested at 5% significance level. We have applied Schwarz Information Criteria for determination of Lag-Length. The critical values for Pedroni cointegration tests are taken from the Pedroni (1999).

The results in Table 4 provide evidence of rejection of null hypothesis with the except of *Panel ρ*, *Panel PP* and *Group ρ* statistics. 4 of the 7 test statistics rejected the null hypothesis that indicates there is no cointegration and this means that there is a long-term systematic relationship between the variables. Pedroni (1999) showed that group-ADF and panel-ADF tests yield more meaningful results, especially for small samples. According to the results obtained from Pedroni-test in Table 4 show that *panel-ADF* and *group-ADF* test statistics are significant and so, this is a powerful indication of cointegration between physical capital, labour, economic growth, trade openness and energy consumption. That is, there is a long-term relationship between these variables.

Kao (1999) cointegration test was also applied in the study to verify the Pedroni cointegration test. The Kao test offers a cointegration test for panel data analysis using Dickey Fuller (DF) and Augmented Dickey Fuller (ADF) tests. The results of the Kao cointegration test are shown in Table 5:

**Table 5.** Kao Panel Cointegration Test Results

	Test Statistics	p-value
ADF	-3.151922	0.028

Note: Null hypothesis is,  $H_0$ = There is no cointegration between series.

As in the Pedroni (1999) cointegration test, the 5% significance level was taken into account in rejecting the null hypothesis in the Kao Cointegration test. According to the results in Table 5, since the probability value is less than 0.05, the alternative hypothesis stating that cointegration exists is accepted. Kao Cointegration test results support the Pedroni cointegration test results. Accordingly, there is a long-term relationship between economic growth, energy consumption and trade openness.

If there is a relationship between the series after the cointegration tests are performed, the coefficients of this relationship can be estimated. For this purpose, two different methods were used, namely DOLS (Dynamic Ordinary Least Square) method and FMOLS (Full Modified Ordinary Least Square) method developed by Pedroni (2000 and 2001). FMOLS and DOLS coefficient estimators were developed upon the emergence of biased results by estimating the series that are related to each other in the long run using the least squares method. Table 6 shows the results obtained from panel DOLS and panel FMOLS analyzes:

**Table 6.** FMOLS and DOLS Test Results

Panel FMOLS (Dependent Variable= $Y_{it}$ )		
	Coefficient	Prob.
C <sub>it</sub>	0.7864	0.0034*
L <sub>it</sub>	0.5799	0.0004*
TO <sub>it</sub>	0.3964	0.0000**
EC <sub>it</sub>	0.2728	0.0150**
Panel DOLS (Dependent Variable= $Y_{it}$ )		
	Coefficient	Prob.
C <sub>it</sub>	0.7195	0.0000*
L <sub>it</sub>	0.6872	0.0016*
TO <sub>it</sub>	0.2239	0.0002*
EC <sub>it</sub>	0.1958	0.0106**

Note: \* and \*\* indicates stationary series at 1% and 5% significance level respectively.

Table 6 showed that the findings obtained from both panel FMOLS and panel DOLS, the long term coefficients of all the variables are positive and significant. It is important for the consistency of the model that the results obtained from both analyzes are the same. Results of FMOLS reveal that 1%

increase in physical capital increases economic growth by about 0.79%. Similarly, 1% increase in labour and trade openness increases economic growth 0.58% and 0.40% and 1% increase in energy consumption positively affects economic growth with an increase of approximately 0.28% in the long run. According to DOLS test results in Table 6, 1% increase in physical capital, labour, trade openness and energy consumption increases economic growth by 0.72% and 0.69%, 0.23% and 0.20%, respectively.

It is important to explain the direction of the long-term relationship by using causality tests. According to Granger (1969), the knowledge of the past values of one variable (X) affects the future values of another variable (Y). Engle & Granger (1987) state that using standard Granger causality may give erroneous results in case of cointegration between variables. Within this context, we applied the generalized Granger panel causality (obtained by adding error correction term to model) in order to determine the direction of short and long term relationship between the coherent series in this study in which there is a cointegration relationship. The panel vector error correction model equation used in the analysis is as follows:

$$Y_{it} = \alpha_i + \sum_{k=1}^k \gamma_i^{(k)} y_{it-k} + \sum_{k=1}^k \beta_i^{(k)} x_{it-k} + \varepsilon_t \quad (5)$$

In equation 5,  $\alpha_i$  denotes the unit-specific effects.  $\gamma_i^{(k)}$  and  $\beta_i^{(k)}$  differs for the  $i$  units and so it is allowed to form a difference in causality analysis by units. Null hypothesis of the study of Holtz-Eakin, Newey & Rosen (1988) is stated as  $\beta^{(1)} = \dots = \beta^{(k)} = 0$  and means that there is no causality relationship from X to Y. Accordingly, causality analysis was carried out for 5 different models where dependent variables were economic growth, physical capital, trade openness and energy consumption respectively:

$$\Delta Y_{it} = \delta_{1i} + \sum_{p=1}^k \delta_{11ip} \Delta Y_{it-p} + \sum_{p=1}^k \delta_{12ip} \Delta K_{it-p} + \sum_{p=1}^k \delta_{13ip} \Delta TO_{it-p} + \sum_{p=1}^k \delta_{14ip} \Delta EN_{it-p} + \theta_{1i} ECT_{it-1} + \varepsilon_{1it} \quad (6)$$

$$\Delta K_{it} = \delta_{2i} + \sum_{p=1}^k \delta_{21ip} \Delta K_{it-p} + \sum_{p=1}^k \delta_{22ip} \Delta Y_{it-p} + \sum_{p=1}^k \delta_{23ip} \Delta TO_{it-p} + \sum_{p=1}^k \delta_{24ip} \Delta EN_{it-p} + \theta_{2i} ECT_{it-1} + \varepsilon_{2it} \quad (7)$$

$$\Delta L_{it} = \delta_{3i} + \sum_{p=1}^k \delta_{31ip} \Delta L_{it-p} + \sum_{p=1}^k \delta_{32ip} \Delta Y_{it-p} + \sum_{p=1}^k \delta_{33ip} \Delta TO_{it-p} + \sum_{p=1}^k \delta_{34ip} \Delta EN_{it-p} + \theta_{3i} ECT_{it-1} + \varepsilon_{3it} \quad (8)$$

$$\Delta TO_{it} = \delta_{4i} + \sum_{p=1}^k \delta_{41ip} \Delta TO_{it-p} + \sum_{p=1}^k \delta_{42ip} \Delta Y_{it-p} + \sum_{p=1}^k \delta_{43ip} \Delta K_{it-p} + \sum_{p=1}^k \delta_{44ip} \Delta EN_{it-p} + \theta_{4i} ECT_{it-1} + \varepsilon_{4it} \tag{9}$$

$$\Delta EN_{it} = \delta_{5i} + \sum_{p=1}^k \delta_{51ip} \Delta EN_{it-p} + \sum_{p=1}^k \delta_{52ip} \Delta Y_{it-p} + \sum_{p=1}^k \delta_{53ip} \Delta K_{it-p} + \sum_{p=1}^k \delta_{54ip} \Delta TO_{it-p} + \theta_{5i} ECT_{it-1} + \varepsilon_{5it} \tag{10}$$

where  $i=1, \dots, N$ ,  $t= 1, \dots, T$  and  $p$  denotes the number of countries, time period and optimal lag-length respectively. The *ECT* is error correction term which indicates the long-term relationship. Table 7 reports the results of Granger panel causality test based on error correction model:

**Table 7.** Panel Causality Test Results for SCO Countries

	Short-term Causality Relationship					Long-term Causality Relationship
	$\Delta Y$	$\Delta C$	$\Delta L$	$\Delta TO$	$\Delta EC$	$ECT$
$\Delta Y$	-	5.998* (0.000)	4.823* (0.000)	3.165* (0.015)	2.686* (0.027)	-1.342* [0.015]
$\Delta C$	3.079* (0.000)	-	1.204 (0.156)	2.409 (0.0845)	3.934 (0.623)	-0.763* [0.033]
$\Delta L$	5.047* (0.026)	2.716 (0.185)	-	3.136* (0.004)	1.782 (0.291)	1.024* [0.021]
$\Delta TO$	3.879* (0.000)	2.994* (0.002)	4.348 (0.743)	-	7.879 (0.574)	2.176* [0.019]
$\Delta EC$	4.212* (0.000)	6.782 (0.328)	1.212* (0.007)	2.133* (0.005)	-	-1.412* [0.042]

**Note:** Null hypothesis is,  $H_0 = X$  does not cause  $Y$ . \* denotes the significance at 5%. Values in parantheses show probability and values in box brackets denotes t-staistics.

According to results in Table 7, the short-term effect of energy consumption, trade openness, labour and physical capital on economic growth is positive and statistically significant. However, there is a causality only from economic growth to physical capital in the short-run, therefore the causal relationship between economic growth and physical capital is bilateral. Only the impact of economic growth and trade openness on labour is positive and significant. The results also show that there is a bilateral relationship between economic growth and labour, while the causal relationship between economic growth and trade openness and the causal relationship between economic growth and energy consumption are unilateral. The results of the fourth equation indicate that the impact of economic growth and physical capital on trade openness is positive and statistically significant in the short-run, but energy consumption has no significant impact on trade openness; that is, there is no causal relationship

from energy consumption to trade openness, while economic growth and physical capital are positively related with trade openness. In the short-run, the impact of trade openness, labour and economic growth on energy consumption is positive and significant; so, there is a causality towards energy consumption from these variables. Briefly, in the short term; while there is a bilateral causality from energy consumption and trade openness to economic growth; there is a unilateral causality from trade openness to energy consumption. Table 7 also presented the long-term causal relationship of the variables. As seen in Table 7, the error correction term that provides analysis of long-term causal relationships is statistically significant for all relationships. This result shows that these five variables play an important role to correct of long-term deviations. Economic growth, physical capital, labour trade openness and energy consumption respond to the deviation from external shocks in the long term with a correction of 0.015, 0.033, 0.021, 0.019 and 0.042 unit respectively and tend towards the long-term equilibrium.

### **5. CONCLUSION**

This study explores the relationship between economic growth, energy consumption and trade openness for members of the Shanghai Cooperation Organization covering the period 1990-2018 by using the panel cointegration and panel causality approach. In this context, firstly, we determined whether series were stationary or not by using panel unit root tests. As a result of Pesaran  $CD_{LM}$  (2004) cross-sectional dependency test, we used Pesaran CADF (2007) second generation unit root test which assumes that there is correlation between units, and we found that all the variables were stationary at first level. After determining that the first differences of the variables were stationary, panel cointegration and panel causality tests were performed. According to Pedroni & Kao cointegration tests, it is concluded that there is a relationship between economic growth, physical capital, trade openness and energy consumption in the long run. FMOLS and DOLS estimation analysis reveals that there is a positive relationship between all variables. Within this context, the results of the analysis indicate that while there is a bidirectional causality relationship between economic growth and energy consumption and between economic growth and trade openness in the short term; there is a Granger causality between trade openness and energy consumption which from trade openness to energy consumption. Furthermore, panel cointegration results indicate the existence of long-term equilibrium between these variables. Therefore, energy consumption, trade openness and economic growth are important factors that affect each other in these countries and they should consider these effects while forming their short- and long-term

economic policies. These findings are similar to the empirical findings of Erol and Yu (1987), Gollagori and Rena (2013), Pao (2014), and Nasreen and Anwar (2014).

Energy is an important input for members of the SCO. The bidirectional causality relationship between energy consumption and economic growth shows that these two variables interact with each other. That is, the increases in economic growth increase the energy consumption and similarly this increasing energy consumption would be one of the main reasons of economic growth in these countries. In this respect, it can be said that the empirical results of the study support the *feedback hypothesis* (Ozturk, 2010) in SCO countries which suggests that energy consumption and economic growth are variables that determine, feed and affect each other. Hence, the energy policies that are implemented by policy makers of these countries' have important effects on economy. In this scope, it is really necessary to form policies which reveal to become able to produce their own energy resources and to verge to alternative energy sources by following the innovation in energy production for development process of these countries. The causality relationship between trade openness and economic growth in our study show that these countries need to give more weight to exports in order to ensure more effective growth process. Because the increasing in income, savings and investments and occurring of economies of scale would accelerate through exports, implementing policies to render exports efficient should be one of the closest targets of these developing countries. In order for more effective results of the effect of trade openness on economic growth to emerge in these countries, the share of the energy sector in exports should be taken into account in the forming of economic policies. In addition, since economic growth also increases energy consumption, the economic growth rate should be taken into account when determining energy policies.

#### **6. CONFLICT OF INTEREST STATEMENT**

There is no conflict of interest between the authors.

#### **7. FUNDING ACKNOWLEDGEMENTS**

No funding or support was used in this study.

#### **8. AUTHOR CONTRIBUTIONS**

HÇ, BB: Idea

HÇ, BB: Design

HÇ: Check

BB: Literature Review

BB: Data Collection

HÇ, BB: Analysis and Interpretation

HÇ, BB: Writing of Article  
HÇ: Critical Review of Article

## 9. ETHICS COMMITTEE STATEMENT AND INTELLECTUAL PROPERTY COPYRIGHTS

Ethics committee principles were followed in the study. There has been no situation requiring permission within the framework of intellectual property and copyrights.

## 10. REFERENCES

- Ahmad, M., Zhao, Z. Y., Irfan, M., Mukeshimana & M. C. (2019). Empirics on influencing mechanisms among energy, finance, trade, environment, and economic growth: a heterogeneous dynamic panel data analysis of China. *Environmental Science and Pollution Research*, 26(14), 14148-14170.
- Alimov, R. (2018). The Shanghai cooperation organisation: Its role and place in the development of Eurasia. *Journal of Eurasian Studies*, 9(2), 114-124.
- Al-Iriani, M. A. (2006). Energy-GDP relationship revisited: An example from GCC countries using panel causality. *Energy Policy*, 34(17), 3342-3350.
- Asafu-Adjaye, J. (2000). The relationship between energy consumption, energy prices and economic growth: time series evidence from Asian developing countries. *Energy Economics*, 22(6), 615-625.
- Austin, G. (Ed.). (2017). *Economic development and environmental history in the anthropocene: Perspectives on Asia and Africa*. Bloomsbury Publishing.
- Baltagi, B. H. (2005). *Econometric analysis of panel data*, John Wiley&Sons Ltd. West Sussex, England.
- Barbieri, L. (2009). Panel unit root tests under cross-sectional dependence: an overview. *Journal of Statistics: Advances in Theory and Applications*, 1(2), 117-158.
- Burbidge, J. & Harrison, A. (1984). Testing for the effects of oil-price rises using vector autoregressions. *International Economic Review*, 25, 459-484.
- Carley, S., Lawrence, S., Brown, A., Nourafshan, A. & Benami, E. (2011). Energy-based economic development. *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, 15(1), 282-295.
- Engle, R. F. & Granger, C. W. (1987). Co-integration and error correction: Representation, estimation, and testing. *Econometrica: Journal of the Econometric Society*, 251-276.
- Erol, U., Yu & E. S. (1987). On the causal relationship between energy and income for industrialized countries. *The Journal of Energy and Development*, 113-122.

- Ghazouani, T., Boukhatem, J. & Sam, C.Y. (2020). Causal interactions between trade openness, renewable electricity consumption, and economic growth in Asia-Pacific countries: Fresh evidence from a bootstrap ARDL approach. *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, 133, 110094.
- Ghosh, S. (2002). Electricity consumption and economic growth in India. *Energy Policy*, 30 (2), 125-129.
- Gollagari, R. & Rena, R. (2013). An empirical analysis of energy consumption and economic growth in India: are they causally related? *Studia Oeconomica*, 58 (2), 22-40.
- Granger, C. W. (1969). Investigating causal relations by econometric models and cross-spectral methods. *Econometrica: Journal of the Econometric Society*, 424-438.
- Granger, C. W. & Newbold, P., (1974). Spurious regressions in econometrics. *Journal of Econometrics*, 2(2), 111-120.
- Hamilton, J. D. (1983). Oil and the macroeconomy since World War II. *Journal of Political Economy*, 91, 228-248.
- Hamit-Haggag, M. (2016). Clean energy-growth nexus in sub-Saharan Africa: Evidence from cross-sectionally dependent heterogeneous panel with structural breaks. *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, 57, 1237-1244.
- Hdom, H.A.D. & Fuinhas, J. A. (2020). Energy production and trade openness: Assessing economic growth, CO2 emissions and the applicability of the cointegration analysis. *Energy Strategy Reviews*, 30, 1-13.
- Holtz-Eakin, D., Newey, W. & Rosen, H. S. (1988). Estimating vector autoregressions with panel data. *Econometrica: Journal of the Econometric Society*, 1371-1395.
- Hossain, M. S. (2011). Panel estimation for CO2 emissions, energy consumption, economic growth, trade openness and urbanization of newly industrialized countries. *Energy Policy*, 39(11), 6991-6999.
- Huchet-Bourdon, M., Le Mouél, C. & Vijil, M. (2018). The relationship between trade openness and economic growth: Some new insights on the openness measurement issue. *The World Economy*, 41(1), 59-76.
- Hurlin, C. & Mignon, V. (2007). Second generation panel unit root tests. HAL Working Papers, halshs-00159842.
- Ihenacho, E. (2018). The influence of urbanization, population age groups and trade on energy consumption in Nigeria: An empirical analysis. *International Journal of Economy, Energy and Environment*, 3(5), 38-44.
- International Energy Agency (2021). Data. Retrieved from <https://www.iea.org/data-and-statistics>, (2021, 20 June).



- Jayanthakumaran, K., Verma, R. & Liu, Y. (2012). CO2 emissions, energy consumption, trade and income: A comparative analysis of China and India. *Energy Policy*, 42, 450-460.
- Kao, C. (1999). Spurious regression and residual-based tests for cointegration in panel data. *Journal of Econometrics*, 90(1), 1-44.
- Karakaş, Ü. Ç., Karakaş, A. & Topal, S. (2019). Economic growth affects of economic integration: An economic analysis on Turkish economy in the context of the European Union and Shanghai Cooperation Organization. *Alphanumeric Journal*, 7(2), 185-204.
- Kasman, A. & Duman, Y. S. (2015). CO2 emissions, economic growth, energy consumption, trade and urbanization in new EU member and candidate countries: a panel data analysis. *Economic Modelling*, 44, 97-103.
- Komal, R. & Abbas, F. (2015). Linking financial development, economic growth and energy consumption in Pakistan. *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, 44, 211-220.
- Kraft, J. & Kraft, A. (1978). On the relationship between energy and GNP. *Journal of Energy and Development*, 3(2), 401-403.
- Lean, H. H. & Smyth, R. (2010). Multivariate Granger causality between electricity generation, exports, prices and GDP in Malaysia. *Energy*, 35 (9), 3640-3648.
- Lean, H. H., & Smyth, R. (2010b). On the dynamics of aggregate output, electricity consumption and exports in Malaysia: evidence from multivariate Granger causality tests. *Applied Energy*, 87(6), 1963-1971.
- Le, H.P. (2020). The energy-growth nexus revisited: the role of financial development, institutions, government expenditure and trade openness. *Heliyon*, 6, 1-11.
- Lee, C. C. (2005). Energy consumption and GDP in developing countries: a cointegrated panel analysis. *Energy economics*, 27 (3), 415-427.
- Masih, A. M. & Masih, R. (1996). Energy consumption, real income and temporal causality: results from a multi-country study based on cointegration and error-correction modelling techniques. *Energy economics*, 18 (3), 165-183.
- Munir, Q., Lean, H. H. & Smyth, R. (2020). CO2 emissions, energy consumption and economic growth in the ASEAN-5 countries: A cross-sectional dependence approach. *Energy Economics*, 85, 104571.
- Narayan, P. K. & Smyth, R. (2009). Multivariate Granger causality between electricity consumption, exports and GDP: evidence from a panel of Middle Eastern countries. *Energy Policy*, 37 (1), 229-236.
- Nasreen, S. & Anwar, S. (2014). Causal relationship between trade openness, economic growth and energy consumption: A panel data analysis of Asian countries. *Energy Policy*, 69, 82-91.

- Ozturk, I. (2010). A literature survey on energy–growth nexus. *Energy Policy*, 38(1), 340-349.
- Pao, H. T., Li, Y. Y. & Fu, H. C. (2014). Causality relationship between energy consumption and economic growth in Brazil. *Smart Grid and Renewable Energy*, 5, 198-205.
- Pedroni, P. (1999). Critical values for cointegration tests in heterogeneous panels with multiple regressors. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 61(S1), 653-670.
- Pesaran, M. H. (2004) General diagnostic tests for cross-sectional dependence in panel data. *Cambridge University Working Paper Econ*, 0435.
- 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.
- Pierri, B. (2020). A new balance of power for the twenty-first century: The Shanghai Cooperation Organisation, 2001-2007. *Eunomia. Rivista semestrale di Storia e Politica Internazionale*, (1), 5-50.
- Pirimbaev, J., Ravanoglu, G. A. & Sulaimanova, B (2020). Enerjinin ekonomik büyüme etkisi: Kırgızistan ekonomisi için ARDL sınır testi. *Reforma*, 3(87), 48-63.
- Sadorsky, P. (2011). Trade and energy consumption in the Middle East. *Energy Economics*, 33 (5), 739-749.
- Sadorsky, P. (2012). Energy consumption, output and trade in South America. *Energy Economics*, 34(2), 476-488.
- Satrovic, E. (2019). Energy consumption, trade openness and growth nexus in Turkey: evidence from VECM. *Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 20 (1), 1-12.
- Shahbaz, M., Tiwari, A. K. & Nasir, M. (2013). The effects of financial development, economic growth, coal consumption and trade openness on CO2 emissions in South Africa. *Energy Policy*, 61, 1452-1459.
- Shahbaz, M., Khraief, N., Uddin, G. S., & Ozturk, I. (2014). Environmental Kuznets curve in an open economy: A bounds testing and causality analysis for Tunisia. *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, 34, 325-336.
- Squalli, J. & Wilson, K. (2011). A new measure of trade openness. *The World Economy*, 34(10), 1745-1770.
- Tatoğlu, F. Y. (2012). *Panel veri ekonometrisi*. Beta Yayınevi.
- Uysal, D., Yılmaz, K. & Taner, T. A. Ş. (2015). Enerji ithalatı ve cari açık ilişkisi: Türkiye örneği. *Anemon Muş Alparslan Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 3 (1), 63-78.
- Wolde-Rufael, Y. (2005). Energy demand and economic growth: The African experience. *Journal of Policy Modeling*, 27 (8), 891-903.

- World Bank (2021). World development indicators, Retrieved from <https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators>, (2021, 15 June)
- Zakarya, G. Y., Mostefa, B., Abbas, S. M. & Seghir, G. M. (2015). Factors affecting CO2 emissions in the BRICS countries: A panel data analysis. *Procedia Economics and Finance*, 26, 114-125.
- Zeng, S. & Zhou, Y. (2021). Foreign direct investment's impact on China's economic growth, technological innovation and pollution. *International Journal of Environmental Research and Public Health*, 18(6), 2839.

# HAM PETROL FİYATLARININ TÜRK LİRASININ REEL EFEKTİF DÖVİZ KURU ÜZERİNDEKİ ETKİSİ: KANTİL ARDL YAKLAŞIMI<sup>1</sup>



Kafkas Üniversitesi  
İktisadi ve İdari Bilimler  
Fakültesi  
KAÜİBFD  
Cilt, 13, Sayı 25, 2022  
ISSN: 1309 – 4289  
E – ISSN: 2149-9136

Makale Gönderim Tarihi: 12.01.2022 Yayına Kabul Tarihi: 15.06.2022

Semih KARACAN

Arş. Gör. Dr.  
Kütahya Dumlupınar Üniversitesi  
İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi,  
Kütahya, Türkiye  
semih.karacan@dpu.edu.tr  
ORCID ID: 0000-0002-2854-4144

**ÖZ**

Bu çalışmada ham petrol fiyatlarının Türk lirasının reel efektif döviz kuru üzerindeki olası kısa veya uzun dönemli etkisi, petrol fiyatlarındaki değişmelerin reel efektif döviz kuru üzerinde asimetric bir etkisi olabileceğini de göz önünde bulunduran kantil otoregresif gecikmesi dağıtılmış (QARDL) model yardımıyla incelenmektedir. Bu amaçla 2003 yılı Ocak ayı ve 2021 yılı Temmuz ayı arasını kapsayan aylık verilerle çalışılmış, serilerin durağanlıkları ve dağılımları öncelikle geleneksel testler yardımıyla incelenmiş, daha sonra normal dağılmadıkları tespit edilen serilerin durağanlıkları ayrıca kantil genişletilmiş Dicky-Fuller (QADF) yöntemiyle test edilmiştir. Elde edilen bulgular uzun dönemde petrol fiyatlarının reel efektif döviz kuru üzerinde etkili olmadığını, ancak kısa vadede etkili olduğunu ve bu etkinin asimetric olduğunu göstermektedir.

**Anahtar Kelimeler:** Türkiye, Ham petrol fiyatları, reel efektif döviz kuru, kantil otoregresif gecikmesi dağıtılmış model (QARDL)

**JEL Kodları:** C22, O13, O24

**Alan:** İktisat

**Türü:** Araştırma

**DOI:** 10.36543/kauiibfd.2022.018

**Atıfta bulunmak için:** Karacan, S. (2022). Ham petrol fiyatlarının Türk lirasının reel efektif döviz kuru üzerindeki etkisi: kantil ardl yaklaşımı. *KAÜİBFD*, 13(25), 417-440.

<sup>1</sup> İlgili çalışmanın etik kurallara uygunluğu beyan edilmiştir.

# THE EFFECT OF CRUDE OIL PRICES ON THE REAL EFFECTIVE EXCHANGE RATE OF THE TURKISH LIRA: A QUANTILE ARDL APPROACH



Kafkas University  
Economics and Administrative  
Sciences Faculty  
KAUJEAS

Vol. 13, Issue 25, 2022  
ISSN: 1309 – 4289  
E – ISSN: 2149-9136

Article Submission Date: 12.01.2022

Accepted Date: 15.06.2022

Semih KARACAN  
Res. Asst. Dr.  
Kütahya Dumlupınar University  
Faculty of Economic and  
Administrative Sciences,  
Kütahya, Türkiye  
semih.karacan@dpu.edu.tr  
**ORCID ID: 0000-0002-2854-4144**

**ABSTRACT** | In this study, the possible short- or long-term effects of crude oil prices on the real effective exchange rate of Turkish Lira is examined with the help of the Quantile Autoregressive Distributed Lag (QARDL) model, which considers that the changes in oil prices may have an asymmetrical effect on the exchange rate. For this purpose, monthly data covering the period between January 2003 and July 2021 were studied, the stationarity and distribution of the series were first examined with the help of traditional tests, and then stationarities of the series, which were found to be not normally distributed, were also tested with the quantile augmented Dicky-Fuller (QADF) method. The findings show that crude oil prices do not have an effect on the real effective exchange rate in the long run, while they do in the short run and this effect is asymmetrical.

**Keywords:** *Türkiye, Crude Oil Prices, Real Effective Exchange Rate, Quantile Autoregressive Distributed Lag (QARDL)*

**JEL Codes:** *C22, O13, O24*

**Scope:** *Economics*

**Type:** *Research*

## 1. GİRİŞ

Günümüzde yenilenebilir enerji kaynakları sürdürülebilirlik planlamaları çerçevesinde devletlerin enerji politikalarında hızla artan bir öneme sahiptir, ancak petrol bir enerji kaynağı olarak halen iktisadi performansın en önemli belirleyicileri arasında yer almaktadır (Turhan, Hacıhasanoğlu & Soytaş, 2013, s. 21). Ham petrol fiyatlarındaki dalgalanmalar mal ve hizmet fiyatlarını etkilemekte, küresel pazarda rekabet üzerinde etkili olmaktadır. Chen ve Chen (2007) bu durumun üretimde petrole bağımlılıkla ilgili olduğunu, petrole daha az bağımlı olan ülkelerin reel ham petrol fiyatlarında artış meydana geldiğinde ürettikleri mal ve hizmet fiyatlarını petrole daha fazla bağımlı olan rakiplerine kıyasla daha az arttırarak küresel pazarda daha rekabetçi olabileceklerini savunmaktadır. Bu bağlamda üretimde petrole daha bağımlı ülkelerin fiyat rekabetini sürdürebilmek adına istihdam maliyetini azaltıcı politikalar izlemeleri beklenebilir. Örneğin, *Cobb-Douglas* fonksiyonundan yola çıkarak üretimi sermaye ve iş gücünün bir fonksiyonu olarak ele aldığımızda iş gücü maliyetlerinin üretim maliyetlerinin önemli bir kısmını oluşturacağı açıktır. Döviz kurunu azaltıcı politikalar uygulanırken ücretlerde reel artışa gidilmediği sürece istihdam maliyeti zaman içerisinde azalacaktır. Böylece ham petrol fiyatları üretimi petrole bağımlı ekonomilerin kur politikalarını dolaylı olarak etkileyebilir. Öte yandan petrodolar döngüsü yazınında sıkça belirtildiği gibi petrol ihracatçısı ülkeler, ham petrol fiyatları uzun vadede yüksek seyrettiğinde, petrol gelirleriyle net petrol ithalatçısı olan ülkelere yaptıkları çeşitli yatırımları (portföy veya servet transferi şeklinde) arttırmayı seçerek net petrol ithalatçısı ülkelerin ham petrol fiyatlarındaki artışlardan görecekları zararı en aza indirmeyi ve bu ülkelerle yaptıkları fosil yakıt ticaretini uzun vadede dengede tutmayı seçebilir. Bu durum ise net petrol ithalatçısı olan ülkelere dış yatırım girdisi yoluyla döviz girmesine ve kur dengesinin etkilenmesine sebep olabilir. Petrol fiyatlarında kısa dönemli artışlar meydana geldiğindeyse kısa dönemde petrol ihracatçısı ülkelerin ihracat hacimlerinin artmasıyla beraber dolar varlıklarına yatırım yapılabilir. Bu durum Amerikan dolarının değer kazanmasına yol açarken petrol ithalatçısı ülkelerin para birimlerinin değer kaybetmesine neden olur (Beckmann & Czudaj, 2013). Dolayısıyla petrol bağımlılığı yüksek ülkeler açısından büyüme ve ticaret politikalarını belirleyebilmek adına ham petrol fiyatları ve bir ekonominin dış ticaretteki rekabet gücünün göstergesi olan reel efektif döviz kuru arasında bir ilişki olup olmadığı; eğer ilişki varsa bu ilişkinin yapısı dikkatle incelenmelidir.

Öte yandan petrol bağımlılığı yüksek ya da net petrol ithalatçısı olan ülkeler üzerine yapılan çalışmalar oldukça sınırlıdır ve ilgili literatür ancak son on yılda gelişmeye başlamıştır. Türkiye'yi kapsayan ya da Türkiye özelinde

yapılan araştırmalar da benzer şekilde kısıtlıdır (Turhan vd., 2013; Tunaer Vural, 2018). alışmalar genellikle reel efektif dvız kurunun ham petrol fiyatlarındaki değişmelere vereceği olası tepkilerin asimetrik etkisini göz ardı etmekte; tepkilerin her seviyede benzer yapıda olacağı varsayımına dayanmaktadır.

Baek ve Kim (2020) ham petrol fiyatlarındaki yükselişler ile düşüşlerin etkilerinin ve bu etkilerin büyüklüklerinin dvız kuru üzerindeki etkilerinin farklı olmasının beklenen bir durum olması nedeniyle ilişkinin simetrik doğrusal regresyon modelleriyle tahmin edilmesinin potansiyel sorunlara yol açabileceğini ifade etmektedir. Yakın dönemde Adıgüzel, Bayat ve Kayhan (2016) petrol fiyatlarından dvız kuruna doğru bir nedensellik olduğunu ve asimetrik bir yapı sergileyerek yalnızca petrol fiyatları düştüğünde dvız kurunu düşürücü bir etkiyle ortaya çıktığını; ıtak ve Kendirli (2019) ham petrol fiyatlarından TL/\$ kuruna doğru kısa dönemde asimetrik bir aktarım olduğunu; Kızılkaya (2021) pozitif petrol şoklarından pozitif dvız kuru şoklarına doğru tek yönlü asimetrik bir nedensellik ilişkisi olduğunu; ve Yaman (2021) petrol fiyatlarından dvız kuruna doğru hem pozitif hem de negatif bileşenlerde tek yönlü nedensellik olduğunu tespit etmiştir. Ham petrol fiyatlarının dvız kuru üzerindeki etkisinin reel efektif dvız kuruna yansıyacağı göz önünde bulundurulursa ikili arasındaki olası asimetrik ilişkiyi göz önünde bulundurmanın önemi açıktır. Ayrıca bahsi geçen çalışmalara ait bulguların çelişkili olması konu üzerinde daha fazla çalışılması gerekliliğinin önemini göstermektedir.

Bu nedenle çalışmada olası bir asimetrik ilişkiyi yakalayabilecek kantil regresyon tahmincileri tercih edilmiş ve değişkenlerin farklı mertebeden entegre olması nedeniyle de gecikmesi dağıtılmış otoregresif regresyon modeli (ARDL) tahmin edilmiştir. Ham petrol fiyatlarının reel efektif dvız kuru üzerindeki etkisini kantil ARDL (QARDL) yöntemiyle tahmin etmek ilişkinin farklı reel efektif dvız kuru kantillerinde nasıl şekillendiğini ortaya koyarken, farklı kantillerde tahmin edilen regresyon denklemi katsayılarının birbirlerinden anlamlı bir şekilde farklılaşıp farklılaşmadıklarını tespit etmeye de olanak sağlamaktadır.

Çalışmanın devamında 2. bölümde ilgili literatür incelenerek konu üzerine daha önce dünyada ve Türkiye’de yapılmış çalışmalar üzerinde durulacak; daha sonra 3. bölümde kullanılan veri seti ve QARDL yaklaşımı detaylı olarak irdelenecek; 4. bölümde ampirik bulgular sunulduktan sonra sonuç kısmında bulgular tartışılarak olası politika nerileri üzerinde durulacaktır.

## 2. TEORİK ARKA PLAN

Ham petrol fiyatları ve reel efektif döviz kuru arasındaki ilişkiyi ampirik olarak inceleyen oldukça zengin bir yazın mevcuttur. Öte yandan yazındaki çalışmaların pek çoğu petrol ihracatçısı ülkeler üzerine odaklandığından petrol ithalatçısı ülkelerde kurların ham petrol fiyatlarındaki dalgalanmalardan etkilenip etkilenmediği, eğer etkileniyorsa ne şekilde etkilendiği üzerine göreceli olarak oldukça az araştırma yapılmıştır. Bununla birlikte erken yazında yer alan çalışmaların pek çoğu ham petrol fiyatlarındaki pozitif ya da negatif şokların reel efektif döviz kuru üzerindeki etkilerinin simetrik olduğu varsayımı üzerine kuruludur. Ham petrol fiyatları ve reel efektif döviz kuru arasında asimetrik bir ilişki olabileceğini de göz önünde bulunduran uygulamalı çalışmalara bu nedenle ancak yakın dönemli literatürde rastlanmaktadır.

Amano ve von Norden (1998) Amerika Birleşik Devletleri (ABD) özelinde yaptıkları çalışmada 1972 ve 1993 yılları arasındaki aylık reel West Texas Intermediate (WTI) ham petrol fiyatları ve enflasyondan arındırılmış reel döviz kuru verileriyle yaptıkları çalışmada Johansen ve Julius eş tümleşme testi yardımıyla ikili arasında eş tümleşme olduğunu tespit ederek daha sonra WTI ham petrol fiyatlarından döviz kuruna doğru tek yönlü bir Granger nedenselliği olduğunu göstermişlerdir. Ayrıca çalışmada hata düzeltme modeli yardımıyla döviz kurunun tahmin edilebileceği vurgulanmaktadır. Chaudhuri ve Daniel (1998) ise 1973 ve 1996 yılları arasındaki aylık reel Birleşik Arap Emirlikleri (BAE) ham petrol fiyatları ve reel efektif döviz kuru verilerini kullanarak 16 OECD ülkesi için ilişkinin varlığını araştırmıştır. Yapılan çalışmada Kanada, İrlanda ve İspanya hariç tüm OECD ülkelerinde BAE ham petrol fiyatları ile reel efektif döviz kurunun uzun dönemde birlikte hareket ettiği tespit edilmiştir. Johansen Zayıf Dışsallık testi sonuçları ise ham petrol fiyatlarının zayıf dışsal olduğunu göstermektedir.

Camarero ve Tamarit (2002) 11 Avrupa Birliği (AB) üyesi ülkeye ait 1973 – 1997 yılları arasını kapsayan panel veri seti ile yaptıkları çalışmada Kao, Pedroni ve McCeskey ve Kao eş tümleşme testlerini kullanmış, AB üyesi ülkelerde ham petrol fiyatları ve reel efektif döviz kuru arasında eş tümleşme olduğunu tespit etmiştir. Akram (2004) Norveç üzerine yaptığı çalışmada ham petrol fiyatları ve döviz kuru arasındaki ilişkinin asimetrik yapıda olabileceğini göz önünde bulundurarak 1986 ve 1998 yılları arasını kapsayan günlük reel Brent ham petrol fiyatları ve gerçek döviz kuru verilerini kullanarak tahmin ettiği vektör hata düzeltme modeli yardımıyla ikili arasındaki ilişkiyi sınamıştır. Elde edilen sonuçlar ham petrol fiyatları döviz kuru arasında doğrusal olmayan negatif bir ilişki olduğunu; ham petrol fiyatlarındaki düşüşlerin etkilerinin yükselişlerin etkilerinden daha fazla olduğunu göstermektedir. Reutava (2004) ise Rusya için



1995 – 2005 dönemini kapsayan çeyreklik veri setiyle yaptığı çalışmada vektör hata düzeltme ve Johansen VAR modellerini kullanarak ham petrol fiyatlarındaki artışın uzun dönemde Rus rublesinin değerini azalttığını tespit etmiştir.

Chen ve Chen (2007) yaptıkları çalışmada G-7 ülkelerine ait 1972 – 2005 yılları arasındaki aylık panel veri setini kullanmış ve FMOLS, DOLS ve PMG tahminleri sonucunda G-7 ülkelerinde uzun dönemde ham petrol fiyatlarının döviz kurunu düşürdüğünü tespit etmiştir. Benassy-Quere, Mignon ve Penot (2007) çalışmalarında tıpkı Amano ve von Norden (1998) gibi ham petrol fiyatları ile döviz kuru ilişkisini ABD özelinde tekrar incelemiş, 1974 – 2004 yılları arasında kapsayan önceline kıyasla daha geniş bir aylık veri seti ile vektör hata düzeltme modeli ve Johansen – Granger Nedensellik yöntemlerini kullanarak ham petrol fiyatlarından döviz kuruna doğru tek yönlü bir Granger nedenselliği olduğunu ortaya koymuştur. Çalışmada yer alan vektör hata düzeltme modeli tahminine göre ham petrol fiyatlarındaki %10'luk artış Amerikan dolarını %4.3 oranında arttırmaktadır. Huang ve Guo (2007) Çin Halk Cumhuriyeti üzerine yaptıkları çalışmada 1990 – 2005 yılları arasında kapsayan döneme ait aylık veri seti kullanarak ham petrol fiyatları ile döviz kuru arasındaki ilişkiyi yapısal VAR analizi yöntemi ile incelemiştir. Çalışmanın bulguları ham petrol fiyatlarındaki artışların Çin Yuan'ına değer kazandırdığını ortaya koymaktadır.

Narayan, Narayan ve Prasad (2008) konuyu Fiji özelinde 2000 – 2006 yılları arasında kapsayan döneme ait günlük veri setiyle incelemiştir. Diğer çalışmalardan farklı olarak cari döviz kuru ile ham petrol fiyatları arasındaki ilişkiye odaklanan çalışmada GARCH ve EGARCH modelleri ile yapılan tahminlere göre uzun dönemde ham petrol fiyatlarındaki %10'luk artış Fiji dolarını %0.2 oranında arttırmaktadır. ABD'yi konu alan bir diğer çalışma olan Zhang, Fan, Tsai ve Vei (2008) 2000 – 2005 dönemine ait günlük veri seti ile Johansen eş tümleşme ve VAR analizi yapmıştır. Diğer çalışmalardan oldukça farklı bir şekilde Zhang vd. (2008), ABD dolarındaki hareketlerin ham petrol fiyatlarını etkilediğini ve ABD doları ile ham petrol fiyatları arasında ters yönlü bir ilişki olduğunu öne sürmektedir. Nikbakht (2010) OPEC ülkelerini incelediği çalışmada 7 üye ülkeye ait 2001 – 2007 yılları arasında kapsayan aylık veri setiyle çalışmıştır. DOLS ve Pedroni eş tümleşme yöntemlerini kullanan çalışmada ham petrol fiyatlarındaki artışların OPEC ülkelerinin göreceli reel döviz kurlarını düşürdüğü tespit edilmiştir.

Iwayemi ve Fowowe (2011) 1985 – 2007 yılları arasında kapsayan çeyreklik veri seti ile konuyu Nijerya özelinde incelemektedir. Granger nedenselliği, etki-tepki analizi ve varyans ayrıştırma yöntemi kullanarak gerçekleştirilen çalışmada negatif ham petrol fiyatı şoklarının döviz kurunda

değişmeye yol açtığı, ancak pozitif şokların döviz kurları üzerinde etkili olmadığı, dolayısıyla asimetri hipotezinin geçerli olduğu öne sürülmektedir. Mohammadi ve Jahan-Parvar (2012) ilişkiyi petrol ihracatçısı 13 ülke açısından TAR ve M-TAR modelleri yardımıyla 1970 – 2010 yılları arasındaki aylık veri setini kullanarak incelemiştir. Bulguları ham petrol fiyatlarındaki şokların döviz kuru üzerinde etkili olduğunu, ancak bu etkinin düşük olduğunu göstermektedir. Wang ve Wu (2012) 2008 yılında gerçekleşen küresel finansal krizi de göz önünde bulundurarak yaptıkları çalışmada 2003 – 2011 dönemine ait günlük veri setiyle konuyu ABD özelinde incelemiş ve kriz öncesi tek yönlü olan ilişkinin kriz sonrasında çift yönlüye döndüğünü tespit etmiştir. Bu durum 2008 krizi sonrasında ABD dolarının ham petrol fiyatları etkilemeye başladığını ortaya koymaktadır. Benzer şekilde Benhmad (2012) 1970 – 2010 yılları arasını kapsayan aylık veri setiyle yaptığı çalışmada dalgacık yaklaşımını kullanmış ve ham petrol fiyatları ile döviz kuru üzerinde çift yönlü bir ilişki olduğunu tespit etmiştir.

Turhan vd. (2013) yaptıkları çalışmada 13 gelişmekte olan ülkeye ait 2003 – 2010 yılları arasını kapsayan günlük veri setiyle çalışmış ve Granger nedensellik ile etki-tepki analizi yöntemlerini kullanmıştır. Elde edilen sonuçlar 2008 krizinden sonra ham petrol fiyatlarındaki artışların gelişmekte olan ülkelerin para birimlerinin daha bariz bir biçimde değer kazanmasına yol açtığını göstermektedir. Öte yandan çalışmadaki ülke kompozisyonunda (Arjantin, Brezilya, Kolombiya, Endonezya, Meksika, Nijerya, Peru, Filipinler, Polonya, Rusya Federasyonu, Güney Afrika, Güney Kore ve Türkiye) pek çok petrol ihracatçısı yer aldığından sonuçların dikkatle değerlendirilmesi önemlidir. Tiwari, Dar ve Bhanja (2013) Hindistan üzerine yaptıkları çalışmada 1993 – 2010 yılları arası aylık veri setiyle çalışmış ve dalgacık yaklaşımını kullanmıştır. Elde edilen bulgular ham petrol fiyatları ve döviz kuru arasında çift yönlü bir Granger nedenselliği olduğunu göstermektedir.

Basnet ve Upadhyaya (2015) ve Kisswani (2016) sırasıyla 1970 – 2010 ve 1973 – 2013 yılları arasını kapsayan çeyreklik veri setleriyle yaptıkları çalışmalarda yapısal VAR ve FMOLS/DOLS yöntemlerini kullanarak ASEAN-5 ülkelerini incelemiştir. Basnet ve Upadhyaya (2015) ham petrol fiyatlarının döviz kurları üzerinde düşük bir etkiye sahip olduğunu öne sürerken, Kisswani (2016) ham petrol fiyatlarındaki artışın uzun dönemde döviz kurunu düşürdüğünü tespit etmiştir. Sultanov (2017) ise yine ASEAN-5 ülkelerini 2012 – 2016 yılları arasındaki günlük veri setiyle çok değişkenli DCC-GARCH yöntemi ile incelediği çalışmada Kisswani (2016)'nın aksine ham petrol fiyatlarındaki artışların uzun dönemde döviz kurlarını arttırı etkisi olduğunu tespit etmiştir. Adıgüzel, Bayat ve Kayhan (2016) ikili arasındaki ilişkiyi olası asimetrik bir

yapıyı göz önünde bulundurarak Türkiye örneğinde inceleyen ilk çalışmadır. 2009 ve 2015 yılları arasında kalan döneme ait aylık verilerin kullanıldığı çalışmada asimetrik nedensellik testi yapılmış ve ham petrol fiyatları ile döviz kuru arasındaki asimetri test edilmiştir. Bulgular yalnızca negatif fiyat şoklarından negatif kur şoklarına doğru asimetrik bir nedensellik ilişkisi olduğunu ortaya sermektedir.

Jahangard, Daneshmand ve Tekieh (2017) İran'ı inceledikleri çalışmada 1961 – 2014 yılları arasını kapsayan aylık veri seti ve ARDL yöntemi kullanarak ham petrol fiyatları ile İran riali arasındaki ilişkiyi incelemiştir. Bulgular ham petrol fiyatlarındaki artışların İran rialinin değerini arttırdığını göstermektedir. Yang, Cai ve Hamori (2017) konuyu petrol ithalatçısı ve ihracatçısı olan 8 ülke için 1999 – 2014 yılları arasını kapsayan günlük veri seti ve dalgacık yaklaşımı ile incelemiştir. Elde edilen bulgular ham petrol fiyatlarının petrol ihracatçısı ülkelerde döviz kurunu arttırdığını; ancak petrol ithalatçısı ülkelerde ham petrol fiyatlarının döviz kurları üzerinde göz ardı edilebilir derecede düşük etkileri olduğunu göstermektedir.

McLeod ve Haughton (2018) ham petrol fiyatları ve döviz kuru arasındaki ilişkiyi ABD özelinde 1995 – 2016 yılları arasını kapsayan aylık veri seti ışığında tekrar değerlendirmiştir. TAR ve M-TAR yöntemleriyle yapılan analizler hata düzeltme katsayılarının istatistiksel olarak anlamlı bir şekilde asimetrik olduğunu, ABD dolarındaki düşüşlerin yüksek ham petrol fiyatlarına yol açtığını göstermektedir. Tunaer Vural (2018) döviz kurunu etkileyen faktörleri belirlemek için yaptığı çalışmada 1989 ile 2014 yılları arasını kapsayan çeyreklik veri setiyle çalışmış ve vektör hata düzeltme modelini kullanmıştır. Çalışmanın sonuçları ham petrol fiyatlarındaki %1 oranında artışın döviz kurunun %0.22 oranında değerlenmesine yol açtığını göstermektedir. Çıtak ve Kendirli Ocak 2010 ve Haziran 2019 arasında kalan dönemi inceledikleri çalışmada doğrusal olmayan ARDL yöntemini kullanarak petrol fiyatları ile döviz kuru arasındaki ilişkiyi incelemektedir. Çalışmada döviz kurunun petrol fiyatındaki değişimlere karşı uzun dönemde duyarsız olduğu, uzun dönemde herhangi bir asimetrik ilişkinin söz konusu olmadığı ve yalnızca kısa dönemde petrol fiyatları ile döviz kuru arasında asimetrik bir ilişki ortaya çıktığı tespit edilmiştir.

Baek ve Kim (2020) 11 Sahra altı Afrika ülkesini konu alan çalışmalarında 2000 – 2017 yılları arasını kapsayan aylık veri setiyle çalışmış ve ilişkiyi NARDL modeli yardımıyla tahmin etmiştir. Elde edilen bulgular ham petrol fiyatları ve döviz kuru arasında genel olarak asimetrik bir ilişki olduğunu, döviz kurularının daha çok ham petrol fiyatı artışlarından etkilendiğini ortaya koymaktadır. Baek (2021) ham petrol fiyatları ve döviz kuru arasındaki ilişkiyi

Endonezya özelinde 1997 – 2017 yılları arasını kapsayan aylık veri seti ile incelemiştir. Araştırmada ilişki QARDL yöntemiyle tahmin edilmiştir. Elde edilen bulgular ikili arasındaki ilişkinin kantiller arasında heterojen olduğunu göstermektedir. Dolayısıyla ham petrol fiyatları ve döviz kuru arasında kısa ve uzun dönemde asimetrik bir ilişki olduğu öne sürülmektedir. Öte yandan çalışmada ham petrol fiyatlarındaki artışların yalnızca uzun dönemde yerel para birimini arttırıcı etkisi olduğu saptanmıştır.

Kızılkaya (2021) 1960 ile 2019 arasında kalan dönemi kapsayan yıllık verilerle yaptığı çalışmada asimetrik Fourier Toda-Yamamoto nedensellik testini kullanmaktadır. Çalışmada pozitif petrol fiyatı şoklarından pozitif reel döviz kuru şoklarına doğru tek yönlü nedensellik ilişkisi olduğu, Türkiye’de petrol fiyatları ile döviz kuru ilişkisi incelenirken asimetrik etkilerin de değerlendirilmesi gerektiği ortaya koyulmuştur. Yaman (2021), 2 Ocak 2002 ve 12 Ekim 2021 dönemini kapsayan günlük veri seti yardımıyla petrol fiyatları ve döviz kuru arasındaki ilişkiyi simetrik ve asimetrik nedensellik testleri yardımıyla değerlendirmiştir. Simetrik nedensellik testleri ikili arasında bir geri-besleme ilişkisi olduğunu gösterirken, asimetrik analizler hem pozitif hem de negatif bileşenlerde petrol fiyatlarından döviz kuruna doğru yalnızca tek yönlü bir nedenselliğin mevcut olduğunu göstermektedir.

Bahsi geçen çalışmalar ham petrol fiyatları ve döviz kuru arasındaki ilişkiyi inceleyen literatürün genellikle petrol ihracatçısı ülkeler ve özellikle ABD etrafında şekillendiğini göstermektedir. Bulgular ham petrol fiyatlarının zayıf dışsallık özelliği gösterdiği; genellikle ikili arasında tek yönlü bir nedensellik ilişkisi olduğu ve petrol ihracatçısı ülkelerde genellikle ham petrol fiyatlarındaki artışların yerel para biriminin değerini arttırdığı hususlarında birleşmektedir. Dikkat çekici bir şekilde 2008 küresel finansal krizinin ham petrol fiyatları ve döviz kuru arasındaki ilişkinin şeklini değiştirdiğine, kriz sonrası ham petrol fiyatlarının kurlar üzerindeki etkisinin gelişmekte olan ülkelerde de önem kazanmaya başladığına dair kanıtlar mevcuttur (bakınız: Wang & Wu, 2012; Turhan vd., 2013).

Öte yandan gelişmekte olan ülkelere dair literatür oldukça kısıtlıdır ve birbiriyle çatışan sonuçlar söz konusudur. Bu durum muhtemelen gelişmekte olan ülkeler üzerine yapılan çalışmaların panel veri analizi yöntemine dayanmasından ve ülke gruplarının seçiminde yatay kesitlere ilişkin özel durumlara dikkat edilmemesinden kaynaklanmaktadır. Aynı zamanda ham petrol fiyatları ve döviz kuru arasındaki uzun dönem ilişkisinin simetrik olduğu varsayımının herhangi bir dayanağı olmamasına ve asimetri hipotezini test eden çalışmaların genellikle asimetrik ilişkinin varlığına dair bulgular sunmasına rağmen bulguların hemen hemen tümü simetri varsayımı altında elde edilmiştir. Türkiye üzerine yapılan az

sayıda çalışma da benzer şekilde bu varsayıma dayanmaktadır, bu nedenle elde edilen sonuçlara dikkatle yaklaşmak gerektiği açıktır. Öte yandan olası asimetrik ilişkiyi göz önünde bulunduran kısıtlı sayıda çalışmanın sonuçları da kullanılan yöntemle ve veri setlerinin farklılıkları dolayısıyla çelişkilidir ve bu çalışmalar reel efektif döviz kuru yerine reel döviz kuru ile ham petrol fiyatları arasındaki nedensellik ilişkisini araştırmaktadır. Bu bağlamda bu çalışma Türkiye özelinde ham petrol fiyatları ve reel efektif döviz kuru arasında uzun dönemli bir ilişkinin var olup olmadığını incelerken aynı zamanda bahsi geçen ilişkinin asimetrik yapıda olup olmadığını da sınavarak literatüre katkıda bulunmayı hedeflemektedir.

### 3. YÖNTEM

Çalışmada Ocak 2003 ile Temmuz 2021 arasındaki dönemi kapsayan aylık reel efektif döviz kuru, Brent petrol spot fiyatı ve West Texas Intermediate (WTI) petrol spot fiyatı verileri kullanılmıştır. Reel efektif döviz kuru Türk lirasının Türkiye'nin en sık ticaret yaptığı ülkelerin para birimlerine karşı değerinin ağırlıklı bir ortalamasıdır, bahsi geçen ağırlıklar ticaret akış verileri kullanılarak hesaplanır. Reel döviz kuruna benzer şekilde ithal girdi maliyetlerini, bu yolla üretim maliyetlerini ve dış ticarete diğer ülkelerle rekabet kabiliyetinin zaman içerisinde değişimini yansıtan önemli bir göstergedir. Ancak, ham petrol fiyatlarındaki değişimler Amerikan dolarına da doğrudan etki edecektir. Böyle bir durumda TL/\$ reel döviz kurunun tercih edileceği bir ekonometrik modelin artıkları yüksek ihtimalle otokorelasyonlu olacağından<sup>2</sup> reel efektif döviz kuru ekonometrik açıdan daha iyi bir tercih olacaktır (Baek, 2021: 983). Reel efektif döviz kuruna ait veriler T.C. Merkez Bankası elektronik veri dağıtım sisteminden (EVDS); Brent ve WTI petrol spot fiyatları ise U.S. Energy Information Administration (EIA) veri tabanından mevsimsellik etkisinden arındırılmamış şekilde elde edilmiştir. Brent petrol ve WTI spot fiyatlarının ham petrol fiyatı olarak kullanılma nedeni bu fiyat serilerinin uluslararası piyasalardaki ham petrol fiyatları açısından literatürde kıyas (*benchmark*) kabul edilmesidir (Zhang, Lai & Wang, 2008: 910). Brent petrol spot fiyatları Afrika, Avrupa ve Orta Doğu bölgelerindeki ham petrol fiyatlarıyla daha yakından ilişkiliyken, WTI petrol spot fiyatlarıysa Amerika kıtasındaki ham petrol fiyatlarıyla ilintilidir. Zhao vd. (2021) ham petrol fiyatlarındaki mevsimselliğe dikkat çekerek, fiyatların yılın ilk çeyreğinde artma eğiliminde son çeyreğinde ise düşme eğiliminde olduğunu vurgulamaktadır. Reel efektif döviz kuru serileri de özellikle turizm ve tarıma dayalı üretim sektörlerinin döviz girdisinde önemli rol oynadığı ekonomilerde

---

<sup>2</sup>İktisadi ilişkilerin konu alındığı regresyon modellerinde standart hatalar böyle bir durumda genellikle aşağı doğru sapmalı olduğundan sahte regresyon problemiyle karşılaşılması olasıdır.

mevsimsel etki altında olacaktır. Bu nedenle literatürde Türkiye özelinde yapılan çalışmalarda reel efektif döviz kuru serileri mevsimsellik etkisinden arındırılmaktadır (diğerlerinin yanı sıra bkz. Şahin ve Durmuş, 2019; Polat, 2019). Çalışmada serilerin mevsimsellik etkisinden arındırılmasında Census-X13 metodu kullanılmıştır. Test ve analizlere böylece mevsimsellik etkisinden arındırılarak doğal logaritmaları alınmış serilerle devam edilmiştir. Serilerin durağanlıkları ilk olarak ilgili yazında sıkça kullanılan geleneksel ADF, PP ve KPSS testleriyle sınanmıştır. Öte yandan serilerin normal dağılıp dağılmadıkları Jarque-Bera testiyle incelenmiş ve daha sonra normal dağılmadığı tespit edilen seriler olası değişen varyans ve aşırı değerlere karşı robust olan kantil ADF (QADF) testiyle sınanmıştır. QADF testinin bu sorunlara karşı robust olmasının nedeni ortalamaya değil test edilen değişkenin şartlı fonksiyonunun kantillerine  $(Q_{\tau}(y_t|y_{t-1}))$  dayanmasıdır. QADF birim kök test istatistiğine sıfır hipotezi  $\phi_1(\tau) = 1$  ve alternatif hipotez ise  $|\phi_1(\tau)| < 1$  olmak üzere denklem (4.1)'deki ADF modelinden yola çıkılarak ulaşılabilir (Koenker & Xiao, 2004, s. 777-778).

$$Y_t = \phi_1 Y_{t-1} + \sum_{j=1}^q \phi_{j+1} \Delta Y_{t-j} + u_t \quad (4.1)$$

Denklem (4.1)'deki geçmiş bilgi dizisini  $F_{t-1}$  olarak ifade edersek  $Y_t$  serisinin  $\tau$ . şartlı kantil fonksiyonu  $Y_{t-1}$ 'in ve  $\Delta Y_t$ 'nin gecikmeli değerlerinin bir doğrusal fonksiyonu olarak denklem (4.2)'deki gibi olur.

$$Q_{Y_t}(\tau|F_{t-1}) = x' \phi(\tau) \quad (4.2)$$

Burada  $x'_t$  matrisi  $(1, Y_{t-1}, \Delta Y_{t-1}, \dots, \Delta Y_{t-q})$  ve  $\phi(\tau)$  vektörü  $(\phi_0(\tau), \phi_1(\tau), \dots, \phi_{q+1}(\tau))$  şeklinde tanımlanabilir. Bu terimlerden  $\phi_1(\tau)$  otoregresif  $Y_{t-1}$  değişkenine ait katsayıdır ve  $Y_t$ 'nin  $\tau$ . kantildeki durağanlığı hakkında sıfır hipotezi  $\phi_1(\tau) = 1$  olmak üzere bilgi verir. Denklem (4.2)'nin tahmini  $\min \sum_{t: y_t \geq x'_t \phi(\tau)} \rho_\tau(Y_t - x'_t \phi(\tau))$  minimizasyon probleminin çözümüyle mümkün olur. Daha sonra QADF test istatistiği denklem (4.3)'teki gibi elde edilir.

$$t_n(\tau) = \frac{\hat{f}(F^{-1}(\tau))}{\sqrt{\tau - (1 - \tau)}} (Y'_{-1} P_X Y_{-1})^{\frac{1}{2}} (\hat{\phi}_1(\tau) - 1) \quad (4.3)$$

ARDL modeli eş mertebeden entegre olmayan değişkenler arasındaki eş bütünleşik ilişkiyi araştırmak açısından kullanışlı bir yöntem olsa da doğrusal olmayan ilişkileri göz ardı etmekte, tutarlılığı doğrusallık varsayımının geçerliliğine dayanmaktadır. Bu nedenle ARDL modelleri doğrusal olmayan ilişkileri göz önünde bulunduran Markov rejim-değişimi, yumuşak geçiş

regresyon yöntemi, eşik regresyona dayanan doğrusal olmayan ARDL (NARDL) ve benzeri yöntemlerle sıklıkla tahmin edilmektedir. Öte yandan bu yöntemlerin uygulamadaki güçlükleri ve sıklıkla kullanılan NARDL yönteminde doğrusal-dışılığın dışsal olarak eşik değerini sıfıra eşitleyerek seçilmesi nedeniyle Cho, Kim ve Shin (2015) tarafından önerilen QARDL modeli doğrusal olmayan ARDL modellerinin tahmininde ön plana çıkmıştır. QARDL modellerinin tahmininde olası doğrusal-dışılık model içerisinde bağımlı değişkenin şartlı dağılımına bağlı olarak eş anlı tahmin edilen regresyon kantilleri aracılığıyla tespit edilir. Örneğin, uzun dönem çarpanı  $\beta_*(\tau)$  için Wald testi sıfır hipotezi  $H_0: \beta(0.05) = \beta(0.1) = \dots = \beta(0.90) = \beta(95)$  olmak üzere gerçekleştirilir (Baek, 2021: 6513). Sıfır hipotezi altında farklı kantiller için tahmin edilen katsayılar birbirlerinden anlamlı bir şekilde farklılaşmadıkları için simetrik yapıda oldukları söylenebilir. Katsayı tahminleri farklı regresyon kantillerinde anlamlı bir şekilde değişiyorsa, bu durum asimetriye işaret eder ve değişkenler arasında doğrusal olmayan bir ilişki olduğunu gösterir. QARDL yaklaşımı ayrıca değişen varyansa karşı robust yapıdadır ve bağımlı değişkenin şartlı dağılımına göre uzun ve kısa dönem ilişkilerinin regresyon kantilleri arasında nasıl değiştiğini de gösterir.

QARDL modelinde tıpkı ARDL modelinde olduğu gibi ideal gecikme uzunluklarına bilgi kriterleri yardımıyla karar verilmektedir. Çalışmada Akaike (AIC) ve Schwarz (SIC) bilgi kriterlerine dayanılarak yapılan gecikme uzunluğu seçimi sonucunda optimum gecikme uzunluğuna sahip model hem Brent hem de WTI spot ham petrol fiyat serilerinin kullanıldığı durumlarda QARDL(3,1) olarak denklem (4.4)'teki gibi tespit edilmiştir.

$$Y_t = \alpha_*(\tau) + \sum_{j=1}^{p-3} \phi_{j*}(\tau)Y_{t-j} + \sum_{j=0}^{q-1} \theta_{j*}(\tau)X_{t-j} + u_t(\tau) \quad (4.4)$$

Burada  $\alpha_*$  sabit katsayı,  $\phi_{j*}$  uzun dönemli otoregresif ilişkiyi gösteren eğim katsayıları,  $\theta_{j*}$  açıklayıcı değişkene ve gecikmelerine ait uzun dönem ilişkisini gösteren eğim katsayıları,  $Y_t$  bağımlı değişken,  $X_t$  açıklayıcı değişken seti ve  $u_t(\tau) = Y_t - Q_{Y_t}(\tau|F_{t-1})$ ,  $Q_{Y_t}(\tau|F_{t-1})$   $Y_t$ 'nin  $\tau$ . kantili  $F_{t-1} = (X_t, Y_{t-1}, X_{t-1}, \dots)$ 'e şartlı olmak üzere hata terimidir. Böylece şartlı olmayan uzun dönem modeli  $p_\Delta = p - 1$  ve  $q_\Delta = q - 1$  olmak üzere denklem (4.5)'deki gibi tahmin edilebilir.

$$\Delta Y_t = \alpha_*(\tau) + \varphi_* Y_{t-1} + \sum_{j=1}^{p_\Delta-2} \xi_{j*}(\tau) \Delta Y_{t-j} + \zeta_*(\tau) X_{t-1} + \gamma_*(\tau) \Delta X_t + v_t(\tau) \quad (4.5)$$

Burada  $\varphi_*$ ,  $\zeta_*$ ,  $\xi_*$  ve  $\gamma_*$  şartlı olmayan uzun dönem modeline ait eğim katsayılarıdır.  $\gamma_*$ ,  $Y_t$  ve  $X_t$  arasındaki kısa dönem ilişkisini gösterir. Denklem (4.5)

$X_t$ 'nin  $Y_t$  üzerindeki kısa dönem etkisine dair bilgi vermesi açısından ilgi çekicidir. Son olarak QARDL hata düzeltme modeli denklem (4.4) yardımıyla  $w_t(\tau) = Y_t - \beta_s(\tau)X_t$  olmak üzere,  $w_t$ 'nin durağan olduğu varsayımıyla denklem (4.6)'teki gibi tahmin edilebilir (Cho, Kim & Shin, 2015, s. 283).

$$\Delta Y_t = \alpha_s(\tau) + \lambda_s(\tau)(Y_{t-1} - \beta_s(\tau)X_{t-1}) + \sum_{j=1}^{p\Delta=2} \xi_{j_s}(\tau)\Delta Y_{t-j} + \sum_{j=0}^{q\Delta=0} \theta_{j_s}(\tau)X_{t-j} + \varpi(\tau) \quad (4.6)$$

Burada  $\lambda_s$  hata düzeltme terimi,  $\beta_s$  uzun dönem katsayısı ve  $\varpi$  ise hata terimidir.

Çalışmada tablo (3) ve tablo (4)'te yer verilen, uzun dönem çarpanı, kısa dönem katsayısı, otoregresif katsayı ve hata düzeltme katsayısı tahminleri böylece Brent petrol spot fiyatı  $lbrent_t$  için denklem (4.7), (4.8) ve (4.9) yardımıyla tahmin edilmiştir.

$$lredk_t = \alpha_s(\tau) + \sum_{j=1}^{p=3} \phi_{j_s}(\tau)lredk_{t-j} + \sum_{j=0}^{q=1} \theta_{j_s}(\tau)lbrent_{t-j} + u_t(\tau) \quad (4.7)$$

$\phi_{j_s}(\tau) = (\phi_1, \phi_2, \phi_3)(\tau)$  olmak üzere reel efektif döviz kurunun  $\tau$ . regresyon kantilinde otoregresif bir ilişki içerisinde olduğunu gösteren eğim katsayılarıdır.  $\theta_{j_s}(\tau) = (\theta_{0_s}, \theta_{1_s})(\tau)$  olmak üzere Brent petrol spot fiyatlarına ve gecikmelerine ait uzun dönem ilişkisini gösteren eğim katsayılarıdır. Brent petrolün reel efektif döviz kuru üzerindeki etkisinin Türkiye'nin bir net petrol ithalatçısı olması nedeniyle negatif işaretli olması beklenmektedir. Ancak literatürdeki uygulamalı çalışmalar ham petrol fiyatlarının reel efektif döviz kuru üzerindeki etkisi hakkında net bir çerçeve çizememektedir.

$$\Delta lredk_t = \alpha_s(\tau) + \varphi_s Y_{t-1} + \sum_{j=1}^{p\Delta=2} \xi_{j_s}(\tau)\Delta lredk_{t-j} + \zeta_s(\tau)lbrent_{t-1} + \gamma_s(\tau)\Delta lbrent_t + v_t(\tau) \quad (4.8)$$

Burada  $\varphi_s$ ,  $\zeta_s$ ,  $\xi_s$  ve  $\gamma_s$  şartlı olmayan uzun dönem modeline ait eğim katsayılarıdır.  $\gamma_s$  reel efektif döviz kuru ve Brent petrol spot fiyatı arasındaki kısa dönem ilişkisini göstermesi açısından önemlidir.  $\gamma_s(\tau)$ 'nin tıpkı uzun dönem katsayısı gibi reel efektif döviz kuru üzerinde Türkiye için negatif etkiye sahip olması beklenmektedir ve ham petrol fiyatındaki şokların reel efektif döviz kuru üzerinde yarattığı etkiyi gösterir.

$$\Delta lredk_t = \alpha_s(\tau) + \lambda_s(\tau)(lredk_{t-1} - \beta_s(\tau)lbrent_{t-1}) + \sum_{j=1}^{p\Delta=2} \xi_{j_s}(\tau)\Delta lredk_{t-j} + \sum_{j=0}^{q\Delta=0} \theta_{j_s}(\tau)lbrent_{t-j} + \varpi(\tau) \quad (4.9)$$

Burada  $\lambda_s(\tau)$  hata düzeltme terimi,  $\beta_s(\tau)$  uzun dönem katsayısıdır. Uzun dönem



çarpanı  $\beta = \sum \theta_q / (1 - \sum \phi_p)$  şeklinde hesaplanmıştır.  $\lambda_s(\tau)$ 'nin işaretinin eğer kısa dönemdeki bozulmalar uzun dönemde dengelenecekse her zaman negatif ve istatistiki olarak anlamlı olması gerekir.

$$lredk_t = \alpha_s(\tau) + \sum_{j=1}^{p=3} \phi_{j_s}(\tau) lredk_{t-j} + \sum_{j=0}^{q=1} \theta_{j_s}(\tau) lwti_{t-j} + u_t(\tau) \quad (4.10)$$

$\phi_{j_s}(\tau) = (\phi_1, \phi_2, \phi_3)(\tau)$  olmak üzere reel efektif döviz kurunun  $\tau$ . regresyon kantilinde otoregresif bir ilişki içerisinde olduğunu gösteren eğim katsayılarıdır.  $\theta_{j_s}(\tau) = (\theta_{0_s}, \theta_{1_s})(\tau)$  olmak üzere WTI petrol spot fiyatlarına ve gecikmelerine ait uzun dönem ilişkisini gösteren eğim katsayılarıdır. WTI petrol spot fiyatlarının reel efektif döviz kuru üzerindeki etkisinin Türkiye'nin bir net petrol ithalatçısı olması nedeniyle negatif işaretli olması beklenmektedir. Ancak literatürdeki uygulamalı çalışmalar ham petrol fiyatlarının reel efektif döviz kuru üzerindeki etkisi hakkında net bir çerçeve çizememektedir.

$$\Delta lredk_t = \alpha_s(\tau) + \varphi_s Y_{t-1} + \sum_{j=1}^{p_{\Delta}=2} \xi_{j_s}(\tau) \Delta lredk_{t-j} + \zeta_s(\tau) lwti_{t-1} + \gamma_s(\tau) \Delta lwti_t + v_t(\tau) \quad (4.11)$$

Burada  $\varphi_s$ ,  $\zeta_s$ ,  $\xi_s$  ve  $\gamma_s$  şartlı olmayan uzun dönem modeline ait eğim katsayılarıdır.  $\gamma_s$ , reel efektif döviz kuru ve WTI petrol spot fiyatı arasındaki kısa dönem ilişkisini göstermesi açısından önemlidir.  $\gamma_s(\tau)$  katsayılarının tıpkı uzun dönem katsayısı gibi reel efektif döviz kuru üzerinde Türkiye için negatif etkiye sahip olması beklenmektedir ve ham petrol fiyatındaki şokların reel efektif döviz kuru üzerinde yarattığı etkiyi gösterir.

$$\Delta lredk_t = \alpha_s(\tau) + \lambda_s(\tau) (lredk_{t-1} - \beta_s(\tau) lwti_{t-1}) + \sum_{j=1}^{p_{\Delta}=2} \xi_{j_s}(\tau) \Delta lredk_{t-j} + \sum_{j=0}^{q_{\Delta}=0} \theta_{j_s}(\tau) lwti_{t-j} + \omega(\tau) \quad (4.12)$$

Burada  $\lambda_s(\tau)$  hata düzeltme terimi,  $\beta_s(\tau)$  uzun dönem katsayısıdır.  $\lambda_s(\tau)$ 'nin işaretinin eğer kısa dönemdeki bozulmalar uzun dönemde dengelenecekse her zaman negatif ve istatistiki olarak anlamlı olması gerekir.

#### 4. BULGULAR

Çalışmada ilk olarak yazında sıklıkla kullanılan ADF, PP ve KPSS birim kök testleri ile durağanlık incelenmiş, ancak test için kullanılan modellerin hata terimlerinin normallik varsayımının sağlanmadığı Jarque - Bera (JB) testi ile tespit edildiğinden, QADF testi yardımıyla değişkenlerin şartlı dağılımlarının kantillerinde durağanlıkları sınanmıştır.

**Tablo 1:** Geleneksel Birim Kök, Normallik ve Eş Bütünleşme Testlerine ait Bulgular

Testler	Düzy			İlk farklar		
	lredk	lbrent	lwti	lredk	lbrent	lwti
ADF	0.076	-3.159**	-3.689**	-11.439***		
PP	-0.09	-2.636*	-3.07**	-10.600***		
KPSS	1.309***	0.348	0.189	0.467		
JB	228.268***	437.716***	752.189***	228.83***		

Not: Tabloda test istatistikleri raporlanmıştır. \*, \*\*, ve \*\*\* sırasıyla %10, %5, ve %1 anlamlılık düzeyini ifade etmektedir.

Tablo (1) incelendiğinde ADF ve PP testleri sıfır hipotezleri “birim kök vardır” ve KPSS testi ise sıfır hipotezi “birim kök yoktur” olmak üzere **lredk** serisinin ilk farkında, **lbrent** ve **lwti** serilerinin ise düzeyde durağan oldukları görülmektedir. Ancak, sıfır hipotezi “seri normal dağılmaktadır” olan JB test sonuçları otoregresif test modellerinin artıklarının normal dağılmadığını ve asimetrik yapıda olduğunu göstermektedir.

QADF testi artıkların normal dağılmadığı durumlarda kullanılan robust bir birim kök testidir. Sıfır hipotezi  $\tau$ . kantilde birim kök vardır olmak üzere tablo (2)’de yer alan sonuçlar **lredk** serisinin tüm kantillerde düzeyde durağan olmadığını; **lbrent** ve **lwti** serilerinin ise yalnızca  $\tau = \{0.6, 0.7, 0.8, 0.9, 0.95\}$  için düzeyde durağan olduğunu göstermektedir.

$Y_t$  değişkeninin  $\tau$ . Kantildeki durağanlığı, ilgili regresyon kantilinde birim kök içermediğini ifade etmektedir. **lbrent** ve **lwti** değişkenleri şartlı dağılım fonksiyonunun düşük kantillerinde durağan olmadığından ham petrol fiyatlarının düşük seyrettiği dönemlerde şokların bozucu etkisi olduğu söylenebilir<sup>3</sup>. Dolayısıyla seriler arasındaki uzun dönemli ilişkinin incelenmesi için öncelikle eş bütünleşme analizi yapılması gerekmektedir.

<sup>3</sup> Tablo (2)’de yer alan QADF bulgularına denklem (4.2) yardımıyla tahmin edilen  $Y_{t-1}$  değişkenine ait  $\hat{\phi}_1(\tau)$  katsayısı üzerinden ulaşılmaktadır ve  $\hat{\phi}_1(\tau)$  katsayıları  $F_t(Y_t|Y_{t-1})$  şartlı dağılımının düşük ya da yüksek kantillerinde  $Y_t$  değişkeninin negatif veya pozitif şoklardan ne şekilde etkilendiğini incelemek amacıyla da kullanılabilir (Kuo, 2016). Ancak, bu çalışmada QADF yöntemi yalnızca ADF artıklarının normal dağılmadığı durumda kullanılacak bir alternatif olarak sunulduğundan,  $\hat{\phi}_1(\tau)$  katsayıları yerine birim kök testlerinde rutin olduğu üzere yalnızca QADF test istatistikleri raporlanmıştır ve bu katsayılar ayrıca yorumlanmayacaktır.

**Tablo 2:** QADF Birim Kök Test Bulguları

$\tau$	Düzyey			İlk farklar		
	lredk	lbrent	lwti	lredk	lbrent	lwti
0.05	-0.158	-0.108	0.410	-2.823**	-1.212	-1.309
0.1	-0.344	-0.391	-0.141	-2.542**	-2.128*	-2.859**
0.2	0.493	0.287	0.131	-5.201***	-5.359***	-4.166***
0.3	1.544	-0.729	-1.167	-9.583***	-7.373***	-7.444***
0.4	1.301	-1.03	-1.377	-9.646***	-10.994***	-8.866***
0.5	1.59	-1.165	-1.684	-12.513***	-9.548***	-8.289***
0.6	1.718	-2.579**	-3.476***	-10.164***		
0.7	-0.615	-3.674***	-4.626***	-11.732***		
0.8	-1.033	-3.394***	-4.539***	-13.193***		
0.9	-1.185	-2.273*	-3.703***	-7.136***		
0.95	-0.508	-2.568**	-2.098*	-4.423***		

Not: Tabloda test istatistikleri raporlanmıştır. \*, \*\*, ve \*\*\* sırasıyla %10, %5, ve %1 anlamlılık düzeyini ifade etmektedir.

Tablo (3)'te reel efektif döviz kuru ile Brent petrol spot fiyatı arasındaki ilişkiyi tahmin eden QARDL modellerine ait kısa ve uzun dönem katsayılar yer almaktadır. Burada  $\phi_1, \phi_2$  ve  $\phi_3$  denklem (4.7);  $\gamma$  denklem (4.8) ve  $\lambda$  denklem (4.9) yardımıyla tahmin edilmiştir. Tablo (4)'te ise reel efektif döviz kuru ile WTI petrol spot fiyatı arasındaki ilişkiyi tahmin eden QARDL modellerine ait kısa ve uzun dönem katsayılar yer almaktadır. Burada  $\phi_1, \phi_2$  ve  $\phi_3$  denklem (4.10);  $\gamma$  denklem (4.11) ve  $\lambda$  denklem (4.12) yardımıyla tahmin edilmiştir.

Wald testi bir modelde tahmin edilen herhangi bir katsayıya ait regresyon kantillerine ( $\tau = (0.05, 0.1, \dots, 0.9, 0.95)$ ) bağlı olarak değişebilen tahminlerin birbirlerinden anlamlı bir şekilde farklılaşıp farklılaşmadıklarını sınamaktadır (Cho vd. 2015: 94). Katsayı tahminleri tüm  $\tau$  değerleri için istatistiksel olarak anlamsız olan değişkenler için asimetri hipotezini sınamak anlamsız olduğundan Wald testi yalnızca bir veya daha fazla katsayının istatistiksel olarak anlamlı olduğu değişkenlere uygulanmıştır. Bulgular,  $\beta(\tau)$  uzun dönem çarpanı tüm kantillerde istatistiksel olarak anlamsız olduğundan ham petrol fiyatlarının reel efektif döviz kurunu uzun dönemde etkilemediğini göstermektedir.

Öte yandan Brent petrol spot fiyatları kısa vadede  $\tau = (0.4, 0.5, 0.6, 0.7)$  kantillerinde reel efektif döviz kuru üzerinde etkilidir ve bu etki simetrik yapıdadır ( $Wald_\gamma = 6.883$ ). Kısa dönem katsayısına ait tahminler incelendiğinde ( $\gamma_{(\tau=0.4:0.87)} = (-0.012, -0.010, -0.010, -0.012)$ ) Brent

petrol spot fiyatlarındaki artışların kısa vadede reel efektif döviz kuru üzerinde negatif etkiye sahip olduğu açıktır. Brent petrol spot fiyatlarındaki bir artış reel efektif döviz kurunun düşük veya yüksek seyrettiği dönemlerde kısa vadede istatistiksel olarak anlamlı bir etki yaratmayacaktır. Reel efektif döviz kurunun ortanca değeri civarındaysa Brent petrol spot fiyatındaki %1 oranında bir artış reel efektif döviz kurunu kısa vadeli olarak %0.01 ila %0.012 oranında azaltacaktır.

**Tablo 3:** Brent Petrol Spot Fiyatları için QARDL Bulguları

<i>ARDL(3,1)</i>		<i>İbrent</i>				
	$\beta$	$\gamma$	$\phi_1$	$\phi_2$	$\phi_3$	$\lambda$
	-10.541 (154.026)	-0.059*** (0.017)	1.330*** (0.065)	-0.579*** (0.104)	0.248*** (0.065)	-0.0007 (0.0005)
<i>QARDL(3,1)</i>						
$(\tau)$	$\beta$	$\gamma$	$\phi_1$	$\phi_2$	$\phi_3$	$\lambda$
0.05	-0.079 (0.705)	-0.002 (0.027)	1.622*** (0.199)	-1.186*** (0.426)	0.537* (0.301)	-0.027 (0.048)
0.1	-3.086 (27.909)	-0.007 (0.019)	1.576*** (0.187)	-0.697** (0.307)	0.118 (0.189)	-0.009 (0.021)
0.2	0.839 (1.786)	-0.008 (0.011)	1.365*** (0.137)	-0.461*** (0.172)	0.105 (0.083)	0.012 (0.015)
0.3	0.542 (0.714)	-0.009 (0.008)	1.297*** (0.096)	-0.360*** (0.114)	0.079 (0.066)	0.012 (0.012)
0.4	1.325 (1.926)	-0.012** (0.006)	1.321*** (0.075)	-0.413*** (0.110)	0.101 (0.066)	0.007 (0.012)
0.5	1.368 (2.526)	-0.010* (0.006)	1.305*** (0.075)	-0.425*** (0.122)	0.127* (0.072)	0.013 (0.011)
0.6	10.863 (165.311)	-0.010* (0.006)	1.318*** (0.076)	-0.431*** (0.129)	0.114 (0.084)	0.002 (0.015)
0.7	-0.644 (0.545)	-0.012** (0.006)	1.305*** (0.077)	-0.523*** (0.130)	0.200** (0.091)	-0.006 (0.016)
0.8	-0.590 (0.555)	-0.011 (0.007)	1.243*** (0.079)	-0.499*** (0.138)	0.239** (0.105)	-0.014 (0.013)
0.9	-0.371 (0.519)	-0.010 (0.011)	1.159*** (0.121)	-0.504** (0.257)	0.318* (0.164)	-0.023 (0.021)

0.95	0.078	0.003	1.305***	-0.831**	0.485**	-0.039
	(0.171)	(0.015)	(0.201)	(0.346)	(0.200)	(0.026)
<b>Wald</b>		6.883	11.631	22.400**	27.670***	

Not: Tabloda test istatistikleri raporlanmıştır. \*, \*\*, ve \*\*\* sırasıyla %10, %5, ve %1 anlamlılık düzeyini ifade etmektedir.

WTI petrol fiyatları ve reel efektif döviz kuru arasında istatistiksel olarak anlamlı olan kısa dönemli bir ilişkiye rastlanmamıştır. WTI petrol fiyatlarının daha çok Amerika kıtasıyla, Brent petrol fiyatlarının ise coğrafi olarak Türkiye'ye daha yakın rezervlerden elde edildiği ve Türkiye'deki üretim maliyetlerini daha yakından ilgilendirdiği göz önünde bulundurulursa bu durumun beklentiler dahilinde olduğu söylenebilir.

Otoregresif gecikmeli değişkenlere ait katsayı tahminleri  $(\phi_{i,j}(\tau))$  incelendiğinde reel efektif döviz kurunun ilk iki gecikmesinin tüm kantillerde istatistiksel olarak anlamlı olduğu, üçüncü gecikmesinin ise  $\tau = (0.5, 0.6, 0.7, 0.8, 0.9, 0.95)$  kantillerinde istatistiksel olarak anlamlı olduğu görülmektedir. Wald testi sonuçları her iki modelde de ilk gecikmeye ait tahmin edilen katsayıların simetrik yapıda olduğunu ( $Wald_{1,\phi_1} = 11.631, Wald_{2,\phi_1} = 14.749$ ), ikinci ve üçüncü gecikmelere ait tahmin edilen katsayıların ise asimetrik yapıda olduğunu ( $Wald_{1,\phi_2} = 22.400, Wald_{1,\phi_3} = 27.670, Wald_{2,\phi_2} = 19.731, Wald_{2,\phi_3} = 18.062$ ) göstermektedir. Tıpkı beklendiği gibi reel efektif döviz kurunun otoregresif süreci tahmin edilen her iki modelde de benzer yapıdadır. İlgi çekici bir şekilde  $lredk_{t-1}$ 'in  $lredk$  üzerindeki etkisi reel efektif döviz kuru arttıkça azalmaktadır. Diğer otoregresif değişkenlerin etkileri ise uç kantillere doğru artmakta medyan kantile doğru azalmaktadır.

**Tablo 4:** WTI Petrol Spot Fiyatları için QARDL Bulguları

<i>lwti</i>						
	$\beta$	$\gamma$	$\phi_1$	$\phi_2$	$\phi_3$	$\lambda$
<b>ARDL(3,1)</b>	-30.917 (1611.452)	-0.058*** (0.017)	1.336*** (0.065)	-0.582*** (0.104)	0.246*** (0.066)	-0.0001 (0.0001)
<b>QARDL(3,1)</b>						
$\tau$	$\beta$	$\gamma$	$\phi_1$	$\phi_2$	$\phi_3$	$\lambda$
0.05	-0.069 (0.805)	-0.002 (0.030)	1.594*** (0.200)	-1.157*** (0.416)	0.538** (0.296)	-0.025 (0.045)
0.1	-0.745 (2.259)	-0.007 (0.021)	1.582*** (0.197)	-0.736** (0.318)	0.145 (0.193)	-0.012 (0.022)
0.2	0.118 (0.439)	-0.003 (0.013)	1.301*** (0.147)	-0.345* (0.185)	0.066 (0.085)	0.019 (0.013)
0.3	0.321 (0.762)	-0.004 (0.009)	1.348*** (0.101)	-0.419*** (0.121)	0.085 (0.067)	0.011 (0.014)
0.4	2.997 (11.835)	-0.010 (0.008)	1.347*** (0.078)	-0.444*** (0.113)	0.101 (0.070)	0.009 (0.012)
0.5	1.571 (3.454)	-0.010 (0.007)	1.314*** (0.073)	-0.444*** (0.121)	0.136* (0.076)	0.011 (0.011)
0.6	31.762 (1247.282)	-0.010 (0.007)	1.330*** (0.071)	-0.496*** (0.125)	0.167** (0.079)	0.007 (0.014)
0.7	-0.736 (0.961)	-0.010 (0.008)	1.296*** (0.077)	-0.484*** (0.125)	0.174** (0.084)	-0.004 (0.016)
0.8	-0.469 (0.575)	-0.009 (0.009)	1.247*** (0.078)	-0.481*** (0.128)	0.216** (0.097)	-0.013 (0.014)
0.9	-0.048 (0.353)	-0.001 (0.014)	1.162*** (0.120)	-0.447* (0.243)	0.256 (0.159)	-0.028 (0.021)
0.95	0.193 (0.272)	0.008 (0.016)	1.269*** (0.205)	-0.746** (0.349)	0.433** (0.199)	-0.041 (0.026)
<b>Wald</b>			14.749	19.731**	18.062*	

Not: Tabloda test istatistikleri raporlanmıştır. \*, \*\*, ve \*\*\* sırasıyla %10, %5, ve %1 anlamlılık düzeyini ifade etmektedir.

QARDL tahminlerine göre ham petrol fiyatlarındaki artış veya azalışların reel

efektif döviz kuru üzerinde uzun vadeli herhangi bir etkisi olmadığı açıktır. Kısa vadede ise Brent petrol spot fiyatları reel efektif döviz kuru üzerinde etkilidir. Dolayısıyla istihdam maliyetlerini azaltıcı politikaların veya petrol ihracatçısı ülkelerden ham petrol fiyatlarındaki artışla beraber gelmesi muhtemel yatırımların etkilerinin ancak kısa vadede etkili olduğu, bu etkinin ise Türk lirasının reel efektif değerini azalttığı ortadadır.

## 5. SONUÇ

Çalışmada ham petrol fiyatlarındaki dalgalanmaların döviz kurları üzerindeki etkisi bir net petrol ithalatçısı olan Türkiye özelinde ikili arasında olası bir asimetrik ilişki olabileceği de göz önünde bulundurularak incelenmektedir. Bu amaçla QARDL yöntemi kullanılmış ve ilgilenilen aralık için ham petrol fiyatlarıyla reel efektif döviz kuru arasında herhangi bir uzun dönemli ilişki bulunmadığı; ham petrol fiyatlarının reel efektif döviz kurunu yalnızca kısa dönemde etkilediği, ancak bu etkinin tüm kantillerde benzer büyüklükte olduğu, dolayısıyla asimetrik bir ilişki olmadığı tespit edilmiştir. Ham petrol fiyatlarındaki artışlar ile reel efektif döviz kuru arasındaki geçişkenlik uzun dönemde petrodolar döngüsü, portföy ya da servet transferleri ve dış ticaret kanalları yoluyla meydana gelmektedir. Kısa dönemde ise petrol ihracatçısı ülkelerin servet transferi kararları bu ülkelerin para birimlerini güçlendirerek Türk lirasının değerini etkilemekte ve ham petrol fiyatları bu yolla reel efektif döviz kurunu etkileyebilmektedir. Bu bağlamda, ham petrol fiyatlarındaki artış veya azalışların reel efektif döviz kurunu petrodolar döngüsü veya dış ticaret kanalıyla etkilemediği söylenebilir. Reel efektif döviz kurunun değerinin medyan etrafında olduğu dönemlerde ham petrol fiyatlarında artış meydana geldiğinde, özellikle petrol ihracatçısı Avrupa, Afrika ve Orta Doğu ülkelerinin<sup>4</sup> Amerikan doları veya kendi para birimlerinden varlıklara geçiş yapması yoluyla servet aktarımı gerçekleştiğinden Türkiye ekonomisinden sıcak para çıkışı olur ve Türk lirasının değer kaybetmesiyle kısa vadeli olarak reel efektif döviz kuru düşer. Öte yandan reel efektif döviz kuru otoregresif yapıdadır ve geçmiş dönemleriyle ilişkisi asimetriktir. Bulgular incelendiğinde reel efektif döviz kurunun medyan değeri civarında otoregresif etkinin azaldığı, uç kantillere yaklaşıldığında ise arttığı görülmektedir. Bu durum reel efektif döviz kuruna dair ortalamaya dayalı tahminlerin etkin olmadığını ortaya sermesi açısından önemlidir. Ham petrol fiyatlarının artması üretim maliyetlerini de arttırdığından, bu maliyetlerin belli bir düzeyde tutulması ve özellikle ihracattaki karlılığın devamlılığının sağlanması açısından genellikle istihdam maliyetlerini düşürmek adına atılacak adımlar uzun

<sup>4</sup> Kısa dönem etkisi yalnızca Brent petrol spot fiyatı ile yapılan tahminlerde istatistiksel olarak anlamlı olması nedeniyle bu ülkelerin kararlarının daha etkili olacağı düşünülmektedir.

vadede etkili olmayacaktır. Yine Türkiye'ye yatırım yapan petrol ihracatçısı ülkelerin böyle dönemlerde yapacakları ek yatırımların reel efektif döviz kurunu uzun dönemde arttırıcı bir etkisi de olmayacaktır. Bu hamleler ancak kısa dönemde etkili olacağından reel efektif döviz kurunda yalnızca dalgalanmalara yol açacaktır. Dolayısıyla ham petrol fiyatlarının reel efektif döviz kuru üzerindeki kısa vadeli negatif etkisinin ihracat üzerindeki etkisinin daha detaylı incelenmesi, bu dalgalanmaların ihracat üzerinde herhangi bir olumlu etkisi olmadığı tespitini söz konusu ise para politikası yapımcıların reel efektif döviz kurunun bu dalgalanmalardan etkilenmemesi amacıyla önlemler alması gerekmektedir. Ayrıca kısa dönemli reel efektif döviz kuru artış veya azalışlarının ekonomiden kalıcı olmayan yabancı varlıkların (sıcak para) çıkışı nedeniyle gerçekleştiğine dair bulgular mevcut olduğundan ham petrol fiyatları düştüğünde Türkiye ekonomisine servet transferi yoluyla aktarılan kalıcı olmayan yabancı varlıkları kalıcı yatırımlara dönüştürecek politikalar üretilmesi; bu amaçla doğrudan dış yatırım girdisi ve ham petrol fiyatları arasındaki ilişkinin detaylı olarak incelenmesi reel efektif döviz kurunun kararlılığı açısından önem taşımaktadır.

#### **6. ÇIKAR ÇATIŞMASI BEYANI**

Çalışma tek yazarlıdır.

#### **7. MADDİ DESTEK**

Bu çalışmada herhangi bir fon veya destekten yararlanılmamıştır.

#### **8. YAZAR KATKILARI**

SK: Fikir;

SK: Tasarım;

SK: Denetleme

SK: Kaynakların toplanması ve/veya düzenlenmesi;

SK: Analiz ve/veya yorum;

SK: Literatür taraması;

SK: Yazıyı yazan;

SK: Eleştirel inceleme

#### **9. ETİK KURUL BEYANI VE FİKRİ MÜLKİYET TELİF HAKLARI**

Bu çalışmada yapılan analizler için etik kurul onayı gerekmemektedir.



## 10. KAYNAKÇA

- Adıgüzel, U., Kayhan, S., & Bayat, T. (2016). Petrol fiyatları ve döviz kuru arasındaki ilişkinin ampirik analizi: asimetrik nedensellik analizi. *Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 17(2), 241-252.
- Akram, Q. F. (2004). Oil prices and exchange rates: Norwegian evidence. *The Econometrics Journal*, 7(2), 476-504.
- Amano, R. A., & Van Norden, S. (1998). Oil prices and the rise and fall of the US real exchange rate. *Journal of international Money and Finance*, 17(2), 299-316.
- Baek, J. (2021). The role of crude oil prices in the movement of the Indonesian rupiah: a quantile ARDL approach. *Economic Change and Restructuring*, 54(4), 975-994.
- Baek, J., & Kim, H. Y. (2020). On the relation between crude oil prices and exchange rates in sub-saharan African countries: A nonlinear ARDL approach. *The Journal of International Trade & Economic Development*, 29(1), 119-130.
- Basnet, H. C., & Upadhyaya, K. P. (2015). Impact of oil price shocks on output, inflation and the real exchange rate: evidence from selected ASEAN countries. *Applied Economics*, 47(29), 3078-3091.
- Beckmann, J., and Czudaj, R. (2013b). Is there a homogeneous causality pattern between oil prices and currencies of oil importers and exporters? *Energy Economics*, 40(1), 665-678.
- Bénassy-Quéré, A., Mignon, V., & Penot, A. (2007). China and the relationship between the oil price and the dollar. *Energy policy*, 35(11), 5795-5805.
- Benhmad, F. (2012). Modeling nonlinear Granger causality between the oil price and US dollar: A wavelet based approach. *Economic modelling*, 29(4), 1505-1514.
- Camarero, M., & Tamarit, C. (2002). Oil prices and Spanish competitiveness: A cointegrated panel analysis. *Journal of Policy Modeling*, 24(6), 591-605.
- Chaudhuri, K., & Daniel, B. C. (1998). Long-run equilibrium real exchange rates and oil prices. *Economics letters*, 58(2), 231-238.
- Chen, S. S., & Chen, H. C. (2007). Oil prices and real exchange rates. *Energy economics*, 29(3), 390-404.
- Cho, J. S., Kim, T. H., & Shin, Y. (2015). Quantile cointegration in the autoregressive distributed-lag modeling framework. *Journal of econometrics*, 188(1), 281-300.
- Çitak, F., & Kendirli, S. (2019). Petrol fiyatlarının döviz kuru ve hisse senedi getirileri üzerindeki asimetrik etkisi: Türkiye örneği. *Finans Ekonomi ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 4(4), 643-658.
- Huang, Y., & Feng, G. U. O. (2007). The role of oil price shocks on China's real exchange rate. *China Economic Review*, 18(4), 403-416.

- Iwayemi, A., & Fowowe, B. (2011). Impact of oil price shocks on selected macroeconomic variables in Nigeria. *Energy policy*, 39(2), 603-612.
- Jahangard, E., Daneshmand, A., & Tekieh, M. (2017). Oil prices and the real exchange rate in Iran: an ARDL bounds testing approach. *Applied Economics Letters*, 24(15), 1051-1056.
- Kızılkaya, F. (2021). Türkiye’de Petrol Fiyatları ve Reel Döviz Kuru İlişkisinin Asimetrik Fourier Nedensellik Analizi ile İncelenmesi. *İstanbul İktisat Dergisi*, 71(2), 549-568.
- Kisswani, K. M. (2016). Does oil price variability affect ASEAN exchange rates? Evidence from panel cointegration test. *Applied Economics*, 48(20), 1831-1839.
- Koenker, R., & Xiao, Z. (2004). Unit root quantile autoregression inference. *Journal of the American Statistical Association*, 99(467), 775-787.
- Kuo, C. Y. (2016). Sustainability of current accounts: evidence from the quantile unit-root test. *Applied Economics Letters*, 23(10), 747-755.
- McLeod, R. C., & Haughton, A. Y. (2018). The value of the US dollar and its impact on oil prices: Evidence from a non-linear asymmetric cointegration approach. *Energy Economics*, 70, 61-69.
- Mohammadi, H., & Jahan-Parvar, M. R. (2012). Oil prices and exchange rates in oil-exporting countries: evidence from TAR and M-TAR models. *Journal of Economics and Finance*, 36(3), 766-779.
- Narayan, P. K., Narayan, S., & Prasad, A. (2008). Understanding the oil price-exchange rate nexus for the Fiji islands. *Energy Economics*, 30(5), 2686-2696.
- Nikbakht, L. (2010). Oil prices and exchange rates: the case of OPEC. *Business Intelligence Journal*, 3(1), 83-92.
- Polat, M. A. (2019). Petrol Fiyatlarının ve Reel Efektif Döviz Kurunun Türkiye’nin Dış Ticaret Dengesine Etkileri: Sınır Testi Yaklaşımı. *Maliye ve Finans Yazıları*, (112), 149-174.
- Rautava, J. (2004). The role of oil prices and the real exchange rate in Russia's economy—a cointegration approach. *Journal of comparative economics*, 32(2), 315-327.
- Sultonov, M. (2017). The impacts of the oil price fall on the exchange rates of ASEAN-5: Evidence from the 2014 oil price shock. *Economics Bulletin*, 37(1), 468-479.
- Şahin, D., & Durmuş, S. (2019). Türkiye’de reel efektif döviz kuru, ihracat ve ithalat arasındaki nedensellik ilişkisinin analizi. *Karabük Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 9(1), 210-223.
- Turhan, I., Hacıhasanoğlu, E., & Soytas, U. (2013). Oil prices and emerging market exchange rates. *Emerging Markets Finance and Trade*, 49(sup1), 21-36.
- Tiwari, A. K., Dar, A. B., & Bhanja, N. (2013). Oil price and exchange rates: A wavelet based analysis for India. *Economic Modelling*, 31, 414-422.

- Wang, Y., & Wu, C. (2012). Energy prices and exchange rates of the US dollar: Further evidence from linear and nonlinear causality analysis. *Economic Modelling*, 29(6), 2289-2297.
- Vural, B. M. T. (2019). Determinants of Turkish real effective exchange rates. *The Quarterly Review of Economics and Finance*, 73, 151-158.
- Yaman, D. (2021). Petrol Fiyatları ve Döviz Kuru Arasındaki İlişkiye Asimetrik Bakış Açısı: Türkiye Örneği. *Bulletin of Economic Theory and Analysis*, 6(2), 155-170.
- Yang, L., Cai, X. J., & Hamori, S. (2018). What determines the long-term correlation between oil prices and exchange rates?. *The North American Journal of Economics and Finance*, 44, 140-152.
- Zhang, Y. J., Fan, Y., Tsai, H. T., & Wei, Y. M. (2008). Spillover effect of US dollar exchange rate on oil prices. *Journal of Policy Modeling*, 30(6), 973-991.
- Zhang, X., Lai, K. K., & Wang, S. Y. (2008). A new approach for crude oil price analysis based on empirical mode decomposition. *Energy economics*, 30(3), 905-918.

# COVID-19 PANDEMİSİNİN YÜKSEKÖĞRETİM ÖĞRENCİLERİNİN PERFORMANSI ÜZERİNE ETKİLERİ<sup>12</sup>



Kafkas Üniversitesi  
İktisadi ve İdari Bilimler  
Fakültesi  
KAÜİBFD  
Cilt, 13, Sayı 25, 2022  
ISSN: 1309 – 4289  
E – ISSN: 2149-9136

Makale Gönderim Tarihi: 26.01.2022 Yayına Kabul Tarihi: 01.05.2022

Handan YOLSAL  
Prof. Dr.  
İstanbul Üniversitesi  
İktisat Fakültesi,  
İstanbul, Türkiye  
yolsalh@istanbul.edu.tr  
ORCID ID: 0000-0002-1575-2251

Özlem YORULMAZ  
Doç. Dr.  
İstanbul Üniversitesi  
İktisat Fakültesi,  
İstanbul, Türkiye  
yorulmaz@istanbul.edu.tr  
ORCID ID: 0000-0003-1029-5749

**ÖZ** | Covid-19 salgınıyla birlikte Türkiye yüz yüze eğitime ara vererek, acil uzaktan eğitime geçti. Bu çalışmada Covid 19 pandemisinin ilk dalgasının yükseköğretim öğrencilerinin performansı üzerindeki etkileri değerlendirilmektedir. Bu amaçla Slovenya Ljubljana Üniversitesi öncülüğünde 133 ülkede üniversite öğrencilerine düzenlenen anketin Türkiye örneklemindeki 1719 üniversite öğrencisinin cevapları dikkate alınmıştır. Çalışmada öğrencilerin yeni öğrenme ortamını göz önüne aldıklarında, yüz yüze yapılan dersler iptal edildikten sonra performanslardaki değişim ile ilgili 5'li Likert ölçeği ile sorulan görüşleri sıralı lojistik regresyon yöntemi kullanılarak ölçülmüştür. Öğrencilerin kendi performanslarını değerlendirmede cinsiyetler arasında bir fark görülmemişken, devam edilen fakülterle ilgili olarak performans farkı olduğu sonucuna varılmıştır. Öğrencilerin performansları üzerinde bilgisayar becerilerinin ve duygu durumlarının da etkili olduğu belirlenmiştir.

**Anahtar Kelimeler:** Sıralı lojistik regresyon, acil uzaktan eğitim, covid-19 salgını

**JEL Kodları:** C13, I20, I24

**Alan:** Sayısal yöntemler

**Türü:** Araştırma

**DOI:** 10.36543/kauiibfd.2022.019

**Atıfta bulunmak için:** Yolsal, H., & Yorulmaz, Ö. (2022). Covid-19 pandemisinin yükseköğretim öğrencilerinin performansı üzerine etkileri. *KAÜİBFD*, 13(25), 441-472.

<sup>1</sup> İlgili çalışmanın etik kurallara uygunluğu beyan edilmiştir.

<sup>2</sup> Bu çalışma 08-10 Eylül 2021 tarihleri arasında düzenlenen 21. Ekonometri, Yöneylem Araştırması ve İstatistik Sempozyumu-EYİ 2021'de "Covid-19 Pandemisinin Yükseköğretim Öğrencilerinin Performansı Üzerine Etkileri" adıyla sözlü olarak sunulan ve özeti sempozyum kitapçığında yayımlanan bildiriden genişletilerek üretilmiştir.

# THE EFFECT OF COVID-19 PANDEMIC ON THE PERFORMANCE OF HIGHER EDUCATION STUDENTS



Kafkas University  
Economics and Administrative  
Sciences Faculty  
KAUJEASF  
Vol. 13, Issue 25, 2022  
ISSN: 1309 – 4289  
E – ISSN: 2149-9136

Article Submission Date: 26.01.2022

Accepted Date: 01.05.2022

Handan YOLSAL  
Prof. Dr.  
İstanbul University  
Faculty of Economics,  
İstanbul, Turkey  
yolsalh@istanbul.edu.tr  
**ORCID ID: 0000-0002-1575-2251**

Özlem YORULMAZ  
Assoc. Dr.  
İstanbul University  
Faculty of Economics,  
İstanbul, Turkey  
yorulmaz@istanbul.edu.tr  
**ORCID ID: 0000-0003-1029-5749**

**ABSTRACT** | With the Covid-19 pandemic Turkey stopped face-to-face education and switched to emergency distance education. In this study, the effects of the first wave of the Covid 19 pandemic on the performance of higher education students are evaluated. For this purpose, the answers of 1719 university students in the sample of Turkey were taken into account in the survey conducted with university students in 133 countries under the leadership of the University of Slovenia Ljubljana. In the study, when the students took into account the new learning environment, their opinions about the change in performance after the face-to-face lessons were canceled were measured using the ordinal logistic regression method. While there was no difference between the genders in evaluating the students' performance, it was concluded that there was a performance difference depending on the faculties attended. It has been determined that computer skills and emotional states also affect students' performances.

**Keywords:** Ordinal logistic regression, emergency remote learning, covid-19 pandemic  
**JEL Codes:** C13, I20, I24

**Scope:** Quantitative methods  
**Type:** Research

## 1. GİRİŞ

Bütün dünyayı etkisi altına alan Korona virüsü (Covid-19) ilk kez 1 Aralık 2019'da Çin'de görülmüş ve Dünya Sağlık Örgütü (WHO) tarafından 11 Mart 2020 tarihinde küresel salgın olarak kabul edilmiştir. Bu tarihten sonra salgın dünya genelinde sosyal hayatın her aşamasını etkilemiştir. Ancak üzerinden iki yıl geçmesine rağmen salgın hâlâ sona ermeyip, gelişen çeşitli varyantlarla tüm dünyada hayatı etkilemeye devam etmektedir. Öyle ki 3 Ocak 2022 tarihi itibarıyla dünya genelinde salgın başladığı andan itibaren 5495512 ölümlü sonuçlanan vaka dâhil olmak üzere 306565974 onaylanmış COVID 19 vakası görülmüştür. (<https://covid19.who.int/>. Erişim: 05.04.2022). Son olarak dönüştüğü Omicron varyantı ile çeşitli senaryolar gündeme gelmekte, bir grup araştırmacı pandemiden endemiye dönüşeceğine, bir grup araştırmacı ise daha ölümcül varyantların gelişeceğine dair görüşler bildirmektedir.

Hemen her sektör üzerinde yarattığı olumsuzluklarla dünya ekonomilerini etkileyen Covid-19-salgınından en çok etkilenen alanlardan biri ise tartışmasız eğitim alanı olmuştur. Bu tarihte salgın dolayısıyla 185 ülke çapında okullarda kapanma olmuştur. Salgının başından itibaren okullar ülkeden ülkeye değişen sürelerle kapatılmıştır. Az sayıda ülke okullarını hiç kapatmamıştır. Bu ülkeler Beyaz Rusya, Burundi, Nauru, Tacikistan ve Türkmenistan'dır. Ülke çapında tüm okullarını kapatan veya kısmi kapatma uygulayan ülkelere bakıldığında; okulları 60 haftanın üzerinde tamamen veya kısmen kapalı olan ülkeler; Butan, Bolivya, Hindistan, Irak, Myanmar, Nepal, Filistin, Panama, Güney Kore, Uganda'dır. Okulların kısmen kapalı olması bazı bölge veya bazı sınıflarda okulların kapatılması veya yüz-yüze eğitimin azaltılması anlamındadır. Türkiye'de okullar 28 hafta boyunca tamamen ve 21 hafta süreyle de kısmen olmak üzere toplamda 49 hafta süreyle kapanmıştır (UNESCO, 2021). Omicron varyantı ile birlikte 7 ülkede okullar kısmen veya tamamen kapalıyken, kayıtlı öğrencilerin % 2,4'ü bu durumdan etkilenmiştir.

Okulların aniden kapanması nedeniyle eğitimin aksamaması için dünya ülkeleri acilen çevrimiçi eğitime yönelmiştir. Çevrimiçi eğitimin, örneğin laboratuvar uygulaması gerektiren alanlar gibi, her alanda kolaylıkla uygulanması mümkün değildir. Bu durum çevrimiçi eğitim kararı alınırken yaşanan ilk sorun olmuştur. Bir başka sorun ise, bu ani değişikliğe ayak uydurarak, zengin dijital içerikler oluşturma aşamasında yaşanmıştır. Ancak Avrupa Üniversiteler Birliği kriz arifesinde, kurumların %80'den fazlasının, eğitim materyalleri için çevrimiçi depoları olduğunu belirtmiştir. Ayrıca yükseköğretim kurumlarının öğretim elemanlarını dijital olarak geliştirilmiş öğrenme ve öğretimin yanı sıra dijital beceri eğitimi konusunda destekleyen bir merkez veya biriminin olduğu da rapor edilmiştir (IAU, 2020, p.10). Oysa bu

kapasite birdenbire artan talep karşısında yetersizdir. İrlanda Ulusal Dijital Deneyim anketine göre öğretim üyelerinin % 70'inin kriz öncesi çevrimiçi eğitim vermediği görülmüştür. Benzer durum İngiltere için de geçerlidir. Bu sonuç pek çok Avrupa üniversitesinin aynı durumda olduğunu düşündürmektedir (IAU, 2020, s. 10). Bu açıdan bakıldığında 2020 bir değişim yılı olmuştur. Bu değişimden eğitim kurumlarının tamamı, öğretmenler ve öğrenciler etkilenmiştir.

Farnell, Matijevic ve Schmidt (2021), Avrupa Birliği'nin eğitim ve öğretimin sosyal boyutları üzerine çalışan bir danışma ağı olan NESET (Network of Experts Working on the Social Dimension of Education and Training) için hazırladıkları raporda Covid-19'un yükseköğretime etkilerinin üç farklı düzeyde ele alınması gerektiğini vurgulamıştır. Bu düzeylerden anlık (immediate) etki ile salgının ortaya ilk çıktığı dönem olan 2019/2020 döneminde kurumların ve öğrencilerin pandemiden nasıl etkilendiğini, kısa vadeli etki ile pandeminin 2020/2021 dönemindeki etkisini ve orta vadeli etki ile de pandeminin 2025 yılına kadar yükseköğretim sistemlerine, kurumlara ve öğrencilere etkilerini sorgulamıştır. Buna göre Covid-19'un anlık ve kısa vadeli etkileri açısından üniversite yöneticileri acil uzaktan eğitime geçiş dönemini başarılı saymıştır. Yöneticiler öğretme ve öğrenme sürecinde taraflara yeterli teknik destek sağladıklarını düşünmektedir. Öğretim üyeleri de yüz yüze eğitim için hazırladıkları materyalleri çevrimiçi ortamlara kolaylıkla uyarlamıştır. Ancak tüm dünyada tıp, veterinerlik, sanat gibi alanlarda acil uzaktan eğitime geçiş daha zor olmuştur. Öğrencilerin de genel olarak acil uzaktan eğitimde ciddi bir zorlukla karşılaşmadıkları görülmüştür. Öğrenciler için en önemli zorlukların dijital beceri yoksunluğu ve çevrimiçi iletişim araçları ile internete erişim olduğu görülmüştür. Öğrenciler açısından pandeminin doğurduğu diğer bir büyük zorluk yaşadıkları endişe, hayal kırıklığı, öfke, can sıkıntısı gibi duygusal ve psikolojik etkilerdir.

Orta vadede ise, tüm dünyada daha fazla çalışma programının çevrimiçi olarak devam edeceği ve buna bağlı olarak öğretim elemanlarını müfredatlarını ve yöntemlerini çevrimiçi ortama uyarlamada desteklemek gerektiği, öğrencilerin çevrimiçi eğitime hazırlanması akademik kaliteyi korumak için kalite güvence düzenlemelerinin günün koşullarına göre yeniden ele alınması gerektiği sonucuna ulaşılmıştır.

Türkiye'de ise 23.03.2020 tarihinde ilk ve orta öğretimde uzaktan eğitime başlanmıştır. 2020-2021 Eğitim-öğretim döneminde ilk-orta ve liselerde aşamalı ve seyreltilmiş yüz-yüze eğitim yapılmıştır (MEB, 2021). Uzaktan eğitim alan öğrenciler ise Milli Eğitim Bakanlığı (MEB) tarafından oluşturulan Eğitim Bilişim Ağı (EBA) üzerinden bu eğitimi almıştır (EBA, 2021; MEB, 2021).

Yükseköğretimde de aynı durum söz konusudur. Yükseköğretim Kurulu (YÖK), salgın ile ilgili ilk duyurusunu 13.03.2020 tarihinde yapmış ve 16.03.2020 tarihinden itibaren yükseköğretim kurumlarının tamamında 3 hafta süre ile eğitime ara verildiğini bildirmiştir. O tarihten itibaren 2020 bahar döneminde ve 2020/2021 eğitim-öğretim yılında ülke genelinde yükseköğretimde uzaktan eğitime geçilmiştir.

Bu noktada salgın döneminde uygulamaya konan çevrimiçi eğitimin gerçek anlamda uzaktan eğitimden (distance education) farklı olduğu, uzaktan eğitimin öğrencinin kişisel tercihi ile seçtiği bir eğitim türü olduğu unutulmamalıdır. Bu nedenle örgün eğitim kurumlarının salgın nedeniyle yaptığı zorunlu uzaktan eğitimin **acil uzaktan eğitim** (Emergency Remote Education) olarak adlandırılmasının daha doğru olacağı da vurgulanmaktadır (Bozkurt, 2020; IAU, 2020).

Bu çalışmada Covid-19 salgını dolayısıyla acil uzaktan eğitime geçilmesinin yükseköğretim öğrencilerinin performansı üzerindeki etkileri sıralı lojistik regresyon modeli ile ölçülmeye çalışılacaktır. Bu amaçla salgının ilk dalgası esnasında Ljubljana Üniversitesi tarafından uluslararası çapta uygulanan anketin Türkiye örneklemini kullanılmıştır. Çalışmada öncelikle salgın döneminde Türkiye'deki yükseköğretim hakkında bilgi verilmiştir. Daha sonra yazın taraması yapılmıştır. Üçüncü bölümde veri tasarımı oluşturularak, öğrencilerin performansı modellenmiş ve bulgular yorumlandıktan sonra sonuç ve önerilere yer verilmiştir.

## 2. SALGIN DÖNEMİNDE TÜRK ÜNİVERSİTELERİNDE EĞİTİM

Salgının Türkiye'de yükseköğretimde ve yükseköğretim kurumları üzerinde ciddi etkileri olmuştur. Salgının yaratacağı olumsuz etkileri öngören YÖK, Türkiye'de henüz ilk Covid-19 vakası görülmeden, dünyada yaşanan gelişmeleri de dikkate alarak bir dizi önlemleri yürürlüğe koymuştur. Yükseköğretimde acil uzaktan eğitime geçilmesi ile olarak daha pandeminin başında "Uzaktan Eğitim Yol Haritası" belirlenmiştir. Bu çerçevede mevzuat, altyapı, insan kaynakları, içerik ve uygulama olmak üzere 5 temel alanda çalışma yapılmıştır (YÖK, 2021a). Özellikle uygulamaya dayalı programlarda teorik derslerin çevrimiçi verilmesine, uygulamalı derslerin ise, en uygun zamanda gerekirse akademik takvimin uzatılması yoluyla veya sıkıştırılmış takvimle verilmesine karar verilmiştir. Hemşirelik ve diş hekimliği gibi alanlarda öğrencilerin staj çalışmalarının koruyucu tedbirler alınarak ilgili sağlık birimlerinde yapılmasına veya yine çevrimiçi yapılabileceğine karar verilmiştir. Üniversitelerin merkezi koordinasyon içinde çalışmasına, ancak aynı zamanda



esnek yönetim sisteminin de işlerlik kazanmasına olanak sağlanmıştır (YÖK, 2021b). Böylece yükseköğretimin kesintisiz yürütülmesi için ana hatlar oluşturulmuştur.

Yükseköğretimde dijital dönüşüm Covid-19 salgınından daha önce başlamıştır. 18.02.2019 tarihinde başlatılan “Yükseköğretimde Dijital Dönüşüm Projesi”ne ön hazırlık çalışması olarak 2018 Kasım ayından itibaren 8 pilot üniversitede 3000 civarında akademisyen dijital öğrenme ve öğretme dersi almış ve öğrencilere de dijital okur-yazarlık dersleri verilmiştir (YÖK, 2021c). Bu dönüşüm Türkiye’de 123 üniversitenin uzaktan eğitim uygulama ve araştırma merkezi (UZEM) tarafından yürütülmektedir (YÖK, 2021d). Ancak yine de salgın döneminde doğabilecek dijital ders materyali sıkıntısının giderilmesi amacıyla ilk etapta Anadolu Üniversitesi, Atatürk Üniversitesi ve İstanbul Üniversitesi’ni ders içeriklerinin yayınlandığı “YÖK Dersleri Platformu” oluşturulmuştur (YÖK, 2021e).

Acil uzaktan eğitimin uygulandığı üç yarıyılık sürede Türkiye’de ön-lisans, lisans ve lisansüstü öğretimdeki örgün ve ikinci eğitim öğrencinin sayıları Tablo 1’deki gibidir. Bu sayılara, zaten üniversite girişlerinde tercihlerini uzaktan eğitimden yana kullanan açık ve uzaktan eğitim öğrencileri dâhil edilmemiştir.

**Tablo 1:** Yükseköğretimdeki Öğrenci Sayıları

2019/2020			2020/2021		
Erkek	Kadın	Toplam	Erkek	Kadın	Toplam
1976126	1764206	3740332	1982334	1818960	3801294

**Kaynak:** Yükseköğretim Bilgi Yönetim Sistemi Yükseköğretim İstatistikleri (Çeşitli Yıllar)

Covid-19 salgınının ilk dalgası ile okulların kapandığı 2019/2020 eğitim-öğretim yılı bahar döneminde Türkiye’de yükseköğretimde örgün ve ikinci eğitimde toplam 3740332 öğrenci mevcuttur. Bu öğrenciler kendi tercihleri olmadığı halde acil uzaktan eğitime tabii olmuştur. Benzer şekilde 2020/2021 yılında da toplam 3801294 öğrenci acil uzaktan eğitim almıştır.

YÖK, yükseköğretimde salgının ilk dalgasında yürütülen acil uzaktan eğitim durumunu belirlemek üzere bir veri analizi yapmış ve 03.05.2020 tarihinde sonuçları yayınlamıştır (YÖK, 2021f). Araştırmada 127 devlet ve 62 vakıf üniversitesi olmak üzere toplam 189 üniversitenin rektörlüklerinden alınan bilgiler kullanılarak şu sonuçlara ulaşılmıştır:

- 06.04.2020 tarihinden itibaren bütün üniversitelerin acil uzaktan eğitime başladığı,
- 2020 Bahar döneminde üniversitelerdeki derslerin %90,1’inin çevrimiçi olarak verildiği,

- Akademisyenler üniversitelerin % 97'sinin teknik destek sağladığı, % 79'unun çevrimiçi eğitim verdiği,
- Üniversitelerin %95'inin öğrencilerini kısa mesaj veya e-posta yardımıyla bilgilendirdiği ve %83'ünün iletişim noktası oluşturduğu görülmüştür (YÖK, 2021f).

Bu araştırmanın sonuçları değerlendirildiğinde; Farnell et all., (2021)'in çalışmasına benzer olarak üniversitelerin acil uzaktan eğitime geçişte kendilerini başarılı bulduklarını söylemek yanlış olmayacaktır.

Üniversitemiz çevrimiçi eğitim verirken farklı sistemlerden yararlanmaktadır. En çok kullanılan sistemlerden bazıları İstanbul Üniversitesinin kullandığı Zoom, Google Meet, Microsoft Teams uzaktan toplantı sistemleri, İstanbul Ticaret Üniversitesinin kullandığı Blackboard Open LMS uygulaması ve Blackboard Collaborate sanal sınıf sistemi ve İstanbul Teknik Üniversitesinin kullandığı Zoom ve Ninova sistemidir. İstanbul Kültür Üniversitesi CATS (Computer Aided Training & Educational Services) ders yönetim sistemi ve Adobe Connect aracılığı ile uzaktan eğitim vermiştir (Dikmen & Bahçeci, 2020). Durak, Çankaya ve İzmirlil (2020) tarafından 208 üniversitede çoğunluğu UZEM çalışanı olan teknik personele yönelik olarak yapılan araştırmaya göre en çok tercih edilen sanal sınıf yazılımları ve e- toplantı platformları Big Blue Button ve Perculus iken, üniversitelerde öğrenme yönetim sistemi olarak genellikle Moodle, ALMS (Advancity Learning Management Systems) kullanılmaktadır. Bu sistemler üzerinden canlı dersler yürütülmekte ve ders materyalleri arşivlenmekte ve sınavlar yapılmaktadır. Acil uzaktan eğitim sürecinde İstanbul Üniversitesinde en az iki farklı tipte ders materyalinin Öğrenme Yönetim Sistemine (ÖYS) yüklenmesi gerekmektedir.

Acil uzaktan eğitimin en yumuşak karnı olan sınav sistemi ise açık uçlu ve çoktan seçmeli olarak, ödev ve proje yükleme seçenekleri ile üniversitelerin kullandığı sisteme bağlı olarak denetimli veya denetimsiz olarak yapılmaktadır. Ancak bu dönemde denetimsiz olarak yapılan sınavların güvenli olamayacağı düşüncesiyle çalışmalar başlatmıştır. Örneğin Kırşehir Ahi Evran Üniversitesi geliştirdiği AYDEP yazılımı ile sınav güvenliğini ve adaletli ölçme ve değerlendirmeyi sağlamak amacıyla çevrimiçi güvenli sınav modülü oluşturma çalışmalarını başlatmıştır. Bu kapsamda kişiye özel sınavların hazırlanmasına çalışılmaktadır (Kırşehir Ahi Evran Üniversitesi, 2020).

Uzaktan eğitimin ve/veya acil uzaktan eğitimin başarı ile yürütülebilmesi için ülke çapında sağlıklı bir teknolojik altyapının kurulmuş olması gerekmektedir. TÜİK Hanehalkı Bilişim Teknolojileri Kullanım Araştırması 2020'ye göre 2019 yılında hanelerin %88,3'ü evden internet erişimine sahipken, bu oran 2020 yılında % 90,7 olmuştur. 2020 yılında bu hanelerin % 50,8'i sabit

internet kullanıcısı ve % 86,9'u mobil internet kullanıcısıdır. 2020 yılında internete erişimin en düşük olduğu bölge %81,3 ile Batı Karadeniz bölgesidir. Cep telefonu kullanım oranı ise 16-24 yaş aralığında %96,7 oranında ve 25-34 yaş aralığında ise %98,6'dır. Türkiye'de hanelerde bilişim teknolojileri bulunma oranı ise Tablo 2'de görüldüğü gibidir:

**Tablo 2:** Hanelerde Bilişim Teknolojilerinin Bulunma Oranı

Hanelerde Bulunan Teknolojik Araçlar	Yıllar		
	2019 (%)	2020 (%)	2021 (%)
Masaüstü Bilgisayar	17,6	16,7	16,8
Dizüstü Bilgisayar, Netbook	37,9	36,4	38,3
Tablet	26,7	22,0	26,3
Cep Telefonu	98,7	99,4	99,3

**Kaynak:** TÜİK, Hanehalkı Bilişim Teknolojileri Kullanım Araştırması, 2020,2021.

Bilişim teknolojileri araştırmasından da görüldüğü gibi Türkiye'de hanelerin çok yüksek oranla mobil internet kullanıcısı olduğu ve internete cep telefonu ile bağlandığı görülmektedir. Sabit internet hizmetinden yararlanan haneler ise, tüm hanelerin yaklaşık yarısını oluşturmaktadır. Bu noktadan hareketle öğrencilerin çevrimiçi dersleri genellikle cep telefonları yardımıyla izlediğini söylemek yanlış olmayacaktır.

### 3. YAZIN TARAMASI

Covid-19 salgını başladığı andan itibaren dünyada ve Türkiye'de eğitim alanında pek çok çalışma yapılmıştır. Bu çalışmalarda yüz-yüze eğitimden acil çevrimiçi eğitime geçiş sürecinde eğitim sektörü ile ilgili sorunlar;

- Kuramsal açıdan,
- Kurumsal açıdan,
- Teknik Destek, İdari ve Akademik Personel açısından,
- Öğrenciler ve aileleri açısından

ele alınmıştır. Tüm bu çalışmalarda araştırmacıların bu sorunların bir veya birkaçını ele aldığı görülmüştür. En başta vurgulanan nokta ise şu şekilde ifade edilmiştir:

✓ Eğitim hakkının insan hakkı olduğu ve bu hakkın gerçekleştirilmesinde devletlere de yükümlülük düştüğü ve salgın döneminde dijital eğitim teknolojilerinin benimsenmiş olmasıdır (Kılıç, 2020).

Araştırmacıların ortak olarak dile getirdikleri diğer noktalar ise **kuramsal açıdan** eğitimin nasıl yapılması gerektiği ile ilgili olarak şu şekilde sıralanabilir:

- ✓ Yükseköğretimde dijital derslerin tasarımının geliştirilmesi, dersler ve içerikleri tasarlanırken öğrenci odaklı olunması ve çevrimiçi bilgilerin sunumunun etkinliğinin ve kullanılan ders materyallerinin kalitesinin artırılması, canlı (senkron) ve arşivlenmiş (asenkron) derslerin düzenlenmesi ve dijital bölünme ile ilgili çalışmalar (Bozkurt, 2020; Eren, 2020; Bao, 2020),
- ✓ Öğrenenle öğretene arasındaki ilişkinin ve iletişimin sağlanması, öğrenene gereken desteğin verilmesi, öğrencinin sınıf dışı öğrenme yetisinin artırılması, öğrenci memnuniyetinin sağlanması ile ilgili çalışmalar (Karademir, Yaman ve Saatçioğlu, 2020),

Araştırmacıların **kurumsal açıdan** eğitimin nasıl yapılması gerektiği ile ilgili olarak yaptığı çalışmalara örnek olarak aşağıdaki çalışmalar verilebilir:

- ✓ Üniversitelerin, fakültelerin ve uzaktan eğitim merkezlerinin eğitimin sürdürülmesi ve derslerin yürütülmesine yönelik çabaları, akademisyen ve öğrencilere sağladıkları altyapı destekleri ile ilgili çalışmalar (Karademir vd., 2020; Marinoni G., van't Land H., 2020)
- ✓ Vakıf üniversitelerinin mali sıkıntıları ile ilgili çalışma (Erkut, 2020),
- ✓ Üniversitelerin uluslararası hareketliliğinin, araştırma faaliyetlerinin sürdürülebilmesi (Çalikoğlu & Gümüş, 2020),

**Teknik destek, idari ve akademik personelin durumu** le ilgili çalışmaların örnekleri ise aşağıda sıralanmıştır:

- ✓ Çevrimiçi platformlarda yaşanan sorunlara karşı önlemlerin alınması ve teknik destek sağlanması, akademisyenlerin uzaktan eğitim konusunda eğitimi (Bao, 2020)
  - ✓ Acil uzaktan eğitimin yumuşak karnı olan ölçme ve değerlendirme sisteminin iyileştirilmesi, veri gizliliğinin sağlanması, sınavların sağlıklı yürütülmesi, çoktan seçmeli sınavların, ödev ve projelerin uygulanması (Karademir vd., 2020),
  - ✓ Üniversitelerin uzaktan eğitim merkezlerine yönelik çalışmalarla, kullandıkları öğrenme yönetim sistemleri, canlı ders yazılımları, teknik destek birimlerinden memnuniyet ile ilgili idari ve akademik personelin görüşlerinin alındığı çalışmalar (Durak, vd, 2020; Dikmen & Bahçeci 2020),
- Sözü edilen çalışmalarda derlenen veriler genellikle anketler aracılığı ile toplanmıştır. Benzer şekilde öğrenciler ve aileleri ile ilgili çalışmalara örnek olarak da şu çalışmalar verilebilir:

- ✓ Üniversitelerin yalnızca eğitim yapılan bir yer değil, sosyo-kültürel birikimin edinildiği bir yer olduğu ve bu imkânlardan mahrum kalan öğrencilerin durumu ile ilgili Karademir vd. (2020)'nin çalışması örnek olarak verilebilir. Bu çalışmada acil uzaktan eğitimin en büyük engelinin hem akademisyenler, hem de öğrenciler için teknolojik gereksinimler olduğunu belirlemiştir. Çalışmada salgının öğrenciler açısından enfekte olma korkusunun yanı sıra anksiyete ve yüksek derecede stress yarattığı görülmüştür.
- ✓ Düşünceli vd. (2020)'nin Mardin Artuklu Üniversitesinde 1228 öğrencinin katılımıyla gerçekleştirdiği anketten aldığı sonuçlara göre öğrencilerin büyük çoğunluğu üniversitenin kendilerine yeterli destek sağladığını, bir sorun yaşadıklarında ilgili birimlerle iletişime geçebildiklerini söylemektedir. Öğrencilerin 3/4'ü pandemi sonrasında üniversite eğitimine uzaktan eğitim ile devam etmek istemediğini belirtirken, %59,93'ü evde internet bağlantısına sahip olmadığını bildirmiştir. Aynı çalışmada öğrencilerin %77,04'ünün uzaktan eğitim derslerine cep telefonu ile % 17,43'ünün dizüstü bilgisayar ile %4,23'ünün masaüstü bilgisayar ile ve %0,33'ünün tablet ile katıldığı, % 68,81'inin dersleri takip etmede cihaz sıkıntısı çektiği saptanmıştır. Öğrencilerin yalnızca %23,94'ünün aylık internet kotasının 20 gb'ın üzerinde olduğu ve %3,01'inin de internet kullanmadığı sonucuna ulaşılmıştır.
- ✓ Erpay (2021) ise Siirt Üniversitesi İlahiyat Fakültesinde 2020 yılının Mart ayında 320 öğrencinin katılımı ile gerçekleştirdiği ankette öğrencilerin %85'inin internete akıllı telefonlar aracılığıyla, %14,1'inin evinde ve bilgisayardan, % 0,9'unun ise internet kafelerden bağlandığı görülmüştür. Bu öğrencilerin %88,8'i yüz-yüze eğitimin daha yararlı olduğu görüşündedir. Bu süreçte öğrencilerin en çok yaşadığı sorunun %21,3 ile internet bağlantı sorunu ve %15,6 ile evde çalışma ortamının olmaması olduğu sonucuna ulaşılmıştır.
- ✓ Bulut (2021), Ordu Üniversitesi Sosyoloji Bölümü ve Beden Eğitimi ve Spor Yüksek Okulu öğrencilerinin uzaktan eğitime ilişkin düşünce, tutum ve davranışlarını araştırdığı çalışmada ise, öğrencilerin %59,1'inin kendine ait bilgisayarı olmadığını, %59,8'inin dersleri cep telefonundan takip ettiğini görülmüştür. Öğrencilerden ev interneti kullananlar %23,6 ve mobil internet kullananlar ise %40,2 oranındadır. Öğrencilerin %36,2'si ise hem mobil, hem de ev interneti kullanmaktadır.
- ✓ Savaş (2020) salgın döneminde öğrencilerin uzaktan eğitimle ilgili görüşlerini almak üzere yaptığı araştırmada öğrencilerin %91,8'inin ailelerinin yanında yaşadığını görmüştür. Bu öğrencilerin 3/4'ü ailelerinin sosyo-ekonomik açıdan orta düzeyde olduğunu söylemiştir. Çalışmada Covid-19 pandemisinin öğrencileri psikolojik açıdan olumsuz yönde

etkilediği ve uzaktan eğitimde konstrasyon kaybı yaşadıkları ve odaklanamadıkları sonucuna varılmıştır.

#### 4. VERİ TASARIMI VE UYGULAMA

Bu çalışmada Covid-19 salgınının ilk dalgasının yükseköğretim gören öğrenciler üzerindeki etkilerini incelemek üzere University of Ljubljana Faculty of Administration ve Slovenian Research Agency ortaklığında Covid-19 Social Science Lab tarafından yapılan küresel boyuttaki **“Impact of the Covid-19 Pandemic on Life of Higher Education Students”** başlıklı çevrimiçi anket çalışmasının Türkiye sonuçları **araştırmacı ekibin izniyle** kullanılmıştır. Araştırmacı kurumlar tarafından anketin saha çalışması Helsinki Deklarasyonuna uygun olarak 5 Mayıs- 15 Haziran 2020 tarihleri arasında 6 kıtadan 133 ülkede 160’ın üstünde üniversitede yapılmıştır. Araştırmanın veri kümesi açık kaynak olarak paylaşılmaktadır (<http://dx.doi.org/10.17632/88y3nffs8>, Aristovnik v.d. (2021), Covidsoclab, 2020). Araştırmacılar anketi tüm dünyadaki öğrencilere açmış ve çok sayıda üniversite ve öğrenci derneği aracılığı ile duyuruda bulunmuştur. Ayrıca çevrimiçi forumlar ve sanal öğrenme ortamlarında ve Twitter, Facebook, LinkedIn gibi hesaplar üzerinden duyurular yapılmıştır. Ankete öğrenciler gönüllük esasına göre katılmış ve kolayda örnekleme yöntemi uygulanmıştır. Saha çalışması öncesinde anket soruları İngilizce dışında 6 farklı dile çevrilmiştir (Covidsoclab, 2020) Yükseköğretimdeki 18 yaş üstü öğrencilerin hedef kitle olarak belirlendiği anket çalışmasında 31212 cevaplayıcıdan cevap alınmıştır. Araştırmanın amacı Covid-19 salgınının ilk dalgasında yükseköğretim öğrencilerinin öğrencilik hayatı, sosyal ilişkileri ve salgın gibi kriz yaratan durumlarla duygusal olarak nasıl başa çıktıklarını öğrenmek olduğundan, bu anketle öğrencilere aşağıdaki başlıklarda sorular yöneltilmiştir.

- Sosyo-demografik ve akademik özellikler,
- Akademik yaşam,
- Alt yapı ve evden çalışma becerileri,
- Sosyal yaşam,
- Duygusal yaşam,
- Yaşam koşulları,
- Genel değerlendirme

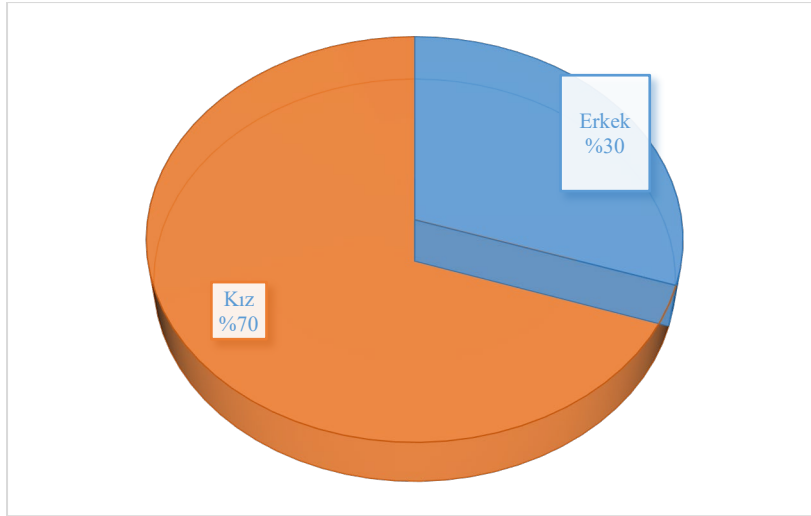
Çalışmanın küresel değerlendirmesi Aristovnik vd. (2020) tarafından 62 ülkeden 30383 öğrencinin cevapları üzerinden yapılmıştır. Araştırmacılar çalışmalarında küresel boyutta ve coğrafi bölge kapsamında toplulaştırma yaparken, en az 100 cevap aldıkları ülkeleri değerlendirmiştir. Çalışmada

öğrencilerin yaşamlarının farklı cephelerinden memnuniyetleri araştırılmıştır. Küresel değerlendirmede öğrenciler arasında sosyo-demografik açıdan farklılıklar, çevrimiçi derslere geçişte akademik çalışma algıları, duygusal yaşamlarındaki, alışkanlıklarındaki farklılıklar, kurumların rolünden ve alınan önlemlerden memnuniyetleri ve üniversitelerinden memnuniyetleri araştırılmıştır. Buna göre sıralı lojistik regresyon ile yapılan analizde öğrencilerin üniversitelerinin Covid-19 salgını döneminde üstlendiği rolden memnuniyetini etkileyen faktörler araştırılmıştır.

Ankete Türkiye’den 1719 öğrenci katılmıştır. Bu katılımcı sayısı ile Türkiye, çalışmaya 1000 ve üzerinde katılımcı ile en yüksek katkıyı sağlayan 5. ülkedir. Bu öğrenciler İstanbul Üniversitesi, Marmara Üniversitesi ve Ordu Üniversitesinin öğrencileridir. Ankete katılan ülkelerin içinde Türkiye’den ulaşan cevapların oranı %5,5’dir. En yüksek katılım ise 2872 cevaplayıcı ve % 9,3’lük oran ile Polonya’nındır (Covidsoclab, 2021).

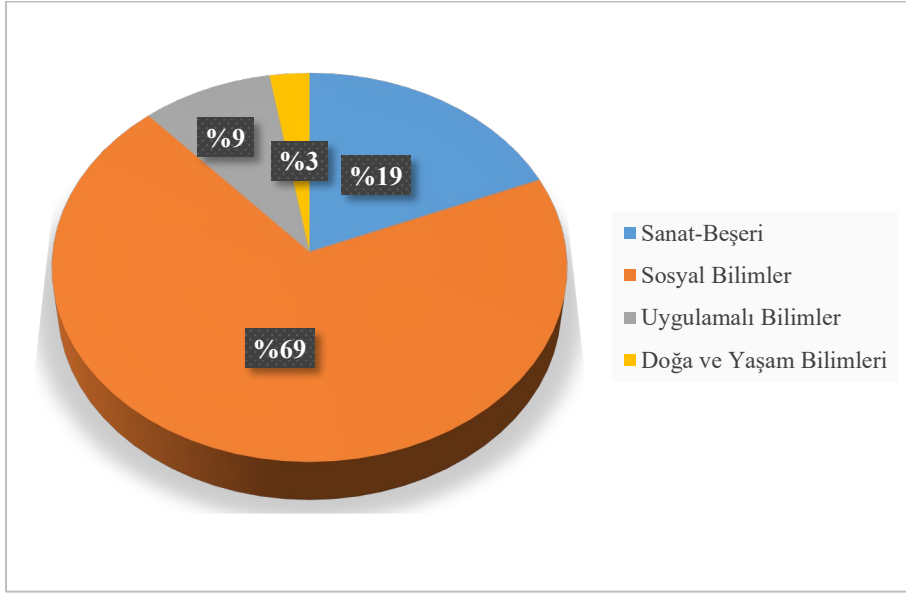
#### 4.1. Anketin Değerlendirilmesi

Bu çalışmada ise Türkiye örnekleminde yararlanılmış ve Covid-19 salgını döneminde acil uzaktan eğitime geçilmesiyle öğrencilerin performanslarındaki değişim incelenmiştir. Türkiye örnekleminde ankete katılan öğrencilerin cinsiyetlerine göre dağılımı Şekil 1’de verilmiştir. Kız öğrenciler cevaplayıcıların %70’ini oluşturmaktadır. Bu sonuç küresel boyuttaki anket sonuçları ile uyusmaktadır. Küresel boyutta da ankete katılanların % 66,7’sini kız öğrenciler oluşturmaktadır.



Şekil 1: Öğrencilerin Cinsiyetlerine Göre Dağılımı

Öğrencilerin okudukları fakültelere göre dağılımı ise Şekil 2’de görüldüğü gibidir. Öğrencilerin %19’u sanat ve beşeri bilimler (Tarih, arkeoloji, yabancı dil, edebiyat, felsefe, ilahiyat vb.) alanında, %69’u sosyal bilimlerde (Eğitim, İşletme, Hukuk, Sosyoloji vb.), % 9’u uygulamalı bilimlerde (Mühendislik Fakülteleri, Spor Bilimleri, Tıp Fakültesi, Hemşirelik, Sağlık Bilimleri vb.) ve %3’ü doğa ve yaşam bilimlerinde (Biyoteknik, Eczacılık, Kimya, Matematik, Fizik, Biyoloji vb.) eğitim görmektedir. Küresel ankete de %37,02’lik oran ile en çok sosyal bilimler öğrencilerinin ve en az %10,18’lik oran ile sanat ve beşeri bilimler öğrencilerinin katılımı olmuştur.



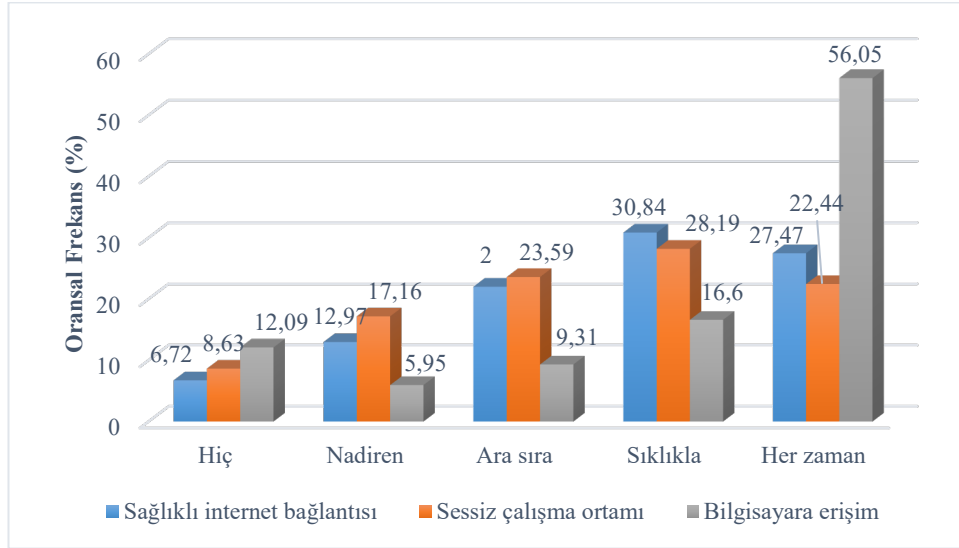
Şekil 2: Öğrencilerin Eğitim Gördükleri Fakülteye Göre Dağılımı

Öğrencilerin eğitim düzeyleri de incelenmiştir. Buna göre katılımcıların %82,61’i lisansta iken lisansüstü eğitim gören öğrencilerin oranı %17,39’dur ve bu öğrencilerin %3,78’i doktora düzeyinde eğitim almaktadır. Küresel boyuttaki ankette de benzer olarak öğrencilerin %80,03’ü lisans, %15,18’i yüksek lisans ve % 4,79’u doktora öğrencisidir.

Çalışmada yeni bir öğrenme yöntemi ile karşılaşan yükseköğretim öğrencilerinin, klasik yüz-yüze eğitime oranla, performanslarına etkilerinin araştırılması amaçlandığından, öğrencilerin sahip oldukları alt yapı ve evden çalışma becerileri, psikolojik durumları, çevrim içi ders sürecinde üniversitenin sağladığı olanaklardan memnuniyetleri de incelenmiştir.

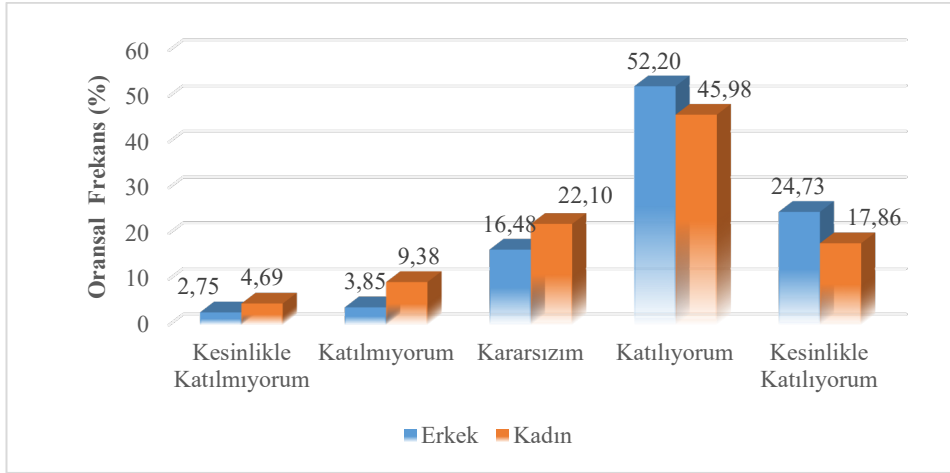


Bu çerçevede öğrencilere ev ortamında hangi olanaklara sahip oldukları sorulduğunda, Şekil 3’de görüldüğü gibi, %6,72’sinin sağlıklı internet bağlantısına hiç ulaşamadığı, % 8,63’ünün sessiz bir çalışma ortamından yoksun olduğu ve % 12,09’unun hiç bilgisayar erişiminin olmadığı görülmüştür. Salgının ilk dalgasında karantina tedbirlerinin uygulandığı ve tam kapanmanın yaşandığı düşünüldüğünde, tüm eğitimlerini çevrimiçi alan öğrenciler sessiz çalışma ortamının önemi tartışılmayacak derecede büyüktür. Bu olanağa öğrencilerin yalnızca %22,44’si her zaman sahip olduklarını söylemiştir. Yine tüm eğitimin çevrimiçi yapıldığı bir dönemde öğrencilerin ancak % 56,05’inin her zaman bilgisayara erişimi vardır. Her zaman internet erişimi olan öğrenciler ise, örneklemin %27,47’sini oluşturmaktadır. Bu durumda öğrencilerin bilgisayarı olsa da, internet erişimlerinin veya sessiz çalışma koşullarının olmadığı sonucuna varılmıştır.



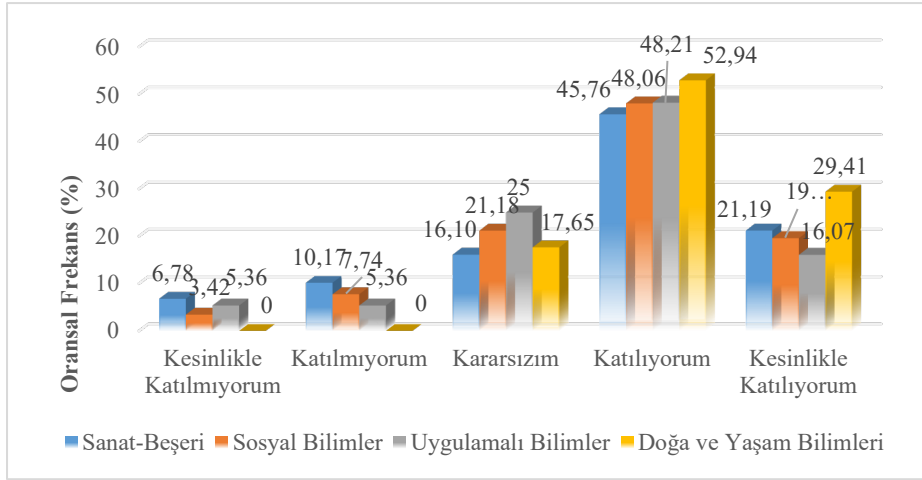
Şekil 3: Öğrencilerin Çeşitli Olanaklara Erişimlerine Ait Dağılım

Öğrenciler olanaklara erişse dahi, bu olanaklardan yararlanacak becerileri olmadığı sürece sonra performanslarını artırmaları düşünülemez. Bu nedenle öğrencilerin çevrimiçi eğitim platformlarını (BigBlueButton, Moodle, GoToMeeting vb.) kullanmaktaki becerileri cinsiyetlerine bağlı olarak incelenmiş ve Şekil 4’de görüldüğü gibi bilgisayar kullanımı konusunda kızların yalnızca % 63,84’ü (45,98+17,86) kendine güvenirken, bu oran erkeklerde % 76,93’e (52,2+24,73) ulaşmaktadır.



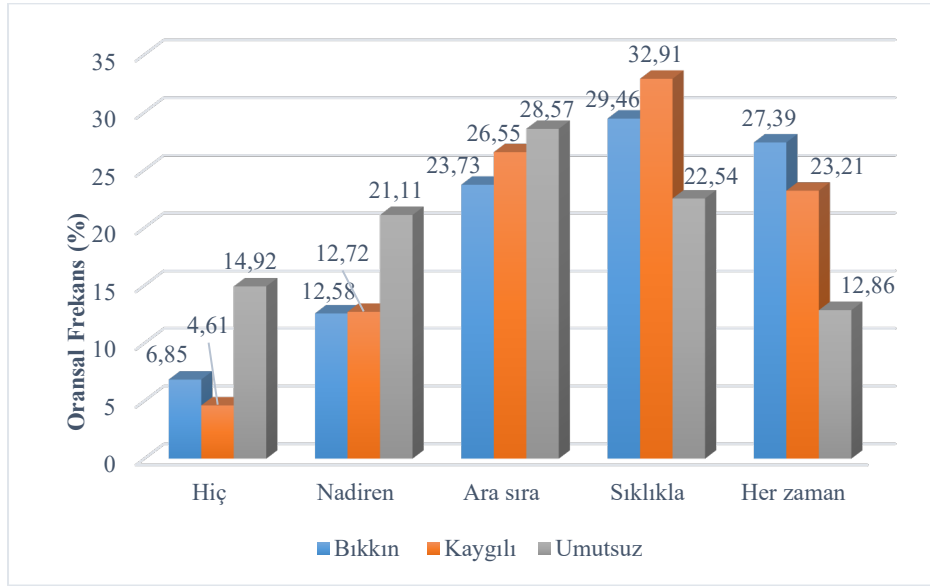
**Şekil 4:** Öğrencilerin Çevrimiçi Platformları Kullanmak Konusundaki Güven Düzeylerinin Cinsiyete Bağlı Dağılımı

Bilgisayar becerisi düzeyinin eğitim alınan alanla ilgisi de araştırılmış ve bulgular Şekil 5’de sunulmuştur. Beklendiği gibi en düşük güven düzeyi % 16,95 (6,78+10,17) ile sanat ve beşeri bilimler alanında eğitim gören öğrencilerdedir. Çevrimiçi platformları kullanmada sanat ve beşeri bilimler öğrencilerinin % 66,95’i (45,76+21,19) kendine güven duymaktayken, mühendisliklerin de dâhil olduğu uygulamalı bilimler öğrencilerinin bu konuda kendilerine duydukları güven % 64,28 (48,21+16,07) ile sanat ve beşeri bilimler öğrencilerinin duydukları güvenin altında kalmıştır. Doğa ve yaşam bilimleri öğrencileri ise % 82,35 (52,94+29,41) ile örneklemdaki en yüksek güven düzeyine sahip öğrencilerdir. Bu öğrencilerin %17,65’i kararsız olduğunu belirtirken, hiçbir öğrenci çevrimiçi platformları kullanmada güvensiz değildir. Ancak bu noktada ankete cevap veren doğa ve yaşam bilimleri öğrencilerinin örneklemin yalnızca %3’ünü oluşturduğu unutulmamalıdır.



Şekil 5: Öğrencilerin Çevrimiçi Platformları Kullanmak Konusundaki Güven Düzeylerinin Eğitim Alınan Bölümlere Göre Dağılımı

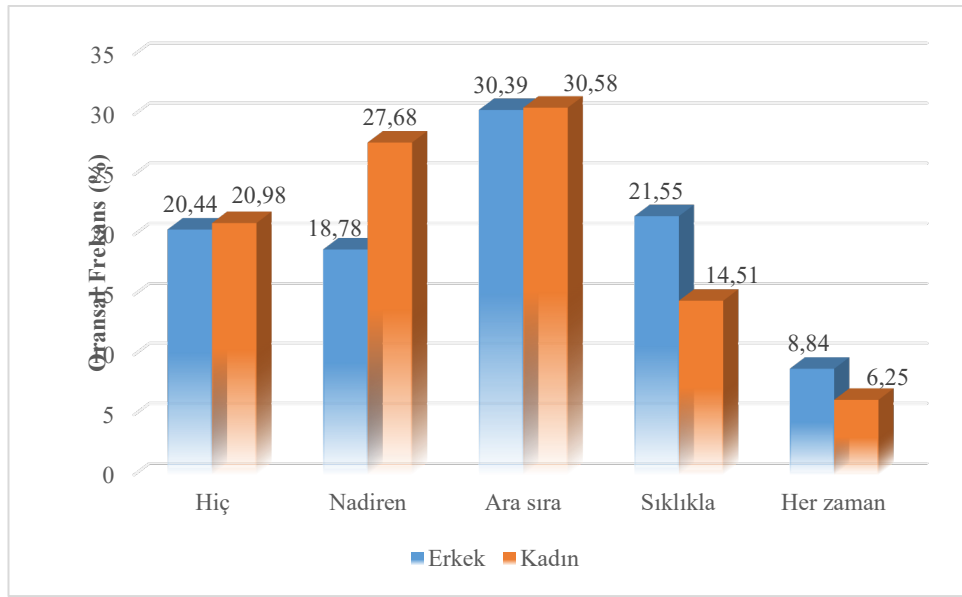
Öğrencilerin psikolojik açıdan durumları da değerlendirilmiş ve derslere katılırken, derslere hazırlanırken ve çalışırken hangi duygu durumunda olduklarına dair dağılım Şekil 6’da verilmiştir.



Şekil 6: Öğrencilerin Olumsuz Duygu Durumlarına Ait Dağılım

Öğrencilerin %14,92'sinin derslere katılırken, hazırlanırken veya çalışırken hiç umutsuzluk yaşamadığı, % 12,86'sının ise ders çalışırken her zaman umutsuz olduğu görülmüştür. Bu iki uç durumun yaklaşık olarak aynı olması dikkat çekicidir. Öğrencilerin ders çalışırken % 56,12'sinin (32,91+23,21) kaygılı olduğu ve %56,85'inin (29,46+27,39) ise bıkkın olduğu görülmüştür. Ders çalışırken görülen olumsuz duygu durumlarının öğrencilerin performansını da olumsuz yönde etkileyeceği düşünülmektedir.

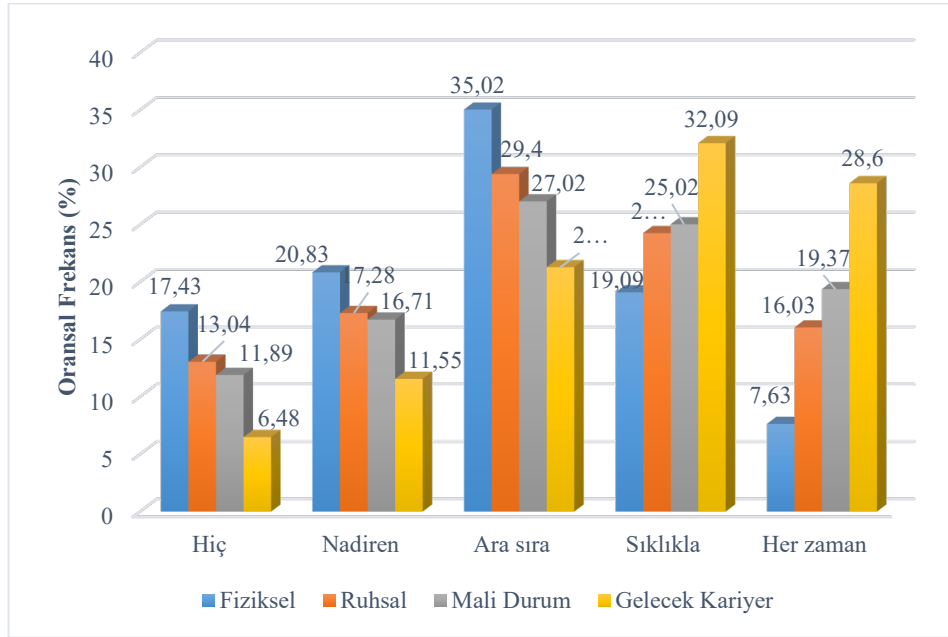
Öğrencilerin olumlu duygu durumları da araştırılmış ve derslere hazırlanırken veya çalışırken umutlu olan öğrencilerin cinsiyete göre dağılımı Şekil 7'de incelenmiştir.



Şekil 7: Olumlu Psikolojideki Öğrencilerin Cinsiyete Göre Dağılımı

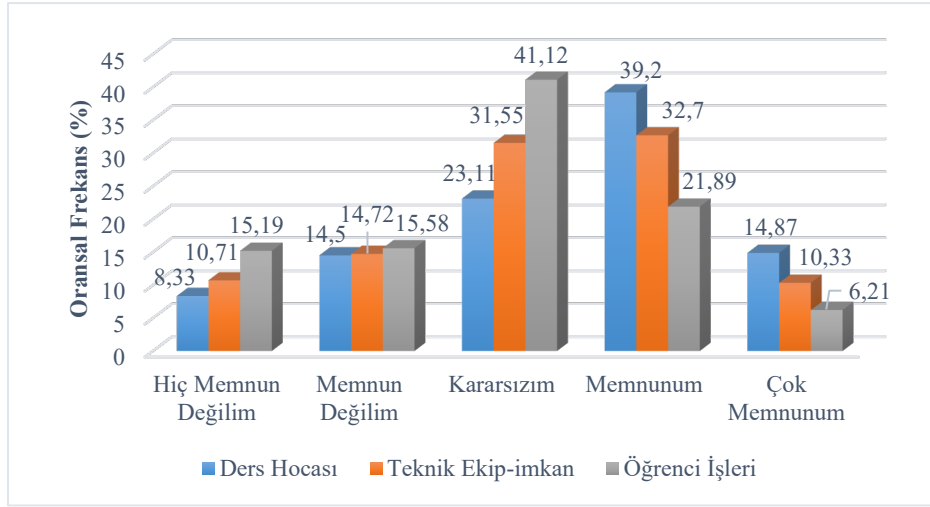
Şekil 7'den görüldüğü gibi kız öğrencilerin %6,25'i her zaman umutlu olduğunu söylerken, % 20,98'i hiç umutlu olmadığını söylemiştir. Aynı şekilde erkek öğrencilerde de hiç umutlu olmayanların oranı % 20,44 iken, her zaman umutlu olanların oranı ise yalnızca %8,84'dür. Ders çalışırken ara sıra umutlu olan erkek ve kız öğrencilerin oranı ise yaklaşık olarak eşittir. Burada da olumlu psikolojik durumda bile olumsuz cevap şıkları daha çok işaretlendiğinden öğrencilerin genel olarak umutsuz olduğu söylenebilir.

Öğrencilere “kişisel durumları hakkında ne sıklıkla endişe duydukları” sorulmuş ve alınan cevaplar Şekil 8’de verilmiştir. Öğrencilerin en çok endişe duyduğu konunun gelecekteki mesleki kariyerleri olduğu görülmektedir. Cevaplayıcıların %60,69’u (32,09+28,6) gelecekteki mesleki kariyerleri hakkında endişe duymaktadır. Mali durumları ile ilgili endişe duyanların oranı ise %44,39 (25,02+19,37) ve ruhsal durumları için endişelenenlerin oranı da %40,28 (24,25+16,03)’tür. Medyan yaşı 24 olan bir örneklem için beklendiği gibi, salgının ilk günlerinde dahi öğrenciler %26,72 (19,03+7,63) oranı ile en az fiziksel durumlarına yönelik endişe duymaktadır.



Şekil 8: Kişisel Durumlar Hakkında Duyulan Endişe Sıklığı

“Yüz yüze yapılan dersler iptal edildiğinden itibaren üniversitenizin size sunduğu olanaklardan bazıları hakkındaki memnuniyet düzeyiniz” sorusuna öğrencilerin verdiği cevaplar Şekil 9’da görüldüğü gibidir.



Şekil 9: Kişisel Durumlar Hakkında Duyulan Endişe Sıklığı

Öğrenciler %54,07 (39,2+14,87) oranla en çok dersin hocasından memnundur. Teknik destek ve bilgi işlem teknolojilerinden memnuniyetlerinin oranı ise % 43,03 (32,7+10,33)'dür. Memnuniyet derecelerinin en düşük olduğu birim ise %28,1 (21,89+6,21) oranla öğrenci işleridir. En memnun olmadıkları birim de yine öğrenci işleridir.

#### 4.2. Öğrenci Performansının Modellenmesi

Covid-19 salgınının ilk dalgasında yüz-yüze yapılan eğitim birdenbire kesilip, yerine acil olarak uzaktan eğitime geçildiğinden, öğrencilerin bu durum karşısında bocalayarak, performanslarının düşeceği düşünülebilir. Bu düşüncenin geçerliliğini sınamak amacıyla, çalışmada 1: Kesinlikle Katılmıyorum; 2: Katılmıyorum; 3:Kararsızım; 4: Katılıyorum; 5: Kesinlikle Katılıyorum şeklinde sıralanmış 5'li Likert ölçeği ile ölçülen

***“Yeni öğrenme ortamını göz önüne aldığınızda, yüz yüze yapılan dersler iptal edildiğinden itibaren öğrenci olarak performansım arttı.”***

ifadesi bağımlı değişken olarak alınmıştır. Böylece;

- Bu ifade için “4: katılıyorum” ve “5: kesinlikle katılıyorum” şıklarını işaretleyen öğrencilerin acil uzaktan eğitim döneminde performanslarının gerçekten arttığı,
- Bu ifade için “1: kesinlikle katılmıyorum” ve “2: katılmıyorum” şıklarını işaretleyen öğrencilerin ise performanslarının azaldığı,
- “Kararsızım” şikkını işaretleyen öğrencilerin ise performanslarında bir değişme olmadığı

sonucuna varılacak ve öğrencilerin performansı ile ilgili tüm durumlar ele alınmış olacaktır. Öğrencilerin bu soruya verdiği cevapların dağılımı Tablo 3’de görüldüğü gibidir.

**Tablo 3:** Bağımlı Değişkene Ait Sıklık Tablosu (“Yüz yüze yapılan dersler iptal edildiğinden itibaren öğrenci olarak performansım arttı.”)

	Oransal Frekans (%)
Kesinlikle Katılmıyorum	25,55
Katılmıyorum	31,81
Kararsızım	20,23
Katılıyorum	15,38
Kesinlikle Katılıyorum	7,03
Toplam	100,00

Tablo 3’den de görüldüğü gibi öğrencilerin %25,55’i performansım arttı ifadesine kesinlikle katılmazken, bu oran katılmayanlarla birlikte %57,36 ile cevap veren öğrencilerin yarısından fazlasının görüşüdür. “Performansım arttı.” ifadesine karşı kararsızım diyen öğrencilerin oranı %20,23’dir. Diğer bir ifade ile her 5 öğrenciden 1’i yeni öğrenme ortamında performansının değişmediğini düşünmektedir. Performansının arttığını düşünen öğrencilerin oranı ise yalnızca %22,41’dir. Bu durumda öğrenciler çoğunlukla yeni öğrenme ortamında performanslarının azaldığı görüşündedir. Bu şekilde seçilen bağımlı değişken ikiden fazla kategori içerdiği ve sıralı bir değişken olduğundan analizde sıralı lojistik regresyon modeli kullanılmıştır.

Modele bağımsız değişken olarak;

X<sub>1</sub>: Öğrencilerin eğitim gördükleri fakülte türü kategorik veri olduğundan 1: sanat ve beşeri bilimler; 2: sosyal bilimler; 3: uygulamalı bilimler; 4: doğa ve yaşam bilimleri değerleri atanarak alınmıştır. Değişken “Fakülte” olarak adlandırılmıştır.

X<sub>2</sub>: Öğrencilerin cinsiyetinin performanslarına etkisini araştırmak üzere “Cinsiyet” olarak adlandırılan kategorik veride esas kategori 1: Erkek öğrenciler olarak alınmıştır.

X<sub>3</sub>: “Beceri” adıyla modele dâhil edilen değişken için bilgisayar becerisini temsilen;

- Çevrimiçi öğretim platformlarını kullanma konusunda kendime güveniyorum. (BigBlueButton, Moddle, GoToMeeting vb.) ve
- Çevrimiçi işbirliği platformlarını kullanma konusunda kendime güveniyorum. (Zoom, MS Teams, Skype vb.) ifadelerine verilen cevapların modu alınmıştır.

X<sub>4</sub>: Öğrencilerin yaşadığı pozitif duyguların performanslarına etkisini görmek amacıyla modele dâhil edilen "Pozitif" değişkeni için sevinçli, umutlu, gururlu, rahatlamış şeklindeki pozitif duygulara verilen cevapların medyanı alınmıştır.

X<sub>5</sub>: Negatif duygu değişkeni ile öğrencilerin duygusal yaşamlarını ölçmek amacıyla engellenmiş, öfkeli, kaygılı, umutsuz ve bıkkın şeklindeki negatif duygulara verilen cevapların medyanı alınmıştır.

X<sub>6</sub>: Öğrencilerin eğitim gördükleri üniversitede dersi aldıkları öğretim üyesinden memnuniyet düzeylerini temsilen kullanılan değişken "Öğr. Üyesi" olarak adlandırılmıştır.

X<sub>7</sub>: Öğrencilerin eğitim gördükleri üniversitenin sağladığı teknik destek veya bilgi işlem teknolojilerinden memnuniyet düzeylerini temsilen kullanılan değişken "Teknik" olarak adlandırılmıştır.

Modelde öncelikle lisans, yüksek lisans ve doktora öğrencilerinin performansları ile ilgili görüşleri arasında fark olup olmadığı tek yönlü varyans analizinin parametrik olmayan bir alternatifi olan Kruskal Wallis testi ile sınanmıştır. Bu test iki ve daha fazla anakütleden çekilen bağımsız örneklerin sıralanmış değerleri yardımıyla ilgili anakütlelerin özdeşliğini sınanan bir testtir. Nitel veya nicel veriye uygulanabilen testte,  $k$  anakütle sayısını gösterirken, test istatistiği  $H$ ,  $(k-1)$  serbestlik derecesi ile  $\chi^2$  dağılımına uyar ve veri kümesinde tekrarlayan gözlemler olması halinde olması ilgili gözlemlerin ortalaması alınarak hesaplanır. Tekrarlı veri için  $H' = 6,633$  ( $p = 0,1566$ ) olarak hesaplanan düzeltilmiş Kruskal Wallis test istatistiği ile farklı eğitim düzeylerindeki öğrencilerin yüz-yüze derslerin iptalinden sonra performansları arasında bir farklılık olmadığı sonucuna varılmıştır. Bu nedenle analizde tüm eğitim düzeylerindeki öğrencileri içeren örneklemin tamamı kullanılmış, ancak kullanılan tüm değişkenlerdeki eksik gözlemler elendikten sonra model 938 gözlemlerle kurulmuştur. Modele internet ve bilgisayar olanakları ile ilgili değişkenler de eklenmek istenmiş, ancak ankette sabit internet ve mobil internete sahip olan öğrencilerle ve çevrimiçi derslere cep telefonu ile bağlanan öğrencilerle ilgili bilgi derlenmediği için bu değişkenler eklenememiştir.

### 4.3. Yöntem

Öğrenci performansının modellenmesinde yararlanılan sıralı lojistik regresyon modeli özünde ikili lojistik regresyon modelinin bir uzantısıdır. Sıralı lojistik modeli bir gizli değişkenin varlığı durumunda da kurulabilir veya orantılı



odds (proportional odds) modeli olarak da düşünülebilir. Bu durumda birikimli olasılıkların odds oranları ile ilgili olarak yorumlanır (Long, 1997, p. 138).

Sıralı lojistik regresyon modeli  $j$ 'ye eşit veya  $j$ 'den küçük değerlerin birikimli olasılıkları  $j$ 'den büyük değerlerin olasılığı ile karşılaştırarak şekilde;

$$\ln \left[ \frac{P(Y \leq j | \mathbf{x})}{1 - P(Y \leq j | \mathbf{x})} \right] = \ln \left[ \frac{P(Y \leq j | \mathbf{x})}{P(Y > j | \mathbf{x})} \right] = \tau_j - \mathbf{x}'\beta \quad (1)$$

olarak tanımlanır (Hosmer, Lemeshow & Sturdivant, 2013, p.292). Bu denklem logit veya logaritmik odds denklemi olarak bilinirken, burada  $\tau_j$ ;  $j$ . kategoriye ait kesme noktasıdır. Kesme noktaları gözlenemeyen  $(-\infty, +\infty)$  aralığında sürekli gizli değişken  $Y^*$ 'nin sıralı aralıklarla düzenlenen kategorik bağımlı değişken  $Y$  arasındaki ilişkiyi kuran yardımcı (ancillary) parametrelerdir. Bu ilişki;

$$\tau_{m-1} \leq Y_i^* \leq \tau_m \quad m = 1' \text{ den } j' \text{ ye kadar} \Rightarrow Y_i = m \quad (2)$$

şeklindeki eşitlikle kurulmaktadır. Gözlenen  $Y$  ile gözlenemeyen  $Y^*$  arasındaki ölçme modeli;

$$Y_i = \begin{cases} 1 & \Leftarrow \tau_0 = -\infty \leq Y_i^* < \tau_1 \\ 2 & \Leftarrow \tau_1 \leq Y_i^* < \tau_2 \\ \dots & \\ j & \Leftarrow \tau_{j-1} \leq Y_i^* < \tau_j = \infty \end{cases} \quad (3)$$

şeklinde dir. Böylece gizli değişken bir kesme noktasını geçtiğinde gözlenen kategori değişecektir (Long, 1997, p.116).

Parametreleri en çok olabilirlik yöntemi ile tahmin edilen (1) denklemi ile gösterilen sıralı lojistik regresyon modelinde  $\mathbf{x} = \mathbf{x}_i$  ve  $\mathbf{x} = \mathbf{x}_k$  gibi iki değeri ele alındığında,  $x$  bağımsız değişken vektöründeki değişimlerin etkisini belirlemek için odds oranı;

$$\frac{g(x_i)}{g(x_k)} = \frac{\exp(\tau_j - x_i\beta)}{\exp(\tau_j - x_k\beta)} = \exp([x_k - x_i]\beta) \quad (4)$$

şeklindedir ve  $x_k$ ; 1 birim değiştiğinde odds oranı;

$$\frac{g(x, x_k + 1)}{g(x, x_k)} = \exp(-\beta_k) \quad (5)$$

dönüşümü yapılarak yorumlanmaktadır (Long, 1997, p.139). Bir çarpan katsayısı olan odds oranının pozitif etkisi 1'den büyük ve negatif etkisi 0 ile 1 aralığındadır. Parametre yorumlarında pozitif ve negatif etkilerin büyüklüğü negatif etkinin tersi alınarak karşılaştırılmalıdır.

Sıralı lojistik regresyon modelinde de tüm çok değişkenli regresyon modellerinde olduğu gibi bağımsız değişkenler arasında çoklu doğrusal bağlantı olmamalıdır. Bu nedenle çalışmada öncelikle değişkenler arasındaki korelasyonlar incelenmiştir. Modelde kullanılan bağımsız değişkenler de kategorik olduğundan, bu inceleme Spearman sıra korelasyon katsayısı yardımıyla yapılmıştır.

**Tablo 4:** Değişkenler Arasındaki Spearman Sıra Korelasyon Katsayıları

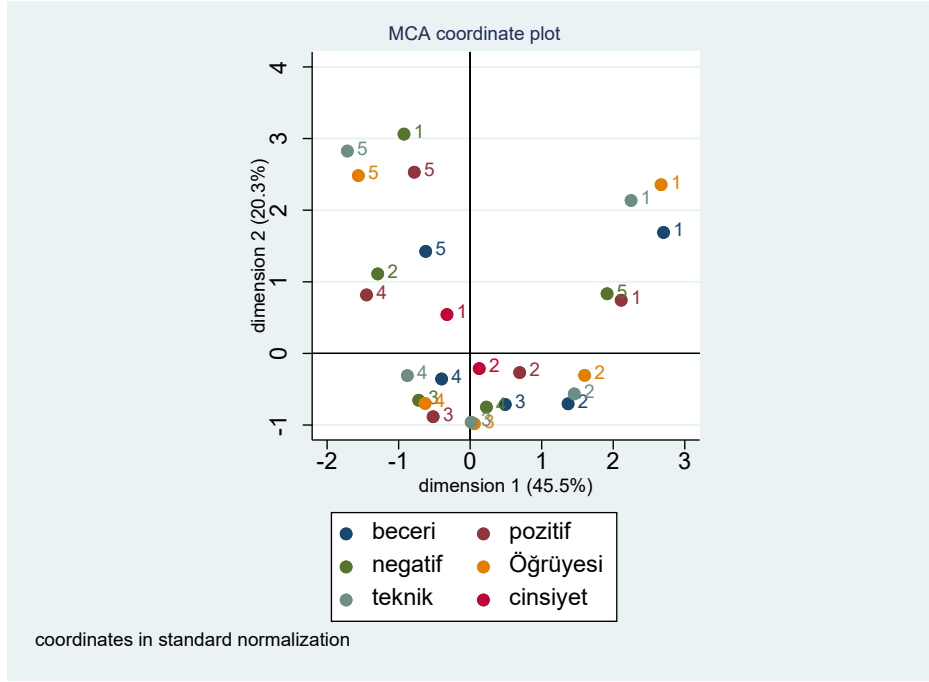
Değişkenler*	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
(1) Beceri	1,000					
(2) Pozitif	0,235	1,000				
(3) Negatif	-0,145	<b>-0,501</b>	1,000			
(4) Öğr. Üyesi	0,212	0,253	-0,244	1,000		
(5) Teknik	0,185	0,258	-0,201	<b>0,607</b>	1,000	
(6) Performans	0,183	0,343	-0,296	0,246	0,244	1,000

\*Tüm korelasyon katsayıları 0,01 anlam düzeyinde istatistiksel olarak anlamlıdır.

Tablo 4'den de görüldüğü gibi değişkenler arasında genellikle oldukça zayıf ilişki vardır. En yüksek ilişki % 60,7 oranında korelasyon ile öğretim üyesinden memnuniyet ile teknik destekten memnuniyet değişkenleri arasındadır. Öğrencilerin beslediği pozitif duygular ile negatif duygular arasında da %50 oranında ters yönlü ilişki olduğu görülmüştür. Öğrencilerin beslediği negatif duyguların diğer değişkenlerle, beklendiği gibi ters yönlü ve zayıf ilişkisi olduğu görülmüştür. Modele alınan bağımsız değişkenler arasındaki ilişkinin

zayıf olması dolayısıyla değişkenler arasında çoklu doğrusal bağlantı olmadığı sonucuna varılmıştır. Son satırda ise bağımsız değişkenlerle bağımlı değişken arasındaki korelasyonlar verilmiştir.

Sıralı lojistik regresyon modelinin tahmini yapılmadan önce modelde kullanılan değişken kategorileri arasındaki benzerlikleri ve ilişkiyi anlamak amacıyla geometrik bir gösterim olan uyum (correspondence) analizinden de yararlanılmıştır.



Şekil 10: Değişkenlerin Uyum Analizi

Buna göre kız öğrencilerin bilgisayar becerisini temsilen çevrimiçi öğretim platformlarını kullanma konusundaki güven duygularının çok yüksek olmadığı, negatif duygularının yüksek ve pozitif duygularının ise düşük olduğu görülmektedir. Ayrıca kız öğrencilerin ders aldıkları öğretim üyesi ve teknik destek ekibine karşı memnuniyetlerinin az veya kararsızlık durumunda olduğu görülür. Erkek öğrencilerin beceri açısından kendilerine güvendiği pozitif duygularının güçlü, negatif duygularının ise zayıf, öğretim üyesi ve teknik destekten memnun oldukları görülmüştür. En güçlü negatif duygu ile en zayıf pozitif duygunun ilişkili olduğu, diğer bir ifadeyle pozitif duygusu zayıf olanın

negatif duygusunun güçlü olduğu söylenebilir. Aynı durum öğretim üyesi ve teknik destek için de söz konusudur. Genel olarak öğrencilerin bilgisayar becerileri yüksekse, dersin öğretim üyesinden ve teknik destekten memnuniyet puanlarının da yüksek olduğu söylenebilir.

Salgının ilk dalgasında öğrencilerin performansını modellemek üzere kurulan sıralı lojistik regresyon modeli Tablo 5’de yer almaktadır.

**Tablo 5: Öğrencilerin Performansının Sıralı Lojistik Regresyon Tahmini**

Performans <sup>a</sup>	Katsayı $\beta_i$	St.Hata	z- değeri <sup>b</sup>	p- değeri i	Odds Oranı <sup>c</sup>	Anlamlılı k
Cinsiyet:1:Erkek	0	.	.	.	1	
Kadın	0,15	0,136	1,10	0,273	1,161	
Fakülte:1: Sanat- Beşeri Bilimler	0	.	.	.	1	
2	0,355	0,155	2,29	0,022	1,426	**
3	- 0,071	0,239	-0,30	0,766	0,931	
4	1,065	0,437	2,44	0,015	2,902	**
Beceri	0,226	0,064	3,52	0	1,254	***
Pozitif Duygu	0,376	0,069	5,47	0	1,456	***
Negatif Duygu	- 0,259	0,066	-3,89	0	0,772	***
Ögr. Üyesi	0,16	0,07	2,28	0,022	1,174	**
Teknik	0,193	0,071	2,74	0,006	1,213	***
K.N: <sup>d</sup> 1	1,319	0,471				
K.N:2	2,929	0,477				
K.N:3	3,971	0,484				
K.N:4	5,392	0,501				
Bağımlı Değ. Ortalaması		2,438	Bağımlı Değ.St.Sapması		1,222	
Pseudo R <sup>2</sup> <sup>e</sup>		0,069	Gözlem Sayısı		938	
LL		-1313,4525	İterasyon sayısı		4	
LR- $\chi^2$ <sup>f</sup>		195,303	Prob > $\chi^2$		0,000	
Akaïke kriteri. (AIC)		2652,905	Bayesian kriter. (BIC)		2715,874	

\*\*\*  $p < .01$ , \*\*  $p < .05$ , \*  $p < .1$  ise parametre istatistiksel olarak anlamlıdır.

<sup>a</sup> Performans: modelin bağımlı değişkeni olan “yüz yüze yapılan dersler iptal edildiğinden itibaren öğrenci olarak performansım arttı.” İfadesi: 1: Kesinlikle Katılmıyorum, ..., 5: Kesinlikle Katılıyorum.

Cinsiyet değişkeninin referans kategorisi 1:Erkek,

Fakülte değişkeninin referans kategorisi 1: Sanat ve Beşeri Bilimlerdir. Bu değişkenin diğer kategorileri 2: Sosyal Bilimler, 3: Uygulamalı Bilimler ve 4: Doğa ve Yaşam bilimleridir.

<sup>b</sup>z- değeri:  $\beta_i = 0$  hipotezinin testi için z değeri.

‘Odds Oranı: İki odds değerinin birbirine oranıdır ve  $OR = e^{\beta_i}$  şeklindedir.  $X_i$ 'deki bir birimlik artışın odds'da yaptığı değişimi gösterir.

<sup>d</sup>K.N: Kesme Noktası, Kategoriler arasındaki değişimleri tanımlayan yardımcı (ancillary) parametrelerdir. Bu parametreler genellikle sonuçların yorumlanmasında kullanılmazlar. Kesme noktaları gözlenemeyen sürekli değişkenin aldığı eşik değerlere göre;

$$Y = 1 \Leftrightarrow Y_i^* \leq 1,319$$

$$Y = 2 \Leftrightarrow 1,319 \leq Y_i^* < 2,929$$

$$Y = 3 \Leftrightarrow 2,929 \leq Y_i^* < 3,971$$

$$Y = 4 \Leftrightarrow 3,971 \leq Y_i^* < 5,392$$

$$Y = 5 \Leftrightarrow Y_i^* \geq 5,392$$

şeklinde gözlenen ordinal değişkenin hangi kategoride olduğunu göstermektedir.

<sup>e</sup>Pseudo  $R^2$ : Lojistik regresyon modelleri için önerilen çok sayıda Pseudo  $R^2$  formülünden biri olan McFadden  $R^2 = 1 - (LL_1/LL_0)$  değeridir.

<sup>f</sup>LR: Modelin anlamlılığını sınamak üzere kullanılan olabilirlik oranı (LR) kısıtlı model ( $LL_0$ ) ile kısıtsız modeli ( $LL_1$ ) kıyaslayarak, kısıtsız modeldeki parametrelerin birlikte anlamlılığını sınavan LR (-2LL) testine göre  $H_0: \beta_1 = \beta_2 = \dots = \beta_k = 0$  şeklindeki sıfır hipotezi  $Prob > \chi^2_{\alpha}$  ise reddedilmektedir.

Tahmin edilen modele göre cinsiyetin öğrencilerin performansı üzerinde anlamlı etkisi olmadığı görülmektedir. Sosyal bilimler ile doğa ve yaşam bilimlerinin öğrencilerinin performansı referans kategori olan sanat ve beşeri bilimler öğrencilerine göre istatistiksel olarak anlamlı derecede farklıdır. Buna göre referans kategoriye göre sosyal bilimler öğrencilerinin çevrimiçi eğitimde performanslarının artma olasılığı % 42,6 artarken, doğa ve yaşam bilimlerindeki öğrencilerin performansının artma olasılığı 2,9 kattır. Diğer tüm değişkenler sabitken, öğrencilerin bilgisayar kullanma becerilerindeki bir birimlik artış performanslarını artırma olasılığını % 25,4 artırmaktadır. Diğer değişkenler sabitken öğrencilerin beslediği negatif duygulardaki azalmanın öğrencilerin performanslarını %22,8 (1-0,772) oranında artırdığı anlaşılmaktadır. Öğrencilerin beslediği pozitif duygulardaki artış ise öğrencilerin performanslarının artış olasılığını % 45,6 oranında artırmaktadır. Diğer değişkenler sabitken, dersi veren öğretim üyesinden memnuniyet 1 puan arttığında öğrencilerin performanslarının artış olasılığı %17,4 oranında olurken, teknik destekten memnuniyet 1 puan arttığında ise performans artış olasılığı % 21,3 olacaktır. Modelin  $R^2$  değeri yaklaşık olarak 0,069'dir. Gerek ikili gerekse çok kategorili tüm lojistik regresyonlarda bağımlı değişkenin ortalaması ve varyansı aynı parametreye bağlı olduğundan, bu değer klasik regresyon modeli için hesaplanan  $R^2$  değerinden tamamen farklıdır.

Model orantılı odds varsayımı ile ortak regresyon parametreleri olan bir dizi ikili lojistik regresyon modelinin tahminini içerir (Brant, 1990). Bu durumda

tahmin edilen regresyon katsayılarının bağımlı değişkenin bütün kategorileri için aynı olması gerekir. Böylece tüm kategoriler için yalnızca bir katsayı kümesi, diğer bir ifade ile tek bir model olacaktır. Paralel regresyon veya orantılı odds olarak adlandırılan bu varsayım sıralı lojistik regresyon modelinin en önemli varsayımlarındandır. Örneklem büyüklüğüne göre tahmin edilen parametre sayısının büyüklüğünden, bağımsız değişkenlerin türünden (kesikli-süreklili) ve etkileşiminden çok etkilendiğinden, bu varsayım genellikle ihmâl edilir. Ancak paralellik varsayımı ihlâl edildiğinde modelden tahmin edilen parametreler geçerli olmayacaktır. Bu durumda ilgili modelin tahmininde sıralı lojistik regresyon modeli yerine çoklu lojistik regresyon gibi alternatif modellerin kullanılması önerilmektedir (Long, Feese, 2014, p.331). Söz konusu varsayımın geçerliliğini sınamak üzere Brant'ın paralel regresyon veya orantılı odds testi yapılmış ve sonucu Tablo 6'de sunulmuştur.

**Tablo 6:** Brant Paralel Regresyon Testi

	Ki-Kare	p>Ki-Kare	s.d.
Bütüncül*	33,890	0,169	27

\*  $H_0: \beta_{1j} = \beta_{2j} = \dots = \beta_{(k-1)j} = \beta; j = 1, 2, \dots, J$ ;  $j$ : kategori sayısı ve  $k$ : katsayı sayısı iken.

Tablo 6'den de görüldüğü gibi  $p=0,169$  ile sıfır hipotezi reddedilemez. Böylece  $j$  kategori sayısını göstermek üzere paralel doğrular varsayımının geçerli olduğu, diğer bir ifade ile tüm kategoriler için aynı regresyon denkleminin geçerli olduğu ve tahmin edilen modelin uygun olduğunu sonucuna varılmıştır.

## 5. SONUÇ VE ÖNERİLER

Covid-19 pandemisi hepimizi hiç alışık olmadığımız bir dünya ile tanıştırdı ve yaşam tarzlarımız aniden ciddi değişikliğe uğradı. Pandemi döneminde sağlık sektöründen eğitime hemen her alanda dönüşüm yaşandı. Eğitimde yaşanan dönüşüm okulların kapanması ile eğitime ara vermeden devam edebilmek için ilköğretimden üniversiteye bütün kademelerde acil uzaktan eğitime geçilmesiyle gerçekleşti. Bu süreçte evinde bilgisayar ekranı önünde ders veren öğretim üyelerinin aklındaki soru, anlattıklarının öğrencileri tarafından algılanma düzeyi ve öğrencilerinin çevrimiçi dersler hakkında ne düşündüğüdür. Öğrencilerin nasıl etkilendiğine dair dünyada ve Türkiye'de pek çok çalışma yapılmıştır. Ancak Türkiye'de yapılan çalışmalar genellikle tek bir üniversitenin öğrencileri üzerine yapılan çalışmalardır. Bu çalışmada ise salgının ilk dalgasındaki etkileri görmek amacıyla Slovenya Ljubljana Üniversitesi öncülüğünde 133 ülkedeki üniversite öğrencilerine uygulanan anketin Türkiye örneklemini kullanılarak çevrimiçi eğitime geçişin öğrencilerin performansı

üzerindeki etkisi sıralı lojistik regresyon modeli yardımıyla incelenmiştir. Bu modelden elde edilen bulgulara göre, öğrencilerin performansı üzerinde cinsiyetin etkili olmadığı görülürken, sosyal bilimler alanında ve doğa ve yaşam bilimlerinde eğitim gören öğrencilerin performansının artma olasılığının sanat ve beşeri bilimler öğrencilerinden daha yüksek olduğu sonucuna varılmıştır. Beklendiği gibi öğrencilerin yaşadıkları negatif duyguların performanslarını azaltma olasılığının anlamlı olduğu sonucuna varılmıştır. Dersin öğretim üyesinden ve teknik destekten memnuniyetin öğrencilerin performansını artırma olasılığı olan değişkenler olduğu görülmüştür.

Sıralı lojistik regresyon modelinin yanı sıra çalışmada modele dâhil edilen değişkenleri belirlerken çeşitli değişkenler arasında frekans tabloları da oluşturulmuştur. Bu tablolardan elde edilen en önemli bulgu öğrencilerin %43,95'inin bilgisayar her zaman erişemediği, %72,53'ünün her zaman sağlıklı internet bağlantısı bulamadığı ve %77,56'sının da evinde sessiz bir çalışma ortamı bulamadığıdır. Bu noktada akla gelen soru internet erişimi ve bilgisayarı olmayan öğrencilerin çevrimiçi dersleri nasıl takip edeceğidir. Türkiye'de farklı araştırmacılar tarafından yapılan araştırmalarda da belirtildiği öğrencilerin önemli bir kısmının çevrimiçi derslere internet kafelerden devam etmekte ve derslere de cep telefonu aracılığı ile katılım sağlamaktadır. Derslere internet kafelerden devam edilmesi sessiz çalışma ortamına ulaşımı da engelleyerek, çalışma verimliliğini önemli ölçüde düşürür. Bu noktada çalışmanın en büyük kısıtlaması ile karşılaşılmıştır. Anket uluslararası bir organizasyon ile derlendiğinden, Türkiye'ye özgü bir durum olan çevrimiçi derslere sabit internet bağlantısı ve bilgisayar ile ulaşmak yerine mobil internet üzerinden cep telefonu ile bağlanan öğrencilere dair veri derlenememiştir. Mobil internet bağlantısının ve cep telefonu kullanmanın öğrencilerin performansı üzerinde olumsuz etki yaratacağı düşünülse de, bu konuda veri olmadığından bu fikri sınamak mümkün olmamıştır. Araştırmada derlenen veri “öğrencilerin yalnızca %56,05'inin her zaman bilgisayara erişimi olduğu ve benzer şekilde her zaman internet erişimine ulaşan öğrencilerin oranının da %27,47 olduğu” bilgisi ile sınırlıdır. Bu durumun gelecekte öğrenciler arasında dijital bölünmeye ve eğitimde fırsat eşitsizliğine yol açacağı unutulmamalı ve eşitliği sağlayıcı politikalar geliştirilmelidir. Bu konuda en hızlı çözümün MEB tarafından yürütülen Fatih projesi gibi projelerin tablet dağıtımı gibi olanaklarından yükseköğretim öğrencilerinin de yararlanmasını sağlamak olduğunu düşünmekteyiz. Sabit internet ağlarının güçlendirilmesi ve pandemi gibi olağan dışı koşulların yaşandığı dönemlerde öğrencilere ve öğrencisi olan ailelere internet hat ücretlerinde indirim sağlanması düşünülmelidir.

Çalışma değişkenler arasındaki ilişkiyi anlamak amacıyla uyum analizi de yapılmış ve kız öğrencilerin erkek öğrencilere oranla çevrimiçi eğitim platformlarını kullanmakta daha güvensiz olduğu ve daha yüksek negatif duygu besledikleri görülmüştür. Bu durum sıralı lojistik regresyon modelinin sonuçları ile de desteklenmektedir. Modele göre de öğrencilerin negatif duygularının azaldığı ve pozitif duygularının arttığı oranda performanslarının artma olasılığının da yükseldiği sonucuna varılmıştır. Ancak öğrencilerin yaşadığı bu negatif duyguların salgın sonrasında da devam etmesi halinde hayatlarında yaratacağı etkileri azalmak için yükseköğretim kurumlarının rehberlik ve psikolojik danışmanlık birimlerinin devreye girmesi gerekecektir.

Günümüzde tüm dünyanın beklentisi Covid-19 pandemisinin endemiye dönüşmesi ve maskeli-mesafeli yaşam tarzını bırakmaktır. Ancak Mart 2020 tarihinden itibaren yaşanan süreç eğitim alanında uzaktan eğitimin tamamen bırakılmayacağını ve giderek melez bir eğitim sistemine geçileceğini göstermektedir.

#### **6. ÇIKAR ÇATIŞMASI BEYANI**

Yazarlar arasında çıkar çatışması bulunmamaktadır.

#### **7. MADDİ DESTEK**

Bu çalışmada herhangi bir fon veya destekten yararlanılmamıştır.

#### **8. YAZAR KATKILARI**

ÖY: Fikir;

ÖY, HY: Tasarım;

HY: Denetleme;

ÖY: Anket verisinin ilgili veri tabanından indirilmesi ve işlenmesi;

ÖY, HY: Analiz ve/veya yorum;

HY: Literatür taraması;

ÖY, HY: Yazıyı yazan;

ÖY, HY: Eleştirel inceleme

#### **9. ETİK KURUL BEYANI VE FİKRİ MÜLKİYET TELİF HAKLARI**

Çalışmada kullanılan anket verileri tarafımızdan derlenmediği ve ikincil verilerden faydalandığı için etik kurul iznine gerek yoktur. Veri University of Ljubljana Faculty of Administration ve Slovenian Research Agency ortaklığında COVID-19 Social Science Lab tarafından derlenmiştir. Veriyi derleyen araştırma ekibi ilgili veri setinin “The Declaration of Helsinki” ye göre derlendiği beyan



etmektedir. Veri seti araştırma ekibi tarafından açık kaynak olarak tüm araştırmacıların kullanımına sunulmuştur ve veriye <http://dx.doi.org/10.17632/88y3nffs82>' den erişilebilir. Ancak yine de veri seti bu çalışmada tarafımızdan kullanılmadan önce fikri mülkiyet ve telif hakları ilkesine uygun olarak araştırmacılara bilgi verilerek, izin alınmıştır.

## 10. KAYNAKÇA

- Aristovnik A., Keržič D., Ravšelj D., Tomažević N., & Umek L.(2020). Impacts of the Covid-19 pandemic on life of higher education students: a global perspective. *Sustainability*, 12(20):8438. <https://doi.org/10.3390/su12208438>.
- Aristovnik, A., Keržič, D., Ravšelj, D., Tomažević, N., Umek, L., et. al. (2021). Impacts of the Covid-19 pandemic on life of higher education students: global survey dataset from the first wave. MendeleyData 2021. <http://dx.doi.org/10.17632/88y3nffs82> .
- Bao W.(2020). COVID-19 and online teaching in higher education: A case study of Peking University. *Human Behavior and Emerging Technologies*. 1–3. DOI: 10.1002/hbe2.191.
- Bozkurt, A. (2020). Koronavirüs (Covid-19) pandemi süreci ve pandemi sonrası dünyada eğitime yönelik değerlendirmeler: Yeni normal ve yeni eğitim paradigması. *AUAd*, 6(3), 112-142.
- Brant, R. (1990). Assessing proportionality in the proportional odds model for ordinal logistic regression. *Biometrics*, 46 (4), 1171-1178. [doi.org/10.2307/2532457](https://doi.org/10.2307/2532457).
- Bulut, E. (2021). Üniversite öğrencilerinin salgın dönemi uzaktan eğitim deneyimleri: Ordu Üniversitesi Sosyoloji Bölümü ve Besyo örneği. *ODÜSOBİAD*, 11(2), 533-548, doi: 10.48146/odusobiad.943135.
- Çalıklıoğlu, A., &Gümüş, S. (2020). Yükseköğretimin geleceği: Covid-19'un öğretim, araştırma ve uluslararasılaşma konularındaki etkileri. *Yükseköğretim Dergisi*, 10(3), 249–259. doi:10.2399/yod.20.005000
- Dikmen, S., & 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 . DOI: 10.33907/turkjes.721685
- Durak, G., Çankaya S., & S. İzmirli. (2020). Examining the Turkish universities' distance education systems during the Covid-19 pandemic. *Necatibey Eğitim Fakültesi Elektronik Fen ve Matematik Eğitimi Dergisi (EFMED)*, 14(1), 787-809. ISSN: 1307-6086

- Düşünceli, F., Arı, Ö., Evren, M., & Kavak, O. (2020). COVID-19 sürecinde mardin artuklu üniversitesi: uzaktan eğitim sistemi, eğitim-öğretim ile araştırma faaliyetlerinin değerlendirilmesi, *Mardin Artuklu Üniversitesi*, Haziran. [https://www.artuklu.edu.tr/upload/posterler/covid/covid\\_19\\_mau.pdf](https://www.artuklu.edu.tr/upload/posterler/covid/covid_19_mau.pdf) .Erişim: 02.09.2021.
- EBA, <https://www.eba.gov.tr/> Erişim: 01.09.2021.
- Eren, E. (2020). Yeni tip Koronavirüs'ün Türk eğitim politikaları uygulamalarına etkisi: Milli Eğitim Bakanlığının ve Yükseköğretim Kurulunun yeni düzenlemeleri. *Yükseköğretim Dergisi*, 10(2), 153–162. doi:10.2399/yod.20.716645.
- Erkut, E. (2020). Covid-19 sonrası yükseköğretim. *Yükseköğretim Dergisi*, 10(2), 125–133. doi:10.2399/yod.20.002
- Ercan, İ. (2021). Zorunlu uzaktan eğitim: Covid-19 pandemisi sürecinde ilahiyat öğrencilerinin uzaktan eğitime yönelik görüşleri. *Marifetname*, 8(1), 169-204.
- Farnell, T., Matijević, A. S., & Schmidt, N. Š. (2021). The impact of Covid-19 on higher education: a review of emerging evidence. *NESET report*, Luxembourg: Publications Office of the European Union. doi: 10.2766/069216.
- Hosmer, D.W., Lemeshow, J.S., & Sturdivant, R. X. (2013). *Applied logistic regression*. 3rd Edition, John Wiley & Sons, Hoboken, NJ. ISBN:9780470582473. DOI:10.1002/9781118548387
- <http://www.covidsoclab.org/wp-content/uploads/2020/06/Covid19-Methodological-Framework-Cover-16062020-scaled.jpg> Erişim: 02.08.2021.
- <http://www.covidsoclab.org/global-student-survey/survey-results/> Erişim: 02.08.2021.
- <http://www.covidsoclab.org/global-student-survey/global-database/> Erişim: 02.08.2021.
- <https://en.unesco.org/covid19/educationresponse#schoolclosures>. Erişim: 02.08.2021.
- IAU. (2020). Regional/national perspectives on the impact of higher education. [https://www.iau-aiu.net/IMG/pdf/iau\\_covid-19\\_regional\\_perspectives\\_on\\_the\\_impact\\_of\\_covid-19\\_on\\_he\\_july\\_2020\\_.pdf](https://www.iau-aiu.net/IMG/pdf/iau_covid-19_regional_perspectives_on_the_impact_of_covid-19_on_he_july_2020_.pdf). Erişim: 02.08.2021.
- Karademir, A., Yaman, F., & Saatçioğlu, Ö. (2020). Challenges of higher education institutions against COVID-19: The case of Turkey. *Journal of Pedagogical Research*, 4(4), 453-474.
- Kılıç, M. (2021). Pandemi döneminde dijital eğitim teknolojisinin dönüştürücü etkisi bağlamında eğitim hakkı ve eğitim politikaları. *Yükseköğretim Dergisi*, 11(1), 25–37. doi:10.2399/yod.20.012000
- Kırşehir Ahi Evran Üniversitesi AYDEP Koordinatörlüğü. 2020. Kriz döneminde farklı bir yönetim yaklaşımı, [https://dosyayukleme.ahievran.edu.tr/dosyalar/aydep\\_rapor.pdf](https://dosyayukleme.ahievran.edu.tr/dosyalar/aydep_rapor.pdf), Erişim: 25.07.2021

- Long, J.S. (1997). *Regression models for categorical and dependent variables*. London: Sage Publications.
- Long, J.S. & Freese, J. (2001). *Regression models for categorical dependent variables using stata*, a stata press publication, Texas.
- Marinoni G., & van't Land H. (2020). The impact of COVID-19 on global higher education. *international higher education*. Special Issue No. 102. DOI: <https://doi.org/10.36197/IHE.2020.102.03>.
- MEB, [https://www.meb.gov.tr/meb\\_haberindex.php?KATEGORI=286](https://www.meb.gov.tr/meb_haberindex.php?KATEGORI=286) 08.09.2020 Tarihli Basın Açıklaması, Erişim: 20.08.2021
- Savaş, G. (2021). Üniversite öğrencilerinin Covid-19 salgını dönemindeki uzaktan eğitim deneyimine yönelik algıları. *Yükseköğretim Dergisi*, doi:10.2399/yod.20.744889
- TÜİK Hanehalkı Bilişim Teknolojileri Kullanım Araştırması 2020
- YÖK(a).<https://www.yok.gov.tr/Sayfalar/Haberler/2020/universitelerde-uygulanacak-uzaktan-egitime-iliskin-aciklama.aspx> Erişim: 22.08.2021
- YÖK(b).<https://covid19.yok.gov.tr/Sayfalar/HaberDuyuru/pandemi-gunlerinde-turk-yuksekogretimi.aspx>, Erişim: 22.08.2021
- YÖK(c).<https://www.yok.gov.tr/Sayfalar/Haberler/agri-dijital-donusum-tanitim-toplantisi.aspx> , Erişim: 15.08.2021
- YÖK(d).<https://www.yok.gov.tr/Sayfalar/Haberler/2020/universitelerde-uygulanacak-uzaktan-egitime-iliskin-aciklama.aspx> , Erişim: 15.08.2021
- YÖK(e) . <https://yokdersleri.yok.gov.tr/> , Erişim: 15.08.2021
- YÖK(f).<https://covid19.yok.gov.tr/sayfalar/haberduyuru/uzaktan-egitime-yonelik-degerlendirme.aspx> , Erişim: 15.08.2021

# KAMU YÖNETİMİNDE ETİK KAVRAMININ İZİNİ SÜRMEK: KAMU GÖREVLİLERİ ETİK KURULU ÜZERİNE BİR İNCELEME<sup>1</sup>



Kafkas Üniversitesi  
İktisadi ve İdari Bilimler  
Fakültesi  
KAÜİBFD  
Cilt, 13, Sayı 25, 2022  
ISSN: 1309 – 4289  
E – ISSN: 2149-9136

Makale Gönderim Tarihi: 28.06.2021 Yayına Kabul Tarihi: 07.12.2021

**Emre AKCAGÜNDÜZ**  
Arş. Gör. Dr.  
Trakya Üniversitesi  
İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi,  
Edirne, Türkiye  
emreakcagunduz@gmail.com  
**ORCID ID: 0000-0003-2829-0794**

**Melek Busem EKEN**  
Arş. Gör.  
Trakya Üniversitesi  
İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi,  
Edirne, Türkiye  
mbusemeken@gmail.com  
**ORCID ID: 0000-0001-9408-9840**

**ÖZ** | Bu çalışmanın temel amacı, Kamu Görevlileri Etik Kurulu'nun, yapısı, mevzuatı ve kararları çerçevesinde, kamu yönetimi etik kültürün gelişmesindeki yerini ve etkinliğini tartışmaktır. Çalışma üç bölüme ayrılmıştır. Birinci bölümde çalışmanın kuramsal çerçevesi "yönetişim anlayışı" çerçevesinde tartışılmıştır. Çalışmanın ikinci bölümünde Kamu Görevlileri Etik Kurulu'nun tarihsel gelişimi anlatılmıştır. Çalışmanın üçüncü bölümünde, Kamu Görevlileri Etik Kurulu'ndan alınan veriler ışığında, Türkiye'de 2017-2019 yıllarını içeren 3 yıllık dönemde hangi konularda etik davranış ihlalleri yapıldığı, Kurul'a kaç başvuru yapıldığı, başvuruların kaç tanesinin kabul edilip/edilmediği, başvuru içerikleri, etik ihlal başvurularının konulara göre dağılımı, başvurular sonucu hangi etik ilkelerin ihlal edildiği ve etik kültürün gelişmesi için yapılan faaliyetler incelenmiştir. Çalışmanın sonuç bölümünde elde edilen veriler çerçevesinde Kamu Görevlileri Etik Kurulu'nun etkinliği tartışılarak, Kurul'un daha etkin olabilmesi için çeşitli öneriler sunulmuştur.

**Anahtar Kelimeler:** Etik, kamu yönetimi, kamu görevlileri etik kurulu

**JEL Kodları:** H83, D73, M42

**Alan:** Kamu Yönetimi

**Türü:** Araştırma

**DOI:** 10.36543/kauibfd.2022.020

**Atıfta bulunmak için:** Akcagündüz, E., & Eken, M. B. (2022). Kamu yönetimi etik kavramının izini sürmek: Kamu görevlileri etik kurulu üzerine bir inceleme. *KAÜİBFD*, 13(25), 473-496.

<sup>1</sup> İlgili çalışmanın etik kurallara uygunluğu beyan edilmiştir.

# TRACING ETHICS IN PUBLIC ADMINISTRATION: A STUDY ON TURKISH COUNCIL OF ETHICS



Kafkas University  
Economics and Administrative  
Sciences Faculty  
KAUJEASF  
Vol. 13, Issue 25, 2022  
ISSN: 1309 – 4289  
E – ISSN: 2149-9136

Article Submission Date: 28.06.2021

Accepted Date: 07.12.2021

**Emre AKCAGÜNDÜZ**  
Res. Asst. Dr.  
Trakya University  
Faculty of Economics and  
Administrative Sciences,  
Edirne, Turkey  
emreakcagunduz@gmail.com  
**ORCID ID: 0000-0003-2829-0794**

**Melek Busem EKEN**  
Res. Asst.  
Trakya University  
Faculty of Economics and  
Administrative Sciences,  
Edirne, Turkey  
mbusemeken@gmail.com  
**ORCID ID: 0000-0001-9408-9840**

**ABSTRACT** | This study aims to discuss the role and effectiveness of the Council of Ethics for Public Service in the improvement of ethical culture Turkish public administration within the framework of its structure, legislation and decisions. The study consists of three chapters. In the first chapter, the theoretical framework of the study is drawn on the basis of the understanding of governance. The history of the Council of Ethics for Public Service from its establishment to its development is explained in the second chapter. The third chapter includes an analysis of the Council's functioning throughout a three years period from 2017 to 2019. The number and content of applications, the number of applications that have been accepted or rejected, the type of ethical breaches, the ethical principles that were determined to have been violated and the Council's strategies to help improve and sustain the culture of ethics are evaluated in light of data obtained from the Council. Finally, the effectiveness of the Council of Ethics for Public Service is discussed, and recommendations are made in this regard.

**Keywords:** *Ethics, public administration, council of ethics for public service*

**JEL Codes:** *H83, D73, M42*

**Scope:** *Public Administration*

**Type:** *Research*

## 1. GİRİŞ

Etik, sosyal bilimlerin pek çok alanında işlenmiş bir kavramdır. Etik kavramının tarihsel kökenine bakıldığında, kavramın farklı coğrafyalarda farklı şekillerde tanımlandığı ve anlamlandırıldığı görülmektedir (Aktaş, 2014). Bu nedenle etik kavramının etimolojisi, kavramın anlaşılmasında önemli bir yol gösterici olmaktadır. Etik, Yunanca bir kavram olan “ethos” tan türemiştir. Ethos’tan türetilen “ethics” kavramı, “gelenek, alışkanlık, töre, karakter” (Tepe, 1998, s. 12) gibi anlamlara gelmektedir. Kavramın Türkçeye geçişi ise Fransızcadan olmuştur. Fransızca “éthique” kelimesi özellikle son dönem Osmanlı aydınlarınca sıklıkla kullanılmış ve Türkçeye yerleşmiştir. Kavram Türkçede “Töre Bilim” olarak da kullanılmıştır (Özturan, 2011, s. 171). Etik kavramının farklı tanımları yapılmıştır. Bu tanımlamaların bazıları şu şekildedir: “Varoluş tarzı ya da bilgece bir eylem yolu arayışı” (Badiou, 2004, s. 17) “belli bir ahlaklılık idesine sahip, belli bir yaşama idealini hayata geçirmek için mücadele eden bireyin yaşayışı” (Cevizci, 2002, s. 1), “çeşitli meslek kolları arasında tarafların uyması veya kaçınması gereken davranışlar bütünü” (TDK, 2020).

Türkiye’de etik kavramı sosyal bilimlerin birçok farklı alanında işlenmiştir. Bu çalışmada etik kavramı, kamu çalışanlarının uyması gereken kurallar özelinde incelenmiştir. Türkiye’de etik kavramının kamu sektöründe algılanması, hangi davranışların etik kavramı içinde olduğu, hangi kavramların etik dışı olduğu sürekli tartışma konusu olmuştur. Bu tartışmaların izi, Türkiye’de kamu yönetiminde reform çalışmalarının tarihi içerisinde görülebilir. Türkiye’de kamu yönetiminin daha etkin ve verimli bir şekilde yapılandırılması için belirli dönemlerde araştırmalar yapılmıştır. Bu araştırmalar hem yerli hem de yabancı uzmanlarca yapılmıştır. Yapılan her araştırmanın sonunda da bir rapor hazırlanmıştır. Hazırlanan her raporda kamu görevlileri ile ilgili sorunlar belirtilmiştir. Raporlarda kamu personeli ile ilgili şu ifadeler yer verilmiştir (Yayman, 2016, s. 23-24):

- Kamu personeli sistemi baştan değiştirilmelidir.
- Kamu personelinin işe alınmasında rasyonel ilkeler belirlenmelidir.
- Kamu personeline, vatandaşa nasıl davranması gerektiği ile ilgili eğitimler verilmelidir.
- Kamu kurumlarında mutlak suretle çalışma yaşamına dair etik ilkeler belirlenmeli ve keyfiyete dayalı davranışlar engellenmelidir.

Yukarıda 1933-2002 yılları arasında yerli ve yabancı uzmanlarca yapılan araştırmaların sonuçlarında da görüldüğü gibi, kamu hizmetlerinin sunumunda kamu görevlilerinin uyması gereken etik kuralların hazırlanması gerektiği vurgulanmıştır.

Türkiye’de her ne kadar belirli aralıklarla kamu yönetimi alanında reform yapılmak istenmişse de buna yönelik yapılan araştırmalarda [Kamu Yönetimi Araştırması Genel Raporu (KAYA) ya da Merkezi Hükümet Teşkilatı Araştırması Projesi (MEHTAP) gibi] elde edilen sonuçlar çerçevesinde somut adımlar atılamamıştır. Kamu yönetiminde reform için somut adımların 3 Kasım 2002 seçimleri sonrasında seçimi kazanan siyasi partinin öncülüğünde atılmaya başlandığını söylenebilir. Bu adımların temel amacı; dünyada 1980’lerde başlayan yeni liberal dönüşümün etkisiyle yaygınlık kazanan yönetim anlayışı çerçevesinde şeffaf, hesap verebilir, etkin, cevap verebilir, katılımcı bir kamu yönetimi yapısı oluşturmaktır. Buna yönelik ilk gelişme 2003 yılında Kamu Yönetimi Temel Kanun Tasarısı’nın hazırlanması olmuştur. İlgili tasarı farklı açılardan eleştirilmiş ve yürürlüğe girmemiştir. Sonrasında 2003 yılında 4982 sayılı Bilgi Edinme Hakkı Kanunu ve 5018 sayılı Kamu Mali Yönetim Kontrol Kanunu yürürlüğe girmiştir. Bu somut adımlardan sonra ise etik yönetim ve kamu yönetiminde etik davranışların geliştirilmesi için 2004 yılında 5176 sayılı Kamu Görevlileri Etik Kurulu Kurulması ve Bazı Kanunlarda Değişiklik Yapılması Hakkında Kanun yürürlüğe girmiştir. Kamu Görevlileri Etik Kurul’u 2004 yılından itibaren kamu yönetimi alanında hem bir denetim hem bir eğitim kurumu olarak çalışmaktadır. Kurul’a 2005-2019 yılları arasında 2476 tane başvuru yapılmıştır. Kurul sadece etik ihlalleri araştırmakla kalmamış etik bilincin gelişmesi için bakanlıklar ve sivil toplum kuruluşları ile projeler geliştirmiştir. Yine Kurul, etik kültürün geliştirilmesi amacıyla kurumlar bazında eğitim faaliyetleri düzenlemiştir. Ayrıca Kurul etik konusunda hazırlanan bilimsel çalışmalara maddi açıdan destek sağlamıştır.

Bu çalışmanın temel amacı, Kamu Görevlileri Etik Kurulu’nun, yapısı, mevzuatı ve kararları çerçevesinde, kamu yönetiminde etik kültürün gelişmesindeki yerini incelemek ve Kurul’un daha etkin çalışması için tespit edilen sorunlara çözüm önerileri üretmektir. Çalışma üç bölüm ve bir sonuç olarak tasarlanmıştır. Birinci bölümde çalışmanın kuramsal çerçevesi olan “Yönetişim” kavramı tartışılmıştır. Çalışmanın ikinci bölümünde Kamu Görevlileri Etik Kurulu’nun tarihsel gelişimi anlatılmıştır. Üçüncü bölümünde, çalışmanın temel amacı yansıtılmıştır. Bu bölümde Kamu Görevlileri Etik Kurulu’nun, yapısı, mevzuatı ve kararları çerçevesinde, kamu yönetiminde etik kültürün gelişmesindeki yeri incelenmiş ve daha etkin çalışabilmesi için önerilerde bulunulmuştur. Çalışmada 2017-2019 yıllarında Etik Kurul’a yapılan başvurular ve Kurul’un bu başvurulara vermiş olduğu geri dönüşler incelenmiştir. Üç yıllık dönemde hangi konularda etik davranış ihlalleri yapıldığı, Kurul’a kaç başvuru yapıldığı, başvuruların kaç tanesinin kabul edilip/edilmediği, başvuru içerikleri, etik ihlal başvurularının konulara göre dağılımı, başvurular sonucu

hangi etik ilkelerin ihlal edildiği incelenmiştir. Ayrıca Kurul'un etik eğitimi ve etik kültürün gelişmesi için yaptığı faaliyetler incelenmiştir. Çalışmanın sonuç bölümünde elde edilen veriler çerçevesinde Kamu Görevlileri Etik Kurulu'nun, Türk kamu yönetiminde etik değerlerin ve etik kültürün gelişmesindeki rolü ve daha etkin nasıl çalışabileceği tartışılmıştır.

## 2. TEORİK ARKA PLAN: YÖNETİŞİM ANLAYIŞI VE KAMU YÖNETİMİNDE ETİK KÜLTÜRÜN GELİŞMESİ ARASINDAKİ İLİŞKİ

Türkiye'de kamu yönetiminin daha etkin ve daha verimli bir yapıya kavuşturulması için yapılan çalışmaların tarihi 1930'lu yıllara kadar götürülebilir. 1923 yılında kurulan Türkiye Cumhuriyeti uzun yıllar süren savaş nedeniyle insan gücünün önemli bir bölümünü yitirmiştir. Bu durum nedeniyle ülke genelinde ekonomiden, eğitime, kamu yönetiminden kalkınmaya kadar yapılması planlanan bütün reformlar, yabancı ülkelere gelen uzmanlar tarafından tasarlanmıştır. Bu nedenle 1933 yılından itibaren hem yerli hem de yabancı uzmanlarca çeşitli reform araştırmaları yapılmıştır. Bu araştırmalar sonucunda, kamu personelinin kamu hizmetlerine kadar pek çok alanın yeniden düzenlenmesi gerektiği tekrar tekrar vurgulanmıştır.

Türkiye'de her ne kadar çeşitli araştırmalar yapılsa da kamu yönetiminde reform süreci için iki temel itici gücün varlığı, somut adımların atılmasına neden olmuştur. Bu iki temel güç: 1980'lerde başlayan neo-liberal dönüşüm ve Türkiye'nin 2000'li yıllarda Avrupa Birliği'ne (AB) üyelik sürecidir. Bu iki temel güç çerçevesinde Türkiye'de birçok alanda önemli reformlar yapılmıştır. Bu reformlar çerçevesinde yeni kurumlar ve kurullar ortaya çıkmaya başlamıştır<sup>2</sup> (Eryılmaz & Biricikoğlu, 2011).

2003 yılında Türkiye'de kamu yönetimi reformu için bir reform kurulu oluşturulmuştur. Bu reform kurulu öncelikle iki adet belge hazırlamış ve bunları kamuoyunun tartışmasına açmıştır. Bu belgeler şunlardır (Dinçer ve Yılmaz, 2003):

- Kamu Yönetiminde Yeniden Yapılanma 1: Değişim Yönetimi İçin Yönetimde Değişim
- Kamu Yönetiminde Yeniden Yapılanma 2: Kamu Yönetimi Temel Kanun Tasarısı

<sup>2</sup> Türkiye'deki kamu yönetimi yapısının yeniden düzenlenmesine yönelik bu reformlar kapsamında kamu yönetiminde etik kültürün geliştirilmesi özelinde atılan adımlara çalışmanın dördüncü bölümünde yer verilmiştir.



Bu iki belge Türkiye’de yapılması planlanan kamu yönetimi reformunun temel felsefesini yansıtmaktadır. Bu belgeler dönemin hâkim yönetim anlayışı olan “Yönetişim” çerçevesinde tasarlanmıştır. Bu iki belgenin anlaşılması için “Yönetişim” kavramının incelenmesi gerekmektedir.

Yönetişim kavramının kökeni ile ilgili çeşitli tartışmalar bulunmaktadır. Örneğin Yüksel (2000, s. 145) terimin kökenini 16. yüzyıla dayandırılmaktadır. Yüksel, yönetişimi, Fransızcada yer alan “gouvernance” terimiyle temellendirildiğini belirtmiştir. Bu değerlendirmeye göre yönetişim, iktidarı sivil toplumla uzlaştırmayı amaçlayan bir yaklaşımı ifade etmektedir. Yönetişim kavramının sistemli ve net bir tanımı ise, ilk defa 1989 yılında Dünya Bankası tarafından hazırlanan Afrika’nın kalkınması ile ilgili bir raporda kullanılmıştır (Sobacı, 2007, s. 220; World Bank, 1989, s. xii). Yönetişim kavramının pek çok tanımı yapılmıştır. Bu tanımlara şu örnekler verilebilir: Yönetişim; “yönetim ve karar alma süreçlerinin bütün paydaşların iş birliği ve katılımı ile yapılmakta olduğu, yöneticilerin uzlaşmacı, saydam, hesap verebilir, etkin ve sorumlu bir yönetim anlayışıdır.” (TESEV, 2008, s. 17). Başka bir tanımda ise yönetişim; “bir siyasal-toplumsal sistemdeki ilgili bütün aktörlerin ortak çabalarıyla elde edilen sonuçların oluşturduğu bir yapı ya da düzen anlamına gelmektedir.” (Bozkurt vd., 2014, s. 274). Kısacası yönetişim; yönetsel süreç, süreçle alakalı bütün aktörlerin dâhil edilmesidir. Yönetişim yaklaşımında yönetim, yalnızca devlet (bürokrasi) tarafından gerçekleştirilen bir eylem olmaktan çıkarılarak, devletin yanı sıra özel sektör ve sivil toplum kuruluşlarının da yönetim sürecine dâhil edildiği bir mekanizma haline gelmiştir. Yönetişimle ilgili yapılan tanımların özü bu şekilde ifade edilebilir.

Yönetişim kavramının özellikleri, kavramın içeriğini yansıtmaktadır. Yönetişim kavramının özellikleri; “hesap verebilirlik, saydamlık, açıklık, etkinlik, verimlilik, eşitlik, adillik, sorumluluk, katılımcılık, hukukun üstünlüğü” olarak sıralanabilir (TESEV, 2008, s.8; Güzelsarı, 2004, s. 17). Yönetişim, tanımından ve özelliklerinden de anlaşıldığı gibi; klasik Weberyan yönetim anlayışının sahip olduğu, sert, kuralcı, merkeziyetçi, halka kapalı yönetim anlayışı yerine daha şeffaf ve hesap verebilir bir yönetim anlayışını betimlemektedir.

Yönetişim kavramının içeriğini yansıtan bu özelliklerden de anlaşılacağı gibi, yönetişim ve kamu yönetiminde etik birbirleriyle yakından ilişkilidir. Kamu görevlileri, kamu hizmetlerini yerine getirirken hesap verebilir ve saydam olmalıdırlar. Bu iki özellik etkin bir kamu yönetimi için olmazsa olmaz özelliklerdendir. Yönetişim yaklaşımının barındırdığı özellikler, yönetim yapılarına entegre edildiğinde, kamu hizmetlerinin sunumunda yaşanan; yolsuzluk, yozlaşma, kayırma, belge saklama ve özel çıkarların peşinde koşma

gibi etik sorunların engellenmesi kolaylaşmaktadır. Kısacası yönetişim anlayışı, kamu yönetimi yapılarının daha şeffaf ve daha hesap verebilir bir yapıya kavuşmasını amaçlamaktadır. Bu durumda kamu yönetiminde sıklıkla görülen etik dışı davranışların engellenmesini sağlayacaktır.

Türkiye’de kamu yönetimi alanındaki reform çalışmaları kapsamında 2003 yılında Kamu Yönetimi Reform Kurulu tarafından hazırlanan belgeler, takip eden dönemlerde yapılan reformların temel kaynağını oluşturmuştur. Bu belgelerin içeriği incelendiğinde planlanan reformların kuramsal bakış açısının “Yönetişim” olduğu da açıkça görülmektedir. “Kamu Yönetiminde Yeniden Yapılanma 1: Değişim Yönetimi İçin Yönetimde Değişim” adlı raporun 11. ve 13. sayfaları arasında yukarıda belirtilen ve kamu yönetiminde önceden yapılan reform araştırmalarına yer verilmiştir. Bu rapor hazırlanırken geçmişte elde edilen bilgi birikiminden yararlanıldığını göstermektedir. Raporun 29. sayfasında, 21. yüzyılda kamu yönetiminin sahip olması gereken özelliklerden bahsedilmektedir. Buna göre Türkiye’de kamu yönetimi “katılımcı, saydam, etkin, hesap verebilir, verimli, öngörülebilir, hızlı, esnek, hukukun üstünlüğüne dayalı, belirsizliğe izin vermeyen, insan haklarına dayalı” bir yapıya sahip olmalıdır (Diñer & Yılmaz, 2003, s. 29; World Bank, 1989: xii). Benzer şekilde, yeniden yapılanma çalışmalarının ikinci belgesi olan “Kamu Yönetimi Temel Kanun Tasarısı” da aynı ilkeler çerçevesinde şekillenmiştir. Kamu Yönetimi Temel Kanun Tasarısının 29/12/2003 tarihli genel gerekçe metni Kamu Yönetiminde Yeniden Yapılanma 1: Değişim Yönetimi İçin Yönetimde Değişim adlı raporun aynısıdır. Kanun tasarısının birinci maddesinde kanun amacı şu şekilde belirtilmiştir: “Kanunun amacı, saydam, katılımcı, hesap verebilir, insan hak ve özgürlüklerini esas alan bir kamu yönetimi yapısı oluşturmaktır.”

2003 sonrası kamu yönetimi reform kurulu tarafından hazırlanan bu iki temel belgede de açıkça görüldüğü gibi, yönetişim kavramı Türkiye’deki reform sürecinin temel yol göstericisi olmuştur. Reform sürecinin temel metinleri yayımlandıktan sonra bu konuda somut adımlar atılmaya başlanmıştır. İlk somut adım 4972 sayılı Bilgi Edinme Hakkı Kanunudur. 24/10/2003 tarihinde kabul edilen Bilgi Edinme Hakkı kanunun amacı, “saydam ve demokratik yönetim çerçevesinde: tarafsız, şeffaf ve eşitlik ilkelerine uygun olarak kişilerin bilgi edinme haklarını kullanmalarını” sağlamaktır (1. Madde).

İkinci somut adım 10/12/2003 tarih ve 5018 sayılı Kamu Malî Yönetimi ve Kontrol Kanunu’nun çıkarılması olmuştur. 5018 sayılı kanunun amacı şu şekilde belirtilmiştir: “...Kamu kaynaklarının etkili, ekonomik ve verimli bir şekilde elde edilmesi ve kullanılmasını, hesap verebilirliği ve malî saydamlığı sağlamak üzere, kamu malî yönetiminin yapısını ... düzenlemektir.” (1. Madde)

Yukarıdaki bilgilerde açıkça görüldüğü gibi, iki kanunun da amacı yönetim kavramı ve özellikleriyle eş değerdir. Bu kanunların çıkarılmasından sonra kamu yönetimi alanında belirlenen diğer sorunlara yönelik reform düzenlemeleri ardı ardına gelmiştir. Bu çerçevede reform kurulu tarafından, kamu yönetiminin daha şeffaf, dürüst, hesap verebilir ve katılımcı olması için “kamu yönetiminde etik” konusunda düzenlemeler yapılması gerektiği kararlaştırılmıştır. 25/05/2004 tarihinde kamu yönetimi ve etik alanında o döneme kadar atılan en somut adım olan 5176 sayılı Kamu Görevlileri Etik Kurulu Kurulması ve Bazı Kanunlarda Değişiklik Yapılması Hakkında Kanun çıkarılmıştır. Kanun metni incelendiğinde, ilk maddenin, kanunun özünü açıklar nitelikte olduğu görülmektedir: “Kanunun amacı, kamu görevlilerinin uymaları gereken şeffaflık, dürüstlük, hesap verebilirlik, tarafsızlık, dürüstlük ve kamu yararını savunma/gözetme gibi etik davranış ilkeleri belirlemek ve uygulamayı gözetmektir.” Dikkat edilirse 5176 sayılı kanunun amacında belirtilen ilkelerin, yönetim kavramının özellikleri ile birebir örtüştüğü görülmektedir.

Sonuç olarak buraya kadar incelenen reform düzenlemelerinin (mevzuatların/kanunların) içeriğinden de anlaşılacağı gibi, Türkiye’de kamu yönetiminde etik hakkında yapılan temel düzenlemelerin kuramsal boyutunun yönetim kavramı çerçevesinde şekillendirildiği açıkça görülmektedir. Yönetim yaklaşımında da vurgu yönetimde açıklık ve şeffaflığın sağlanmasına yapılmaktadır. Kamu yönetiminde etik dışı davranışların en temel nedenleri yönetimin halka kapalı, katı, denetime kapalı ve hesap verebilir olmayışıdır (Eken, 1994). Kamu yönetiminde etik denetim sadece devlet eliyle yapıldığında istenilen sonuçlara ulaşılamamaktadır. Kamu yönetiminde etik dışı davranışların önüne geçmek için olmazsa olmaz üç temel ilke bulunmaktadır. Bunlar kamuoyu denetimi, şeffaflık ve hesap verebilirliktir. Tam da bu özelliklere sahip bir yönetim anlayışını vurgulayan yönetim yaklaşımı, Türkiye’de 2002 sonrası yapılan yasal düzenlemelerle Türk kamu yönetiminin en temel şekillendirici unsuru olmuştur. Zaten 2002 sonrası çıkarılan bütün reform yasalarında yönetim yaklaşımının temel ilkeleri, ilgili mevzuatların temel gerekçesi olarak belirtilmiştir.

### 3. YÖNTEM

Çalışma genel olarak nitel araştırma tekniği çerçevesinde şekillendirilmiştir. Çalışmada, nitel araştırma tekniğinin bir alt dalı olan “nitel durum analizi” yöntemi kullanılarak veriler harmanlanmış ve çeşitli sonuçlara ulaşılmıştır. Nitel araştırma “gözlem, doküman/belge analizi (ses, içerik vb.) ve görüşme gibi nitel veri yöntemlerinin kullanıldığı, algıların ve olayların rasyonel veriler ile doğal ortamda ve gerçekçi veriler ile bütüncül bir biçimde ortaya

konmasına yönelik bir araştırma sürecidir.” (Yıldırım & Şimşek, 2006, s. 39). Nitel durum analizi, “belirli bir vakanın, çeşitli verilerle neden-sonuç ilişkisi içerisinde incelenerek, önceden belirlenen araştırma sorularına yanıt bulmayı amaçlayan” bir nitel araştırma yöntemidir (Subaşı & Okumuş, 2017). Çalışmada ilk iki bölüm genel olarak doküman incelemesi çerçevesinde hazırlanmıştır. İlk bölümde çalışmanın kuramsal çerçevesi olan “yönetişim” anlayışı literatürdeki akademik makale ve kitaplar taranarak hazırlanmıştır. İkinci bölümde yine Kamu Görevlileri Etik Kurulu’nun tarihsel gelişimi, ilgili mevzuat ve akademik eserler taranarak oluşturulmuştur. Üçüncü bölümde ise Kamu Görevlileri Etik Kurulu’ndan gerek bilgi edinme hakkı kanunu gerekse Kurulla bizzat iletişime geçilerek elde edilen veriler yorumlanarak çalışmanın ana amacını oluşturan temel araştırma sorularına yanıtlar bulunmuştur. Bu yanıtlar da sonuç bölümünde tartışılmıştır.

Çalışma çeşitli açılardan bazı sınırlılıklar içermektedir. Bu sınırlılıklar nedeniyle bazı konulara değinilememiştir. Öncelikli çalışmada en son 2019 yılı verilerine yer verilebilmiştir. 2020 verileri Kamu Görevlileri Etik Kurul’u resmî web sitesine eklenmemiştir<sup>3</sup>. Bu konu ile ilgili çalışmanın yazarı tarafından Kamu Görevlileri Etik Kurulu’na hem mail yoluyla hem de bilgi edinme hakkı yoluyla ulaşılmaya çalışılmıştır. Yine Kurul telefon yoluyla aranmıştır. Fakat Covid-19 Pandemisinin de etkisiyle yetkililere ulaşılamamıştır. Bilgi edinme hakkı kanunu çerçevesinde Kurul’a 2020 verileri için 11.05.2021 tarihinde başvuru yapılmıştır. 05.08.2021 tarihinde Kurul adına verilen cevapta, 2020 yılı istatistiki verilerinin sisteme işlenemediği, en son 2019 verilerinin sistemde olduğu belirtilmiştir. Bu nedenle 2020 yılı verilerine ulaşılamamıştır. Ayrıca çalışmanın sayfa sınırlılığı nedeniyle Avrupa Birliği (AB) ilerleme raporlarındaki Türk kamu yönetiminde etik kültürünün gelişmesine dair tavsiyeler incelenememiştir. Aynı nedenle Kurul’un ancak son üç ait (2017-2019) verileri analiz edilebilmiştir. Çalışmada özellikle sonuç kısmına ağırlık verilmiştir. Sonuç kısmında iki noktaya önem verilmiştir. Birinci nokta, Kamu Görevlileri Etik Kurulu’nun nasıl daha etkin ve verimli çalışacağı konusudur. Bu konuda çalışma sürecinde yapılan incelemeler sonucunda çeşitli öneriler getirilmiştir. İkinci nokta ise Kurul’un yapısı ve işleyişinde yaşanan sorunların nasıl çözülebileceğine dair çözüm önerileridir. Bu öneriler, çalışma sürecinde yapılan incelemeler sonucunda elde edilen veriler çerçevesinde geliştirilmiştir.

<sup>3</sup> Çalışmanın yayınlanması sürecinde, en son Kasım 2021’de olmak üzere, düzenli aralıklarla tekrar kontrol edilmişse de sözü edilen veriler Kamu Görevlileri Etik Kurul’u resmî web sitesinde henüz yer almamaktadır.

#### 4. KAMU GÖREVLİLERİ ETİK KURULU'NUN KISA TARİHÇESİ VE GENEL YAPISI

Türkiye’de 2000 yılından itibaren etik alanında bazı reformların yapılması gerektiği tartışılmıştır. Bu tartışmanın fitilini ateşleyen itici güç uluslararası kuruluşlar ve örgütler olmuştur. Başta AB, Dünya Bankası, Uluslararası Para Fonu, Birleşmiş Milletler, Avrupa Konseyi ve Dünya Ticaret Örgütü olmak üzere pek çok kuruluşun Türkiye hakkında hazırladığı gelişme ve ilerleme raporlarında kamu yönetiminde etik kültürün geliştirilmesi için tavsiyelerde bulunulmuştur. Uluslararası kuruluşlar ve örgütlerin Türkiye özelinde hazırladıkları raporlarda özellikle etik ile ilgili hükümlerin mevzuat açısından dağınık olduğu vurgulanmıştır. Mevzuatın dağınık olmasının yanında etik ilkelerin tek bir mevzuat altında tedvin edilememesi de raporlarda sıklıkla vurgulanmıştır. Etik davranışlar ve bu davranışlara karşı uygulanacak olan müeyyideler; 5176 sayılı Kamu Görevlileri Etik Kurulu Kurulması ve Bazı Kanunlarda Değişiklik Yapılması Hakkında Kanun yasalaşmadan önce 5237 Sayılı Türk Ceza Kanunu; 832 Sayılı Sayıştay Kanunu; 5018 Sayılı Kamu Mali Yönetim ve Kontrol Kanunu<sup>4</sup> çerçevesinde şekillenmiştir (Yüksel, 2007, s. 348-349; Kamu Görevlileri Etik Kurulu, 2020):

Yukarıda belirtilen kanunlara ek olarak pek çok kanun, yönetmelik vb. mevzuatla etik ilkeler ve bu ilkelere aykırı davranılması sonucunda ortaya çıkacak müeyyideler düzenlenmiştir. Yine bu mevzuata ek olarak çeşitli uluslararası sözleşmeler, eylem planları ve bilimsel raporlarda<sup>5</sup> kamu yönetiminde etiğin geliştirilmesi ile ilgili tavsiyelerde bulunulmuştur. (Yüksel, 2007, s. 349; Kamu Görevlileri Etik Kurulu, 2020):

25/05/2004 tarihinde 5176 sayılı Kamu Görevlileri Etik Kurulu Kurulması ve Bazı Kanunlarda Değişiklik Yapılması Hakkında Kanun yasalaşmıştır. Kanun içeriği incelendiğinde, ilk maddenin, kanun özünü açıklar nitelikte olduğu görülmektedir. Kanunun ilk maddesinde, kanun amacı, “kamu görevlilerinin uymaları gereken saydamlık, tarafsızlık, dürüstlük, hesap verebilirlik, kamu yararını gözetme gibi etik davranış ilkeleri belirlemek” olarak belirtilmiştir. Dikkat edilirse ilk maddede daha önce yapılan kamu yönetimi araştırmaları ve uluslararası kuruluşların raporlarında belirtilen önemli bir eleştiriye cevap verilmiştir. Bu kanunla birlikte artık Türk kamu yönetiminde, kamu personelinin uyması gereken etik kurallar tek mevzuatta açıkça

<sup>4</sup> Bu kanunlar haricinde de etik ile ilgili hüküm ve ibare içeren kanunlardan yararlanılmıştır.

<sup>5</sup> Bu uluslararası belgelere örnek olarak, 2001 tarihli OECD Uluslararası Ticari İşlemlerde Yabancı Kamu Görevlilerine Verilen Rüşvetin Önlenmesi Sözleşmesi (4518 sayılı Kanunla onaylanan) ve yine aynı tarihli Türkiye’de Saydamlığın Artırılması ve Kamuda Etkin Yönetimin Geliştirilmesi Eylem Planı’nın kabulü verilebilir.

belirtilmiştir. Bu durum da kamu yönetiminde etik kavramının ve kültürünün gelişmesi için önemli bir adımdır.

5176 sayılı kanunda, Kamu Görevlileri Etik Kurulu'nun yapısı ve üyelerinin seçim usulünden bahsedilmiştir. Kurul 11 üyeden oluşmaktadır. Kurul üyeleri üst düzeyde görev yapmış bürokratlar arasından seçilmektedir. Kurul'un bütün üyeleri Cumhurbaşkanı tarafından seçilmekte ve atanmaktadır. Görev süresi dolan üyeler tekrar seçilebilmektedir. Fakat 5176 sayılı kanunun 2. maddesinde önemli bir detaya yer verilmiştir. Seçilen herhangi bir üyenin, görev süresi dolana kadar görevine son verilememektedir. Fakat üyeler, önemli bir hastalığa yakalanırsa ya da herhangi bir olay sonucunda engellik durumu ile iş göremez hale gelirlirse, mevzuatta belirtilen görev sürelerini tamamlamadan atandıkları şekilde görevden alınabilirler. Ayrıca üyeler bazı özel durumlarda (yüz kızartıcı bir suçtan mahkûm olma ya da görevi kötüye kullanma gibi) Cumhurbaşkanınca (onayı ile) görevden el çektirilebilirler. Eğer herhangi bir kurul üyesi görevden el çektirilirse, boşalan üyeliğe Cumhurbaşkanı yeniden atama yapar. Kurul, başkanın çağrısı ile en az altı üyenin katılımı ile toplanabilir. Kurul, üye tam sayısının salt çoğunluğu ile karar verebilir. Kurul, genel olarak ayda dört kez toplanır. Fakat Kurul toplantılarına herhangi bir üye arka arkaya üç defa ya da yılda on toplantıya katılmazsa, Kurul'dan istifa etmiş sayılır.

5176 sayılı kanunun 3. maddesinde, Etik Kurulu'nun görevi tanımlanmıştır. Kurul, kamu görevlilerinin, kamu hizmetlerini sunarken, uymakla yükümlü oldukları etik davranış ilkelerinin neler olduğunu çıkaracağı yönetmelikle belirlemektedir. Yine Kurul, kamu görevlilerinin kamu hizmetlerini sunarken etik dışı davranış sergilemeleri durumunda, ilgili kamu personeli hakkında yapılacak olan şikâyetleri inceleyip araştırmaktadır. Kurul, kamu hizmetlerinin sunumunda, kamu personelinin etik ilkeleri benimsemesi ve kamuda etik kültürün yerleşmesi için çalışmalar yapmakla yükümlüdür. Kurul, kamuda etik kültürün gelişmesi için yapılan çalışmalara destek de sağlamaktadır.

Kanunun 4. maddesinde Kurul'a kimler hakkında başvurulabileceği belirtilmektedir. Bu madde Kurul'un görev alanını belirlemektedir. Kurul'a ancak bir kamu kurumunda en az genel müdür veya eşit/aynı seviyede bulunan kişiler hakkında başvurulabilir. Fakat kamu kurumlarında bazen kimin genel müdür ya da eşiti konumunda olduğuna dair karmaşa çıkabilmektedir. Bu durumda kimin genel müdür ya da eşiti konumunda olduğuna ilgili kamu kuruluşunun teşkilat yapısı incelenerek, Kurul tarafından karar verilir. Genel müdür veya eşit seviyede bulunan kamu görevlileri dışında diğer kamu görevlileri hakkında etik dışı bir davranış sergiledikleri ile ilgili şikâyet ancak ilgili kamu görevlisinin bağlı bulunduğu kurumun disiplin kurullarınca yürütülmektedir.

Yine kanunun 4, 5 ve 6. maddelerinde Kurul'un yapısı ve çalışma sistemi ile ilgili önemli bilgiler verilmektedir. Kurul'a, hak ve fiil ehliyetine sahip Türkiye Cumhuriyeti vatandaşları ile Türkiye'de ikamet eden yabancı uyruklu gerçek kişiler tarafından başvuru yapılabilir. Yapılan başvurularda herhangi bir kamu görevlisini karalama ya da gerçeğe dayanmayan ifadeler yer alırsa, başvuru değerlendirme sürecine alınmaz. Yine başvuruda yeterli belgeler sunulmazsa, başvuru değerlendirmeye alınmaz. Yine Kurul'a yargıya intikal etmiş ya da yargı organlarıncaya karar verilmiş konular hakkında başvuru yapılamaz. Kurul'a yapılan başvurular, etik mevzuatında belirtilen ilkelere aykırı davranılıp davranılmadığı konusunda incelenir. Kurul, kendisine yapılan başvuruyu en geç üç ay içinde cevaplandırmak zorundadır. Kamu kurum ve kuruluşları (Bakanlıklar dahil) Kurul'un talep ettiği belgeleri vermek zorundadır. Kurul, bu konuda 5176 sayılı kanunun kapsamındaki kurum ve kuruluşlardan temsilci çağırarak bilgi alma yetkisine sahiptir. Sonuç olarak 5176 sayılı Kamu Görevlileri Etik Kurulu Kurulması Hakkındaki Kanun ile etik konusunda sistematik bir düzenleme yapılmaya çalışılmıştır. Kanunda Kurul'un yapısı ve görevleri açıkça belirtilmiştir.

Son olarak 5176 sayılı kanunun nasıl uygulanacağını detaylı olarak gösteren, Kamu Görevlileri Etik Davranış İlkeleri ile Başvuru ve Esasları Hakkında Yönetmelik 2005 yılında yürürlüğe girmiştir. Bu yönetmelikte, kamu görevlilerinin uyması gereken "Genel Etik İlkeler" madde madde sayılmıştır. Bu ilkeler şunlardır:

- Tarafsızlık ve dürüstlük
- Halka hizmet etmenin önemi ve bilinci
- Saygı ve nezaket
- Menfaat sağlamama
- Çıkar çatışmasından uzak durma
- Görev ve amaçlara bağlı kalma
- Güven ve saygıya önem verme
- İstif ve savurganlıktan uzak durma
- Mal bildiriminde bulunulması
- Hediye almama
- Kamu hizmeti bilinci ile hareket etme
- Kamu mallarının ve kaynaklarının en etkin ve verimli şekilde kullanılması
- Kamu görevinde şeffaf ve katılımcı olma
- Kamu hizmeti standartlarına uyulması
- Yönetici konumunda bulunan kamu görevlilerinin hesap verebilmesi
- Gerekğinde talep edilen konularda bilgi verme

- Yetkili makamlara gerekli bildirimlerin yapılması
  - Gerçek dışı beyanda bulunmadan kaçınma
  - Emekli ya da daha önce çalışmış kamu görevlileriyle kurulan ilişkiler
- Kamu görevlileri etik davranış ilkeleri ile başvuru ve esasları hakkında yönetmelik, kamuda etik ilkelerin açık ve net bir şekilde belirlenmesi açısından önemlidir. Zira bu yönetmelik ile genel etik kurallara aykırı davranışlar net bir şekilde belirtilmiştir. Bu durum Etik Kurul'un görev alanının da net olarak belirlenmesine yardımcı olmuştur.

## 5. KAMU GÖREVLİLERİ ETİK KURULU'NUN İŞLEVİ VE KARARLARI ÜZERİNE DEĞERLENDİRME

02/07/2019 tarihinde Kamu Görevlileri Etik Kurulu'ndan bu çalışmada kullanılmak amacıyla bazı veriler talep edilmiştir. Verileri elde etmek amacıyla öncelikle Kamu Görevlileri Etik Kurulu'na telefon vasıtasıyla ulaşılmıştır. Kurul'dan talep edilen verilerin toparlandığı birim ile görüşülmüştür. Bu görüşme sonucunda istenilen verilerin üniversite aracılığı ile resmî bir yazışma ile talep edilmesi gerektiği aksi takdirde verilerin verilemeyeceği belirtilmiştir. Bu bilgi üzerine 03/07/2019 tarihinde resmî yazı ile Etik Kurul'dan veriler talep edilmiştir. Bu süreçte Etik Kurul'daki uzmanlarla görüşülerek ilgili verilerin Kurul'un internet sayfasına konulması ile kamuya ve araştırmacılara önemli bir destek sağlanacağı belirtilmiştir. Bu talep daha sonra Etik Kurul'ca değerlendirilmiş, çalışma için yazarlara gönderilen istatistik veriler, internet sayfasında paylaşılmıştır. Gönderilen veriler sekiz başlık altında toplanmıştır. Bu başlıklar şu şekildedir:

- Etik Kurul'a Yapılan Başvuru Sayısı ve Durumları
- Etik Kurul'a Yapılan Başvuruların Konulara Göre Dağılımı
- Etik Kurul'a Yapılan Başvuruların Unvanlara Göre Dağılımı
- Etik Kurul'unca Verilen Etik İhlal Kararlarının Etik İlkelerine Göre Dağılımı
- Etik İhlali Yapan Kişilerin Unvanlara Göre Dağılımı
- Usule Aykırılık Nedeniyle Reddedilen Başvuruların Ret Nedenlerine Göre Dağılımı
- Yargıya İntikal Eden Kurul Kararları
- Etik Kurul Tarafından Eğitim Verilen Kuramlar ve Eğitim Alan Personel Sayısı

Yukarıda belirtilen başlıklarda elde edilen veriler tablolar eşliğinde yorumlanacaktır. Tablo 1'de Kurul'a yapılan başvurular belirtilmiştir. Dikkat edilirse 2017 ve 2018 yıllarında Kurul'a yapılan başvuru sayısı aynıdır (126 başvuru). Fakat bu sayı 2019'da artarak 132'ye ulaşmıştır. Tablo 1'de belirtilen yıllar arasında usule aykırılık nedeniyle reddedilen başvuru sayısının fazlalığı



dikkat çekmektedir. 2017 yılında 73; 2018 yılında 99; 2019 yılında 105 başvuru usule uygun olmadığı için reddedilmiştir. Bu durum Kurul'a başvuruda izlenecek yol ve yöntemlerin kamuoyuna iyi bir şekilde duyurulması gerektiğini ortaya koymaktadır.

**Tablo 1:** Etik Kurul'a Yapılan Başvuru Sayısı ve Durumları<sup>6</sup>

	Yıllar		
	2017	2018	2019
Usule Aykırılık Nedeniyle Reddedilen Başvuru Sayısı	73	99	105
İncelemeye Alınan Başvuru Sayısı	22	50	18
Etik İhlal Kararı Verilen Başvuru Sayısı	5	6	3
İncelemeye Alınıp Etik İhlal Kararı Verilmeyen Başvuru Sayısı	17	16	3
İncelemeye Alınan Fakat Yargıya İntikal Etmesi Nedeniyle Süreci Durdurulan Başvurular	0	4	1
Karar Verilmesine Yer Olmadığına Karar Verilen Başvurular	0	24	11
Toplam Başvuru Sayısı	117	199	141

**Kaynak:** (<http://www.etik.gov.tr/istatistiki-veriler/>)

Tablo 2'de Etik Kurul'a hangi konularda başvuru yapıldığına dair bilgiler yer almaktadır. Bu tabloda dikkat çeken nokta en çok başvurunun yapıldığı konuların genel etik ilkelere aykırılık konusunda (129 başvuru), Psikolojik Yıldırma (Mobbing) (63 başvuru), Kayırmacılık/Ayrımcılık (45 başvuru) ve Yolsuzluk/Usulsüzlük (28 başvuru) hakkında olmasıdır.

**Tablo 2:** Etik Kurul'a Yapılan Başvuruların Konulara Göre Dağılımı

	Yıllar		
	2017	2018	2019
Görev ve Yetkilerin Menfaat Amacıyla Kullanıldığı İddiası	9	9	2
Kayırmacılık/Ayrımcılık	18	15	12
Genel Etik İlkelere Aykırı Davranış İddiası	43	41	45
Psikolojik Yıldırma (Mobbing) İddiası	22	20	21
Çıkar Çatışması	3	2	4
Yolsuzluk/Usulsüzlük	9	12	7
Bilgi Edinme Hakkının İhlali İddiaları	6	4	0

<sup>6</sup> Çalışmada 8 adet tablo kullanılmıştır. Bu tablodaki veriler çalışmanın yazarları tarafından Kamu Görevlileri Etik Kurulu'ndan resmî yazı ve bilgi edinme yoluyla talep edilmiştir. Veriler alındıktan sonra çalışmanın yazarlarının tavsiyeleri ile ilgili veriler yetkililerce, Kamu Görevlileri Etik Kurulu'nun resmî internet sayfasına konulmuştur. **Daha sonra araştırma yapmak isteyen araştırmacıların verilerin tamamına kolayca ulaşabilmesi için tabloların altındaki kaynak kısmına Etik Kurul'un internet sayfası linki verilmiştir.** İsteyen araştırmacılar, bu linkten verilerin tamamına ulaşabilirler.

<b>Kamu Malları ve Kaynaklarının Hizmet Gereği Dışında Kullanılması İddiaları</b>	0	2	13
<b>Savurganlık İddiaları</b>	0	2	1
<b>Kurul'un Kapsamı Dışındaki İstem ve Talepler</b>	0	10	10
<b>Diğerleri</b>	16	9	5
<b>Toplam</b>	126	126	120

**Kaynak:** (<http://www.etik.gov.tr/istatistiki-veriler/>)

Tablo 2’de belirtilen şikâyet konuları, kamu yönetiminde yaşanan sorunlara da ışık tutar niteliktedir. Tablo 2’deki şikâyet konuları, tüm kurumlar bazında derinlemesine incelenmelidir. Yapılan incelemeler rapor haline getirilip uzmanlar eşliğinde bu sorunların nasıl çözüleceğine dair stratejiler geliştirilmelidir. Zira Tablo 2’de en çok şikâyete konu olan etik dışı davranış “işyerinde psikolojik yıldırma” olarak adlandırılan “mobbing” dir. Mobbinge maruz kalan çalışanların iş veriminin düştüğü, örgütsel bağlılığının zayıfladığı, psikolojik sorunlarının başladığı ve çalışma veriminin düştüğüne dair pek çok bilimsel çalışma (Değer, 2007; Kaya, 2015; Öztürk vd., 2015) bulunmaktadır.

**Tablo 3:** Etik Kurul’a Yapılan Başvuruların Unvanlara Göre Dağılımı

	Yıllar		
	2017	2018	2019
<b>Genel Müdür</b>	7	15	7
<b>Teftiş Kurulu Başkanı</b>	0	1	2
<b>Düzenleyici-Denetleyici Kurul Başkanı</b>	0	0	2
<b>Vali</b>	6	4	4
<b>Bağlı ve İlgili Kurumların Genel Sekreterleri ve Yardımcıları</b>	0	1	1
<b>Bağlı ve İlgili Kurumların Başkanları</b>	1	5	1
<b>Kaymakam</b>	8	4	2
<b>Büyükşehir Belediye Başkanı</b>	1	5	0
<b>Büyükşehir Belediyesi Genel Sekreteri</b>	0	1	0
<b>İl Belediye Başkanı</b>	3	1	0
<b>İlçe Belediye Başkanı</b>	6	9	8
<b>Müsteşar<sup>7</sup></b>		6	1
<b>Toplam</b>	32	52	28

**Kaynak:** (<http://www.etik.gov.tr/istatistiki-veriler/>)

<sup>7</sup> Müsteşarlık makamı, Cumhurbaşkanlığı Hükümet Sistemiyle birlikte 09/07/2018 tarihinde kaldırılmıştır.

Tablo 3'te Etik Kurul'a hangi unvanlar hakkında başvurulduğu belirtilmektedir. Tablo 3 incelendiğinde hakkında başvuru yapılan kamu görevlilerinin unvanları sırasıyla: Genel Müdür (29 başvuru), İlçe Belediye Başkanı (23 başvuru), Vali (14 başvuru) ve Kaymakamdır (14 başvuru). Bu tabloda genel müdür ve ilçe belediye başkanları hakkında son üç yılda istikrarlı bir şekilde Etik Kurul'a başvuru yapıldığı görülmektedir. Bu durumun nedenleri araştırılmalı ve çözüm önerileri geliştirilmelidir.

**Tablo 4:** Etik Kurulunca Verilen Etik İhlal Kararlarının Etik ilkelere Göre Dağılımı

	Yıllar		
	2017	2018	2019
<b>Kamu Hizmeti Bilinci</b>	-	1	-
<b>Halka Hizmet Etme Bilinci</b>	-	1	-
<b>Tarafsızlık ve Dürüstlük</b>	3	5	3
<b>Saygınlık ve Güven</b>	2	6	2
<b>Saygı ve Nezaket</b>	1		
<b>Menfaat Sağlama Amacıyla Görev ve Yetki Kullanımı</b>	-	2	-
<b>Yöneticilerin Hesap Verme Sorumluluğu</b>	1	-	-

**Kaynak:** (<http://www.etik.gov.tr/istatistiki-veriler/>)

Tablo 4'te Etik Kurul'un yaptığı inceleme sonrası hangi etik kurallara aykırı davranıldığına dair veriler yer almaktadır. Tabloda dikkat çeken nokta, "dürüstlük ve tarafsızlık" ilkelerine uyulmaması konusunda Kurul'un tam 11 kez ihlal kararı vermesidir. Yine aynı şekilde Kurul, "saygı ve güven" ilkelerine aykırılık konusunda 10 kez ihlal kararı vermiştir. Bu tabloda açıkça görüldüğü gibi son üç yılda Etik Kurul'un verdiği etik ihlal kararlarının yaklaşık %77'si "dürüstlük ve tarafsızlık" ile "saygı ve güven" ilkelerine aykırılık konusunda verilmiştir. Bu durum dikkate alınmalı ve sorunların çözümü için stratejiler geliştirilmelidir.

**Tablo 5:** Etik İhlali Yapan Kişilerin Unvanlara Göre Dağılımı

	Yıllar		
	2017	2018	2019
<b>Genel Müdür</b>		2	
<b>Bağlı ve İlgili Kurum/ Kuruluş Başkanları</b>	1	1	0
<b>Kaymakam</b>	1		
<b>Büyükşehir Belediyesi Başkanı</b>	1	1	0
<b>Büyükşehir Belediye Genel Sekreteri</b>		1	
<b>İlçe Belediye Başkanı</b>	2	0	2
<b>Müsteşar</b>		1	1
<b>Toplam</b>	5	6	3

**Kaynak:** (<http://www.etik.gov.tr/istatistiki-veriler/>)

Tablo 5’te etik ihlal yapan kişilerin unvanlarına göre yapılan dağılımda, ilçe belediye başkanlarının (4) başı çektiği görülmektedir. Yine aynı şekilde Genel Müdür (2 kişi), Büyükşehir Belediye Başkanı (2 kişi), Bağlı ve İlgili Kurum/ Kuruluş Başkanları (2 kişi) etik ihlal yaptığına karar verilen unvandaki kişilerdir.

**Tablo 6:** Usule Aykırılık Nedeniyle Reddedilen Başvuruların Ret Nedenlerine Göre Dağılımı

	Yıllar		
	2017	2018	2019
Şikâyet Edilen Kişinin Genel Müdür veya Altta Bir Makamda Bulunması	21	34	40
Şikâyet Edilenin Kimlik Bilgilerinin Bildirilmemesi	21	19	25
Şikâyet Edilen Görevlinin 5716 Sayılı Kanun Kapsamında Olmaması	8	16	13
Şikâyet Konusunun Kurulun Görev Alanına Girmemesi	10	6	9
Başvuru Konusunun Yargıya İntikal Etmiş Olması	1	6	11
Başvuruda Somut Bilgi ve Belgenin Olmaması	3	9	3
Başvuru Sahibinin Kimlik ve Adres Bilgilerinin Olmaması	0	2	1
İlgili Kurum ya da Kurulaşa Sevk	6	1	1
Şikâyet Konusunun 2 Yıllık Zaman Aşımına Uğraması	1	2	6
Daha Önce Alınan Kararlara Ek Bilgi ve Belge Bulunmaması	1	1	5
Şikâyet Edilenin Kamu Görevlisi Olmaması	1	2	6
Başvuru Sahibinin Tüzel Kişi Olması	3	2	2
Diğer Nedenler	4	2	0
<b>Toplam</b>	<b>80</b>	<b>102</b>	<b>122</b>

**Kaynak:** (<http://www.etik.gov.tr/istatistiki-veriler/>)

Tablo 6 çalışma açısından dikkat çeken bilgiler içermektedir. Tablo 6’da Etik Kurul’a başvuruda usule aykırılık nedeniyle reddedilen ve ret nedenlerinin neler olduğunu gösteren veriler mevcuttur. Öncelikli olarak Tablo 6’da reddedilen başvuruların sayısı dikkati çekmektedir. 2017-2019 yılları arasında toplam 304 başvuru reddedilmiştir. Bu sayı, yapılan başvuru sayısı ve kabul edilen başvuru sayısı ile karşılaştırıldığında büyük bir orana sahiptir. Reddedilme nedenleri arasında ilk üç sırayı aşağıda belirtilen konular almaktadır:

- Şikâyet edilen kişinin genel müdür veya altta bir makamda bulunması (95 başvuru)
- Şikâyet edilenin kimlik bilgilerinin bildirilmemesi (65 başvuru)
- Şikâyet edilen görevlinin 5716 sayılı kanun kapsamında olmaması (37 başvuru)

Reddedilen başvuruların sayısının oldukça fazla olması Kurul'un etkin çalışmasına engel teşkil etmektedir. Bu nedenle yapılan başvuruların daha az reddedilmesi için gerekli düzenlemeler yapılmalıdır.

**Tablo 7:** Yargıya İntikal Eden Kurul Kararları

	Yıllar		
	2017	2018	2019
<b>Etik İhlal Kararları Üzerine Yargıya Götürülenler</b>	4	2	2
<b>Etik İhlal Olmadığı Kararı Üzerine Yargıya Götürülenler</b>	0	0	0
<b>Başvurunun Usule Aykırılık Nedeniyle Reddi Üzerine Yargıya Götürülenler</b>	0	1	0
<b>Toplam</b>	4	3	2

**Kaynak:** (<http://www.etik.gov.tr/istatistiki-veriler/>)

Tablo 7'de Etik Kurul'un vermiş olduğu karar neticesinde yargıya intikal eden başvurular görülmektedir. 2017-2019 yılları arasında Etik Kurul'un verdiği 8 etik ihlali konusunda ilgililer yargıya başvurmuştur.

**Tablo 8:** Etik Kurul Tarafından Eğitim Verilen Kuramlar ve Eğitim Alan Personel Sayısı

	Yıllar		
	2017	2018	2019
<b>Bakanlıklar</b>	224	345	408
<b>Bağlı/İlgili/İlişkili Kuruluşlar</b>	627	2170	1386
<b>Valilik/Kaymakamlık</b>	20	60	450
<b>İl/İlçe Belediyeleri</b>	566	245	1483
<b>Diğer kamu kurumları (Üniversiteler vb.)</b>	60	55	205
<b>Toplam</b>	1497	2875	3932

**Kaynak:** (<http://www.etik.gov.tr/istatistiki-veriler/>)

Son olarak Tablo 8'de Etik Kurul'un Türk kamu yönetiminde etik kültürün yerleşmesi için yapmış olduğu faaliyetlere yer verilmiştir. Etik Kurul, etik kültürün yerleştirilmesi noktasında eğitim faaliyetlerine önem vermektedir. Kurul'un sadece denetim boyutu olmayıp eğitim boyutu da mevcuttur. Kurul, 2017-2019 yılları arasında farklı kurumlarda, uzmanlar eşliğinde 8304 kamu görevlisine eğitim vermiştir.

## 6. SONUÇ

Çalışmanın temel amacı, Kamu Görevlileri Etik Kurulu'nun, yapısı, mevzuatı ve kararları çerçevesinde, kamu yönetiminde etik kültürün gelişmesindeki yerini tartışmak ve etkinliğini incelemektir. Bu çerçevede elde edilen veriler ışığında bazı sonuçlara ulaşılmıştır. Öncelikle Türkiye'de 2004 yılına kadar kamu görevlilerinin etik olarak nasıl davranacağını açıkça belirten bir mevzuatın olmaması büyük bir eksiklik olarak görülmüştür. 2004 yılından önce farklı mevzuatlardan yararlanılarak belirlenmeye çalışılan etik ilkeler, öznel (sübjektif) değerlendirmeler nedeniyle sistemleştirilememiştir. Burada öznellesmeden kasıt, herhangi bir kamu görevlisinin yapmış olduğu bir davranışın, etik olup olmadığına farklı mevzuat çerçevesinde hâkimler karar vermiştir. Hâkimler arasında bir görüş birliği olmadığı için öznel kararlar ortaya çıkmıştır. Örneğin A ilinde bir kamu görevlisi B davranışında bulunmuştur. Yapılan şikâyet üzerine A ilindeki hâkim bu davranışı etik ihlal olarak görmemiştir. Fakat D ilinde bir kamu görevlisi aynı B davranışında bulunup hakkında şikâyet olduğunda D ilindeki hâkim bu davranışı etik ihlal olarak saymıştır. Bu durum hem yargıya olan güveni sarsmış hem de hangi davranışların etik olup olmadığı konusunda kafa karışıklığına neden olmuştur. Bu nedenle 2004 yılında yasalaşan 5176 sayılı kanun ve bu kanun ile ilgili yönetmelik, önemli bir sorunu ortadan kaldırmıştır.

Çalışma sonucunda, 2017-2019 yılları arasında Kamu Görevlileri Etik Kurulu kararları, mevzuatı, yapısı ve faaliyetleri ile ilgili yapılan araştırmada, bazı önemli sorunlar/eksiklikler tespit edilmiştir. Bu sorunların/eksikliklerin giderilmesi ve Kurul'un daha etkin çalışabilmesi için şu öneriler ortaya konulmuştur:

- Kamu Görevlileri Etik Kurulu, kamuoyuna yeterince tanıtılmamıştır. Kurul'un varlığını çoğu vatandaş bilmemektedir. Bu nedenle Kurulun tanıtımına önem verilmelidir.
- Kamu Görevlileri Etik Kurulu'nun çalışmasına dair yönetmelikte etik kurallar belirtilmiştir. Fakat etik kavramı, çalışmanın kavramsal tartışmasının yapıldığı bölümde de belirtildiği gibi oldukça muğlak ve geniş kullanım alanına sahip bir kavramdır. Bu nedenle etik kuralların çeşitlendirilmesi ve geliştirilmesi için çalışmalar yapılmalıdır. Yeni etik davranış ilkeleri mevzuata eklenmelidir.
- 5176 sayılı Kanununun 4. maddesi, Kamu Görevlileri Etik Kurulu'nu işlevsizleştiren ve hemen düzeltilmesi gereken bir maddedir.. Bu maddede Kurul'a ancak genel müdür seviyesinde bulunan kişiler için başvurulabileceği belirtilmiştir. Bu madde Kurul'a olan başvuru sayısını oldukça azaltmaktadır. Ayrıca kanunda hangi makamların genel müdür eşiti

sayılacağına dair herhangi bir ibare bulunmamaktadır. Hangi makamın genel müdüre eş olduğuna Kurul, ilgili kamu görevlisinin çalıştığı ilgili kurumun teşkilatına bakarak karar vermektedir. Bu durum, tamamen öznel kararların verilmesine neden olabilir. Bu nedenle kanundaki muğlak kavramların giderilmesi gerekmektedir.

- Kurul'a yapılan başvuruların genel müdür unvanı ile sınırlandırılıp diğer unvanlardaki kişiler hakkında yapılacak olan başvuruların ilgili kamu görevlisinin bağlı bulunduğu disiplin kurullarına yapılması 5176 sayılı kanunda belirtilmiştir. Etik kuruldan alınan verilerde 2017 yılında 21; 2018 yılında 34; 2019 yılında 40 başvuru, genel müdür unvanının altındaki makamda bulunan kişiler için yapıldığından direk reddedilmiştir. Bu durum da Kamu Görevlileri Etik Kurulu'nun etkinliğini azaltmaktadır. Çünkü diğer kamu görevlilerinin bağlı oldukları disiplin kurullarında soruşturulmaları, Kamu Görevlileri Etik Kurulu kurulmadan önce uygulanan sistemdir. Zaten bu sistemde kamu görevlileri kayırılıp hak ettikleri cezayı almadıkları için yeni bir kuruma ihtiyaç duyulmuştur. Bu nedenle Kamu Görevlileri Etik Kurulu'nun yapısı değiştirilmedi. Kurul'a bağlı alt kurullar oluşturulup, Kurul'un bakacağı kamu görevlileri "unvan" sayısı artırılmalıdır.
- Kurul'a 2017 yılında 126 başvuru yapılmıştır. Yapılan başvuruların 80 tanesi usule aykırılık nedeniyle reddedilmiştir. 2018'de 126 başvuru yapılmış; 102 tanesi usule aykırılık nedeniyle reddedilmiştir. 2019'da ise 132 başvuru yapılmış 122 tanesi usule aykırılık nedeniyle reddedilmiştir. Burada toplam başvuru içerisindeki usule aykırılık nedeniyle reddedilen başvuru sayısının çokluğu dikkat çekmektedir. Kamu Görevlileri Etik Kurulu'nun kamuoyu tarafında yeterince bilinmemesi, Kurul'a olan başvuruların belirli bir prosedür izlendikten sonra yapılabilmesi pek çok kişi tarafından bilinmemektedir. Reddedilen başvurular sadece başvuru usulleri nedeniyle reddedildiğinde, bazı önemli konuların göz ardı edilmesine neden olabilmektedir. Örneğin çok önemli bir etik ihlal davranışını ortaya çıkarmak isteyen bir kişi sadece şekil şartlarına aykırı başvuru yaptığı için başvurusu reddedilebilmektedir. Bu nedenle şekil şartlarına bağlı başvuru reddi konusu tekrar düşünülmelidir.
- Etik Kurul'a yapılan başvurularda ilk üç sırayı: Kayırmacılık/Ayrımcılık; Genel etik ilkelere aykırılık ve Psikolojik yıldırma/mobbing almaktadır. Bu konularla ilgili idare/hükümet ayrıca önleyici ve eğitici tedbir almalıdır.
- Etik Kurul'a unvan bazında yapılan başvurularda; Vali, Kaymakam, İlçe Belediye Başkanı, Büyükşehir Belediye Başkanı ünvanlı kişiler başı çekmektedir. Bu unvana sahip kişilere Etik Kurul kapsamında etik değerler

ile ilgili eğitimler verilmelidir. Örneğin kaymakamlık kurslarında kaymakam adaylarına; seçilmeden önce belediye başkanlarına etik eğitim verilmesi oldukça yerinde bir faaliyet olabilir.

- Kurul, 2017-2019 yılları arasında en çok dürüstlük ve tarafsızlık; saygınlık ve güven konularında etik ihlal kararları verilmiştir. Aynı şekilde; “Görev ve Yetkilerin Menfaat Sağlamak Amacıyla Kullanılması” ve “Yöneticilerin Hesap Verme Sorumluluğu” konularında da etik ihlal kararı verilmiştir. Bu veriler oldukça önemlidir. Çünkü hangi konularda ihlal kararının verildiği bilinirse verilen eğitimlerde o konular üstünde durularak bu davranışların tekrar edilmesi engellenebilir.
- 5176 sayılı kanunla, “Cumhurbaşkanı, Türkiye Büyük Millet Meclisi üyeleri, Cumhurbaşkanı Yardımcıları ve Bakanlar, Türk Silahlı Kuvvetleri ve yargı mensupları ve üniversitelerin” Kurul’un denetimi alanı dışında tutulmuştur. Bu durum oldukça önemli bir eksikliklerdir. Böyle bir muafiyet nedeniyle Etik Kurul’a yapılan 37 başvuru geçersiz sayılmıştır. Sayılan kurumlar oldukça önemli kurumlardır. Bu kurumların personel sayıları da oldukça fazladır. Bu şekilde kanun içinde yapılan muafiyetler, Kurul’un etkinliğini azaltmaktadır. Aynı şekilde şikâyet eden kişiler çoğu zaman mobbing vb. davranışlarla karşı karşıya kalacaklarından korktukları için kimlik bilgileri eksik ya da farklı belirterek Kurul’a başvurmaktadır. Bu başvurularda önemli konular olabilir. Bu nedenle başvurular direk reddedilmemelidir. İçeriğine ve gönderilen belgelere bakıp Kurulca dikkate alınıp alınamayacağı kararlaştırılmalıdır.
- Kamu Görevlileri Etik Kurulu’na tüzel kişilerin başvuru yapması yasaktır. Bu durum da düzeltilmelidir. Gerçek ya da tüzel kişinin Kurul’a başvurusunda herhangi bir fark yoktur. Burada önemli olan yapılan başvurunun içeriğidir.

Yukarıda belirtilen konular, çalışma sürecinde yapılan araştırmalar sonucunda, Kamu Görevlileri Etik Kurulu’nun etkin olarak çalışmasını engelleyen faktörler olarak belirlenmiştir. Bu faktörlerin giderilmesi ile Kurul’un daha etkin şekilde çalışabileceği düşünülmektedir.

Etik Kurul, 2017-2019 yılları arasında eğitim faaliyetleri de yapmıştır. Kurul, farklı kamu kurumlarında üç yılda 8304 kişiye etik konusunda eğitim vermiştir. Bu sayı, Kurul’un, etik kültürün geliştirilmesi için önemli ölçüde çalıştığını göstermektedir. Fakat çalışma sürecinde yapılan araştırmada aşağıda belirtilen faaliyetlerin Etik Kurulca yapılması ile Türkiye’de etik kültürün daha fazla yerleşeceği düşünülmektedir:

- Kamu yönetiminde etik kültürün geliştirilmesi için üniversitelerle iş birliği yapılmalıdır. Üniversitelerde “Etik Kulüpleri” kurulması teşvik edilmelidir.



Bu kulüplerle ilişki kurulmalı ve etik kültürün yaygınlaştırılmasına yönelik faaliyetler yapılmalıdır.

- Etik kültürün yerleşmesi için özellikle çocuklara yönelik faaliyetler yapılmalıdır. Basın-yayın kuruluşları ile anlaşmalar yapıp, çizgi film içeriklerinde etik kültürün yerleşmesi ile ilgili faaliyetler yapılmalıdır.
- Üniversitelerde zorunlu “etik eğitimi” derslerinin konulması sağlanmalıdır. Bu konuda Etik kurulca üniversitelere destek verilmelidir. Dönem içerisinde uzmanlar derslere davet edilmelidir.
- Etik kültürün gelişimi için konferans ve paneller düzenlenmelidir.
- Etik kültürün yerleştirilmesi konusunda yapılan akademik araştırmalar destek verilmelidir.
- Etik kültürün yerleşmesi için televizyon kanalları ile iş birliği yapıp özellikle çok izlenen dizi ve film gibi etkinliklerin içerisinde etik eğitimi ile ilgili içerikler koyulmalıdır.

Sonuç olarak genel bir değerlendirme yapıldığında Türkiye’de etik kültürün yerleşmesinde Kamu Görevlileri Etik Kurulu’nun önemli bir yeri olduğu söylenebilir. Zaten 2004 yılına kadar etik davranışların denetimi ile ilgili sistemli bir mevzuatın olmaması pek sorunu beraberinde getirmiştir. 5176 sayılı kanun ve kanun yönetmeliği bu sorunu çözmüştür. Çalışmada Etik Kurul’un mevcut durumu ve sahip olduğu eksiklikler açıkça ortaya konulmuştur. Bu eksiklikler ve öneriler dikkate alınıp gerekli düzenlemeler yapılırsa Etik Kurul daha verimli ve etkin bir şekilde çalışacaktır. Fakat her ne kadar Kurul’un eksikleri olsa da şimdiye kadar vermiş olduğu kararlar ve etik eğitimi konusunda yaptığı faaliyetler takdir edilebilir niteliktedir.

#### **7. ÇIKAR ÇATIŞMASI BEYANI**

Çalışmada hem yazarlar hem de üçüncü kişiler arasında herhangi bir çıkar çatışması bulunmamaktadır.

#### **8. MADDİ DESTEK**

Bu çalışmada herhangi bir fon veya destekten yararlanılmamıştır.

#### **9. YAZAR KATKILARI**

EA-MBE: Fikir;

EA-MBE: Tasarım;

EA-MBE: Denetleme;

EA-MBE: Kaynakların toplanması ve/veya işlenmesi;

EA-MBE: Analiz ve/veya yorum;

EA-MBE: Literatür taraması;

EA-MBE: Yazıyı yazan;  
EA-MBE: Eleştirel inceleme

## 10. ETİK KURUL BEYANI VE FİKRİ MÜLKİYET TELİF HAKLARI

Çalışmada etik kurul ilkelerine uyulmuştur ve fikri mülkiyet ve telif hakları ilkesine uygun olarak gerekli izinler alınmıştır.

## 11. KAYNAKÇA

- Aktaş, K. (2014). Etik-ahlâk ilişkisi ve etiğin gelişim süreci. *Journal of International Management and Social Researches*, 1(2), 22-32.
- Badiou, A. (2004). *Etik*. İstanbul: Metis Yayınları.
- Bozkurt, Ö., Ergun, T. & Sezen, S. (2014). *Kamu yönetimi sözlüğü*. Ankara: TODAİE Yayınları.
- Cevizci, A. (2002), *Etiğe giriş*. İstanbul: Paradigma Yayınları
- Değer, K. (2017). İş hayatında uygulanan mobbingin çalışanlar üzerindeki etkileri: bir uygulama çalışması Türk bilişim sektörü. *İletişim Çalışmaları Dergisi*, 3(2), 1-26.
- Dinçer, Ö., Yılmaz, C. (2003), *Değişimin yönetimi için yönetimde değişim*. Ankara: T.C. Başbakanlık Yayınları.
- Eken, M. (1994). Kamu yönetiminde gizlilik geleneği ve açıklık ihtiyacı. *Amme İdaresi Dergisi*, 27(2), 25-54.
- Eryılmaz, B. & Biricikoğlu, H. (2011). Kamu yönetiminde hesap verebilirlik ve etik. *Turkish Journal of Business Ethics*, 4(7), 19-45.
- Güzelsarı, S. (2004). *Kamu yönetimi disiplininde yeni kamu işletmeciliği ve yönetim yaklaşimleri*. Ankara: Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Yayınları.
- Kamu Görevlileri Etik Kurul'u Web Sitesi (2020). Etik mevzuat. 18.04.2021 tarihinde <https://etik.gov.tr> adresinden erişildi.
- Kaya, M. (2015). Mobbingin kurumsal etkileri ve maliyeti. *Sayıştay Dergisi*, 97: Nisan-Haziran, 77-88.
- Özturan, H. (2011). Etik ile ahlâk arasında Türkçe ahlâk felsefesi literatürüne dair etik kavramı kullanımı üzerinden bir değerlendirme. *Türkiye Araştırmaları Literatür Dergisi*, 9(17), 169-202.
- Öztürk, H., Dereli, E., Elif, İ., Nazenin, M.A. & Faikoğlu, R. (2015). Mobbing (psikolojik yıldırma), örgüt üzerindeki etkileri ve çözüm önerileri. *Sağlık Akademisyenleri Dergisi*, 2(1), 27-33.
- Sobacı, M. Z. (2007). Yönetişim kavramı ve Türkiye'de uygulanabilirliği üzerine tartışmalar. *Yönetim Bilimleri Dergisi*, 5(1), 195-208.
- Subaşı, M. & Okumuş, K. (2017). Bir Araştırma yöntemi olarak durum çalışması. *Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 21(2), 419-426.
- Tepe, H. (1998). Bir felsefe dalı olarak etik. *Doğu Batı*, 1(4), 9-24.

- Türk Dil Kurumu (2020). Etik nedir? 03.04.2021 tarihinde <https://sozluk.gov.tr> adresinden erişildi.
- Türkiye Ekonomi ve Sosyal Etüdler Vakfı-TESEV, (2008). *İyi yönetim el kitabı*. İstanbul: TESEV Yayınları
- World Bank (1989) Sub-saharan Africa: from Crisis to Sustainable Development, Washington D.C.: World Bank.
- Yayman, H. (2016). *Türkiye’de devlet reformu ve başkanlık sistemi*. İstanbul: Doğan Kitap Yayıncılık.
- Yıldırım, A. & Şimşek, H. (2008). *Sosyal bilimlerde nitel araştırma yöntemleri*. Ankara: Seçkin Yayıncılık.
- Yüksel, C. (2007). Kamu yönetiminde etik davranış kuralları. Bilal Eryılmaz, Musa Eken ve Lütfi Şen (Ed.), *Kamu yönetimi yazıları içinde*, (ss. 582-607). Ankara: Nobel Yayınevi.
- 2003 Tarihli 4972 Sayılı Bilgi Edinme Hakkı Kanunu
- 2003 Tarihli 5018 Sayılı Kamu Malî Yönetimi ve Kontrol Kanunu
- 2004 Tarihli 5716 Sayılı Kamu Görevlileri Etik Kurulu Kurulması ve Bazı Kanunlarda Değişiklik Yapılması Hakkında Kanun
- 2005 Tarihli Kamu Görevlileri Etik Davranış İlkeleri ile Başvuru ve Esasları Hakkında Yönetmelik

**KAFKAS ÜNİVERSİTESİ İKTİSADİ VE  
İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ  
DERGİSİNİN BIBLİYOMETRİK  
ANALİZİ<sup>1</sup>**



Kafkas Üniversitesi  
İktisadi ve İdari Bilimler  
Fakültesi  
KAÜİBFD  
Cilt, 13, Sayı 25, 2022  
ISSN: 1309 – 4289  
E – ISSN: 2149-9136

Makale Gönderim Tarihi: 10.12.2021

Yayına Kabul Tarihi: 30.03.2022

Sevgi KEÇELİ ERCİYAS

Arş. Gör.

Kafkas Üniversitesi

İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi,

Kars, Türkiye

skecelierciyas@gmail.com

ORCID ID: 0000-0003-3118-9099

## ÖZ

Bibliyometrik analiz; belirli bir alan ve zaman diliminde üretilmiş ya da belirli bir yayın kuruluşunun belirli bir zaman aralığında sunduğu bilgilerin sayısal olarak analiz edilmesidir. Bir literatür inceleme aracı olarak kullanılan bibliyometrik analiz ile analiz edilen alan ya da yayın kuruluşunun durum tespiti yapılarak gelişim seyri ortaya konulur ve eksiklikler tespit edilir. Aynı zamanda gelecek çalışmalara da yön vermesi ve bilgiye erişimin sağlanması açısından önemlidir. Çalışmada Kafkas Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi'nin bibliyometrik analizi yapılmıştır. Çalışmanın amacı; Kafkas Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi'ni tanımak, tanıtmak ve değerlendirmektir. Bu amaçla yapılacak analiz ile önce dergide yayınlanan tüm makaleler bir tablolama programı ile kayıt altına alınmış ve daha sonra dergideki makale sayısı, yayın dili, yayın türü, çalışmaların ağırlıklı olduğu alanlar, çalışmaların hangi kurumlardan yapıldığı, en çok atıf alan çalışmalar tablolar aracılığı ile açıklanmıştır. Böylelikle derginin bilimsel yönü resmedilerek etkinliği, verimliliği, artıları ve eksileri belirtilmiş ve gelecek sayıları için önerilerde bulunulmuştur.

**Anahtar Kelimeler:** Kafkas Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, bibliyometri, bibliyometrik analiz

**JEL Kodları:** Q55, O3, I21

**Alan:** Kamu yönetimi

**Türü:** Araştırma

DOI: 10.36543/kauibfd.2022.021

**Atıfta bulunmak için:** Keçeli Erciyas, S. (2022). Kafkas üniversitesi iktisadi ve idari bilimler fakültesi dergisinin bibliyometrik analizi. *KAÜİBFD*, 13(25), 497-523.

<sup>1</sup> İlgili çalışmanın etik kurallara uygunluğu beyan edilmiştir.

**THE BIBLIOMETRIC ANALYSIS OF  
JOURNAL OF KAFKAS UNIVERSITY  
ECONOMICS AND ADMINISTRATIVE  
SCIENCES FACULTY**



Kafkas University  
Economics and Administrative  
Sciences Faculty  
KAUJEASF  
Vol. 13, Issue 25, 2022  
ISSN: 1309 – 4289  
E – ISSN: 2149-9136

Article Submission Date: 10.12.2021

Accepted Date: 30.03.2022

Sevgi KEÇELİ ERCİYAS

Res. Asst.

Kafkas University

Faculty of Economics and

Administrative Sciences,

Kars, Turkey

skecelierciyas@gmail.com

ORCID ID: 0000-0003-3118-9099

## ABSTRACT | Bibliometric

Analysis is a numerical analysis of information generated in a certain field and period or presented by a certain journal within a certain time period. With the bibliometric analysis, which is used as a literature review tool, the development course of the field or publication institution is determined, and the deficiencies are determined. It is also important in terms of guiding future studies and providing access to information. In the study, bibliometric analysis of Kafkas University Journal of the Faculty of Economics and Administrative Sciences have been performed. The aim of the study is to recognize, introduce and evaluate Kafkas University Journal of the Faculty of Economics and Administrative Sciences .With the analysis to be performed for this purpose, all the articles published in the journal have been saved with the a tabulation program; and then the number of articles in the journal, the language of publication, the type of publication, the areas where the studies are predominant, the institutions from which the studies are conducted, the authors with the most studies and the most cited authors have been presented through tables. Thus, the scientific aspect of the journal will be illustrated; its effectiveness, efficiency, and pros and cons will be stated and suggestions for future issues have been made.

**Keywords:** *Kafkas University Journal of The Faculty of Economics and Administrative Sciences, bibliometrics, bibliometric analysis*

**JEL Codes:** *Q55, O3, I21*

**Scope:** *Public administration*

**Type:** *Research*

## 1. GİRİŞ

Bir literatür inceleme aracı olarak kullanılan bibliyometrik analiz, araştırmacılara çalışmalarında kolaylık sağlayan bir yöntemdir. Bilginin, sunulduğu veri tabanlarının, dergilerin, kitapların artması ve teknolojik gelişmeler ile bunlara erişimin daha kolay hale gelmesi araştırmacıları doğru ve güvenilir bilgiye ulaşmada çeşitli teknikler geliştirmeye zorlamıştır. 20. yüzyılın başları itibari ile kullanılmaya başlanılan bibliyometrik analiz ile bilimsel çıktıların ölçülmesi sağlanır. Bibliyometrik analiz bu çıktıları matematiksel ve istatistiksel olarak sergileyen bir analiz türüdür (Aria & Cuccurullo, 2017, s.960). Analiz sonucunda araştırmaya tabii olan alanın genel görüntüsü resmedilmektedir (Güney, 2019, s.573). Bibliyometrik analizde araştırmanın yapılacağı örnekleme göre kullanılan teknikler değişmektedir. Bilimsel dergilerin etkinlik, verimliliklerinin ve niteliklerinin ölçülmesine ilişkin olarak yapılan bibliyometrik çalışmalar özellikle 2000'li yıllar ile araştırmacıların ilgisini çekmeye başlamıştır (Polat, Sağlam & Sarı, 2013, s.273).

Dergi performansını ölçmeye yönelik olarak hazırlanan bu çalışmada örneklem olarak daha önce bibliyometrik analizi yapılmayan Kafkas Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi (KAÜİİBFD) seçilmiştir. İlk olarak 2010 yılında yayın hayatına başlamış olan dergi, Haziran ve Aralık ayları olmak üzere yılda iki kez yayınlanan ulusal resmi hakemli bir dergidir. Dergiye erişim sağlanabilecek internet kaynakları, veri tabanları veya indeksler ise; ULAKBİM TR Dizin, EconLit, CEEOL, EBSCOHost, ProQuest, UlrichsWeb, DergiPark, Google Scholar ve TO-KAT'dır (Kafkas Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, <https://dergipark.org.tr/tr/pub/kauibf> 10.02.2022). Araştırmanın yapıldığı Şubat 2022 tarihine kadar yayınlanan ek sayılarla birlikte 25 sayı inceleme konusu yapılmıştır. Toplam 360 makalenin irdelendiği bu çalışmada bibliyometrik analiz tekniği kullanılarak derginin mevcut durumu resmedilmektedir. Öncelikle tüm makalelere ilişkin yazar, unvan, kurum, alan, tür, sayfa sayısı, gösterim, indirilme ve atıf düzeylerine ilişkin bilgiler Excel programı kullanılarak kayıt altına alınmıştır. Sonrasında da araştırma bulguları makaleye, yazarlara ve atıf düzeyine ilişkin olarak üç başlık altında yorumlanmıştır. Ayrıca derginin TR dizinde taranmaya başladığı 2017 yılı itibari ile de araştırma bulguları karşılaştırmalı olarak analiz edilmiştir. Araştırma aşağıdaki sorulara yanıt aramaktadır:

- Dergi kaç sayı ve makaleden oluşmaktadır?
- Bu makalelerin tür, alan, dil ve sayfa sayısı dağılımı nasıldır?
- Dergiye araştırmanın yapıldığı tarihe kadar kaç yazar katkı sağlamıştır?
- Bu yazarların kurum bilgileri ve unvanları nelerdir?

- Dergiye kurum içi ve kurum dışı yazarların katkı oranları nelerdir?
- Makalelerin tek yazarlı ve çok yazarlılık durumu nedir?
- Dergideki çalışmaların gösterim, indirilme ve atıf düzeyi nedir?
- Dergi bibliyometrik analizde kullanılan ve dergi performansını ölçmeye yönelik olan dergi etki faktörü (journal of impact factor), Lotka, Pareto ve Price yasalarına uyum göstermekte midir?

Genel başlıklarla yukarıdaki sorulara yanıt arayan çalışma, KAÜİİBFD'nin bibliyometrik analiz tekniği ile tanıtılması ve araştırma sonuçları doğrultusunda bazı öneriler içermektedir. Çalışmada öncelikle "bibliyometrik analiz" kavramı ile KAÜİİBFD'nin tanıtımı yapılmış ve daha sonra araştırmanın amaç, yöntem ve sınırlılıklarından bahsedilmiştir. Araştırma bulgularına değinildikten sonra sonuç ve değerlendirme başlığı ile de çalışma sonlandırılmıştır.

## 2. BİBLİYOMETRİ KAVRAMI VE BİBLİYOMETRİK ANALİZ

Bilimsel bilginin ve ona erişimin giderek arttığı günümüzde, doğru bilgiye ulaşabilmek, herhangi bir alanda yapılmış olan çalışmaları analiz edebilmek için kullanılan araçlardan biri olan bibliyometrik analiz, araştırmacılara kolaylık sağlamaktadır.

Bilginin niceliksel metotlar aracılığı ile irdelenmesi anlamına gelen bibliyometri çalışmalarının miladı 1920'lerden önceye dayanmış olsa da kavram ilk kez 1969 yılında Pritchard tarafından "kitaplar ve iletişim ortamlarına istatistiksel ve matematiksel yöntemlerin uygulanması" olarak tanımlanmıştır (Pritchard, 1969: 348'den aktaran Zan, 2012, s.15). Bibliyometri; "biblion" (kitap) ve "metricus" (ölçmek) kelimelerinin birleşiminden oluşan birleşik bir terimdir (Sengupta, 1992, s. 76). Bibliyometrik analiz ise; herhangi bir alanda yapılmış olan çalışmaları, bu çalışmaların yazarları ve yayınladığı yeri, bu yazarların kurumu ve ülkesi gibi parametreleri sunarak bilimsel çıktıların ölçülebilmesine imkan tanıyan matematiksel ve istatistiksel bir analiz türüdür (Aria & Cuccurullo, 2017, s. 960). Bibliyometrik analiz, belirli bir alandaki veya belirli bir akademik dergideki yayınların istenilen parametreler çerçevesinde sayısal analiz ve istatistiksel olarak incelenmesi ve bilimsel iletişime dair çeşitli bilgilerin sunulma işlemi olarak da tanımlanabilir (Al & Coştur, 2007, s. 144). Kurutkan ve Orhan (2018, s. 8) ise bibliyometrik analizi "bir araştırmacının araştırma konusu ile ilgili en çok atıf alan çalışmalar, en üretken ve etkili olan yazarlar, dergiler, kurumlar, ülkeler ve bunlar arasındaki ilişki /işbirliğine dair görsel bir haritalama sunmaktadır" şeklinde tanımlar.

Türkiye'de TÜBİTAK Cahit Arf Bilgi Merkezi, Uluslararası atıf indekslerini kullanarak ülkenin ulusal ve uluslararası yayın performanslarını

göstermek amacıyla bibliyometrik analiz çalışmalarını yürütmektedir. Bibliyometrik analizi de “Belirli bir alanda belirli bir dönemde ve belirli bir bölgede kişiler ya da kurumlar tarafından üretilmiş yayınların ve bu yayınlar arasındaki ilişkilerin sayısal olarak analizi” şeklinde tanımlamaktadır. En son Ağustos 2020’de güncellenen internet sitesinde ülkelere ve üniversitelere ait bilimsel yayın göstergeleri, Sağlık Bakanlığı bilimsel yayın göstergeleri, Türkiye adresli yayınların dergi performans göstergeleri ve Türkiye illerinin bilimsel yayın performansı verilerine yer verilmiştir (TÜBİTAK ULAKBİLİM Cahit Arf Bilgi Merkezi, <https://cabim.ulakbim.gov.tr/bibliyometrik-analiz/bibliyometrik-analiz-sikca-sorulan-sorular/> 20.09.2021).

Bibliyometrik analiz, geleneksel literatür incelemelerine bir rakip olarak değil aksine onun eksikliklerini tamamlamaya yardımcı, bilgiye erişimi kolaylaştırıcı ve araştırma alanının bütününü görmemize olanak sağlayan bir araç olarak görülmelidir (Barca & Hızıroğlu, 2009, s. 116, Akıncı, 2020, s.1132). Bibliyometrik analiz ile hem analize tabii olan konu ya da yayın kuruluşunun geçirmiş olduğu evrim resmedilir hem de gelecekte nereye doğru evrileceği hakkında bilgi verilir (Denктаş Şakar& Cerit, 2013, s.38).

Bibliyometrik analiz sayesinde herhangi bir alan ile ilgili sistematik ve bütüncül bir resme sahip olmak, alanda öncü olan çalışma ve yazarlar ve ayrıca alandaki odaklanılan kavramlar hakkında bilgi sahibi olmak mümkündür (Öztürk & Gürler, 2021, s. 2). Ayrıca herhangi bir konuda çalışmaya başlayan araştırmacı için verileri toplu olarak görmesine imkan sağlaması ve bunlara erişimi hızlandırdığı için büyük kolaylık sağlar. Araştırmacı bibliyometrik analiz ile çalışmasına yön vererek gerekli literatür incelemesini yapabilir.

Literatürde yapılan bibliyometrik analizlerin ya bir konu ya da bir yayın kuruluşu özelinde yapıldığı görülmektedir. Belirli bir konu hakkında yapılan bibliyometrik analiz çalışmalarına; Avcı ve Kurudayıoğlu’nun (2022) Türkçede iki dillilik; Güneşer’in (2022) Türkiye’de halk hekimliği konulu lisansüstü tezlerin analizi; Bulut ve Demirel İli’nin (2022) Türkiye ve dünyadaki hüznün turizmi; Kurnaz’ın (2021) Etnosentrizm; Akbaş, Tura ve Kaya’nın (2021) İslami bankacılık alanında yapmış oldukları yayınları; Block ve Fisch’in (2020) “Managment Review Quarterly” dergisine gönderilen bibliyometrik çalışmaların sayıca artmasından hareketle bu artışın sebebini ve hangi çalışmaların bibliyometrik analiz sayılabileceğine yönelik çalışmaları; Öztürk ve Yılmaz’ın (2018) denetim ve adli muhasebe; Yıldız, Çiğdem ve Seyhan’ının (2020) tedarik zinciri alan yazınının geçirmiş olduğu aşamaları lisansüstü tezler ölçeğinde analiz ettikleri çalışmaları; Akıncı’nın (2020) Türkiye’de darbe konusunda yazılan lisansüstü tezlerin analizine dair çalışması; Demir ve Erigüç’ün (2018) yönetim



düşünce sisteminin geçirmiş olduğu evrimi konu alan çalışmaları örnek verilebilir.

Bu çalışmada da tercih edildiği üzere belirli bir derginin belirli bir zaman dilimindeki yayınların bibliyometrik analiziyle değerlendirilmesi Türkçe literatürde oldukça kullanılan bir yöntemdir. Bunlara örnek olarak: Kırdar ve Benli'nin (2020) Sosyal Güvenlik Dergisi; Çokişler'in (2019) Uluslararası ilişkiler Dergisi; Koç, Kaya ve Gelgör'ün (2019) Marmara Üniversitesi İlahiyat Fakültesi Dergisi; Karagöz ve Koç Ardıç'ın (2019) Ana Dili Eğitimi Dergisi; Karagöz ve Şeref'in (2019) Değerler Eğitimi Dergisi; Temelli ve Karcıoğlu'nun (2018) Muhasebe ve Vergi Uygulamaları Dergisi; Gürbüz ve Çetinkaya Bozkurt'un (2018) Pazarlama ve Pazarlama Araştırmaları Dergisi; Demir Askeroğlu'nun (2018) Uluslararası Tojdac Dergisi; Akgün ve Karataş'ın (2017) Muhasebe ve Denetime Bakış Dergisi; Beşel ve Yardımcıoğlu'nun (2017) Maliye Dergisi; Demirkol ve Kutluca'nın (2016) Dicle Üniversitesi Ziya Gökalp Eğitim Fakültesi Dergisi; Apak, Erol ve Öztürk'ün (2016) Muhasebe ve Finans Tarihi Araştırmaları Dergisi; Kutluca ve Demirkol'un (2016) Dicle Üniversitesi Ziya Gökalp Eğitim Fakültesi Dergisi; Karagöz ve Kozak'ın (2014) Anatolia Turizm Araştırmaları Dergisi; Polat, Sağlam ve Sarı'nın (2013) Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi; Aydın ve Bulut'un (2012) ADO Klinik Bilimler Dergisi; Taşkın ve Çakmak'ın (2010) Başlangıcından Bugüne Bilgi Dünyası Dergisi; Al ve Coştur'un (2007) Türk Psikoloji Dergisi hakkında yapmış oldukları çalışmalar gösterilebilir. Bibliyometrik analiz çalışmalarının hepsine burada değinmek mümkün değildir. Yapılan çalışmalar dergilerin bilimsel üretkenliğini, performansını, nereye doğru evrildiğini ve gelecek çalışmalarda nelere dikkat edilmesi gerektiği konusunda dergi yöneticilerine ve yazarlara bilgi vermektedirler. Ayrıca seçilen dergi özelinde, derginin alanına ilişkin geçirmiş olduğu değişimler de çalışmalarda sunulmaktadır. Bunlara örnek olarak Çokişler (2019) ile Beşel ve Yardımcıoğlu'nun (2017) çalışmaları verilebilir. Çokişler (2019) Uluslararası İlişkiler, Beşel ve Yardımcıoğlu (2017) ise Maliye alanının geçirmiş olduğu aşamaları dergi özelinde irdelemeyi çalışma amaçlarından biri olarak belirlemiştir. Yukarıda çalışma örneklerine baktığımızda bibliyometrik analiz yönteminin farklı disiplinlerde kullanıldığı ve araştırmacılar tarafından tercih edildiği de görülmektedir.

Bibliyometrik araştırmalarda kullanılan göstergeler üç başlık altında toplanmaktadır. Bunlar; dergi performansını göstermeye yönelik göstergeler, bireysel performansı ölçmeye yönelik göstergeler ve bibliyometrik yasalar<sup>2</sup>. Literatürde, KAÜİİBFD'nin bibliyometrik analizine ilişkin bir çalışma

<sup>2</sup> Daha ayrıntılı bilgi için bakınız: Öztürk ve Gürler, 2021: 18-25.

bulunmaması bu örneklemin seçilme nedenidir. Çalışmada KAÜİİBFD'nin bibliyometrik analizi yapılacağından dergi performansını ölçmeye yönelik göstergeler kullanılacaktır. Dergi performansının ölçülmesi bilimsel çalışmaların nerede yayınlaması gerektiği hususunda araştırmacılar için belirleyici olmaktadır. Nitekim derginin performansı, bilime olan katkısı bibliyometrik analiz ile ortaya konulmaktadır. Bu amaçla önce çalışmanın örneklemini olan KAÜİİBFD hakkına bilgilere yer verilmiş ve daha sonra derginin bilimsel üretkenliği bibliyometrik analiz ile irdelenmiştir.

### 3. KAFKAS ÜNİVERSİTESİ İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ DERGİSİ HAKKINDA

Yayın hayatına 2010 yılı itibari ile başlayan KAÜİİBFD'nin, hakemli dergi statüsünde Haziran ve Aralık ayında olmak üzere yılda iki defa yayımlandığı DergiPark sistemi üzerinde hakkında verilen bilgilerde belirtilmektedir (Kafkas Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, <https://dergipark.org.tr/tr/pub/kauuibf> Erişim Tarihi 02.11.2021). Ancak dergi; 2010 ve 2011 yıllarında tek sayı, 2015, 2016 ve 2020 yıllarında üçer sayı olarak yayımlanmıştır. Yılda üç defa çıkarılan sayıların 2015 yılında Prof. Dr. Recai Çınar'a armağan, 2016 yılında Yrd. Doç. Dr. Yüksel Koçak'ın anısına ve 2020 yılında Ek1 sayı ile 1. Ulusal Siyaset Bilimi ve Kamu Yönetimi Kongresi'nde sunulan bazı bildirimlerden oluştuğu belirlenmiştir. Yazım dili Türkçe ve İngilizce olan dergi araştırma ve derleme türündeki çalışmalara yer vermektedir. Derginin amacı son sayısında "bilimsel bilgi üretilmesine katkı sağlamak" olarak belirtilmiştir. Bu amaç doğrultusundaki özgün makaleler dergi kapsamında yayımlanmaktadır. Dergide "İktisat, İşletme, Siyaset Bilimi, Kamu Yönetimi, Uluslararası Ticaret ve Lojistik, Yönetim Bilişim Sistemleri, Elektronik Ticaret, Teknoloji Yönetimi, Uluslararası İlişkiler ve Sosyal Hizmet" alanlarına ait ve dergi amacıyla özleşen çalışmalara yer verilir (Kafkas Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 2021, <https://dergipark.org.tr/tr/download/issue-full-file/66365>, Erişim Tarihi: 15.02.2022).

KAÜİİBFD, DergiPark sistemi üzerinde 2016 yıl ve 13. sayı itibari ile arşivlenmektedir. Derginin ilk 12 sayısına "<https://www.kafkas.edu.tr/KAUIIBFD>" adresli Kafkas Üniversitesi veri tabanı üzerinden ulaşmak mümkündür. Araştırma kapsamında derginin geçmiş sayılarına bakıldığında 2015 yıl, 6. Cilt, 9. Sayının "Prof. Dr. Recai Çınar'a Armağan" başlığı ile yayımlandığı görülmektedir. Yine 2015 yılı 6. Cilt ve 10. Sayıda İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi mensubu Doç. Dr. Timur Keskindürk tarafından "Editöre Mektup" başlıklı bir yazının olduğu belirlenmiştir. Son olarak da 2016 yıl 7. Cilt ve 14. Sayının "Yrd. Doç. Dr. Yüksel

Koçak'ın anısına" başlığı ile yayınlandığı görülmektedir. Bu sayıda Koçak'ın özgeçmişine ve dönemin Kafkas Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Sami Özcan'ın "Yüksel Koçak için" başlıklı yazıya yer verilmektedir. Bahsedilen bu yazılar araştırma kapsamına alınmamıştır.

#### **4. YÖNTEM**

##### **4.1. Araştırmanın amacı ve yöntemi**

Araştırmanın amacı: KAÜİİBFD'nin yayın hayatına başladığı 2010 yılı ile çalışmanın yapıldığı 2021 yılları arasındaki çalışmaların bibliyometrik analizinin yapılmasıdır.

KAÜİİBFD'nin bibliyometrik analizinin yapıldığı bu çalışmada dergide yayınlanan çalışmaların sayısı, yazarları, unvanları, kurumları, yayın türü ve yayın dili, sayfa sayısı, okuyucular tarafından toplam gösterim ve indirilme ile atıf yapılma durumları, çalışmaların akademik alanlara göre dağılımı dergi performansını ölçmeye yönelik göstergeler çerçevesinde ölçülecektir.

Bibliyometrik analizi gerçekleştirmeden önce derginin arşivinden yayınlanan 360 makale indirilmiş ve bu çalışmaların toplam gösterim ve indirilme sayıları DergiPark sistemi üzerinden kayıt altına alınmıştır. Dergideki çalışmalara yapılan atıf sayıları da Google Scholar ve Publish or Perish 7 programı aracılığı ile elde edilmiştir Çalışma kapsamındaki yayınlara ilişkin veriler Excel programı kullanılarak irdelenmiştir.

##### **4.2. Araştırmanın sınırlılıkları**

Çalışma, KAÜİİBFD'nin bibliyometrik analizini içerdiğinden herhangi bir konu üzerine derinlemesine bir analiz yapılması mümkün olmamıştır.

Çalışmanın diğer sınırlılığı ise derginin DergiPark sistemi üzerinde ulaşılan arşivinin 2016 yılı itibari ile başlamış olmasıdır. Bu da derginin ilk 12 sayısındaki çalışmaların toplam gösterim ve indirilme verilerine ulaşılamamış olması sonucunu ortaya çıkarmaktadır.

##### **4.3. Araştırmanın bulguları**

Araştırmanın bulguları üç başlık altında sunulacak olup ilk başlıkta makale, ikinci başlıkta yazar ve üçüncü başlıkta derginin atıf düzeyine yönelik bilgilere yer verilmiştir.

###### **4.3.1. Makalelere dair bulgular**

KAÜİİBFD'de yayın hayatına başladığı 2010 yılı itibari ile 24 sayı ve Ek1 sayı olmak üzere toplamda 360 makale yayınlanmıştır. Makalelere ilişkin bulguların yer aldığı bu başlık altında dergi hakkında genel bilgilere yer verildikten sonra sırasıyla yıllara göre dergide yayınlanan makale sayısı, yayınlanan çalışmaların türü, alanı, yazım dili ve sayfa sayısına yönelik bilgilere yer verilmiştir.

Derginin genel profiline ilişkin bilgiler Tablo 1’de verilmiştir.

**Tablo 1:** KAÜİİBFD’nin tanıtımı

Dergideki Toplam Cilt Sayısı	12
Dergideki Toplam Sayı	25 (Bir tanesi Ek1 sayı olmak üzere)
Dergideki Toplam Makale Sayısı	360
Dergideki Toplam Türkçe Makale Sayısı	318
Dergideki Toplam İngilizce Makale Sayısı	42
Dergiye Katkı Sağlayan Toplam Yazar Sayısı	657
Dergide Yayınlanan Makalelerin Toplam Sayfa Sayısı	7923
Sayı Başına Düşen Ortalama Sayfa Sayısı	316,92

Tablo 1’e göre 12 cilt, bir tanesi Ek 1 sayı olmak üzere 25 sayıdan ve toplam 360 makaleden oluşan KAÜİİBFD, İngilizce ve Türkçe dillerinde yayınlanmaktadır. Yazım dili İngilizce olan makalelerin 7 tanesi derginin TR dizinde taranmadan önce yayınlanmış olup 35 tanesi de TR dizin sonrasındır. Dergiye yayınlanan 360 makalenin yazar sayısı toplam 657’dir. Toplam 7923 sayfa sayısına sahip olan derginin sayı başına düşen ortalama sayfa sayısı 316,92’dir.

Yıllara göre dergide yayınlanan makale sayısı aşağıdaki tabloda gösterilmektedir.

**Tablo 2:** Yıllara göre dergide yayınlanan makale sayısı

Yıl	Toplam makale sayısı
2010	6
2011	7
2012	16
2013	18
2014	18
2015	40
2016	34
2017	27
2018	32
2019	46
2020	66
2021	50
<b>Toplam</b>	<b>360</b>

Tablo 2 incelendiğinde yayın hayatına başladığı ilk yıllarda dergide yayınlanan çalışmaların sayıca az olduğu görülmektedir. 2010 ve 2011 yıllarında birer sayı çıkarmış olan dergi 2012 yılında 2, 2013 yılında 2, 2014 yılında 2, 2015 yılında birisi Recai Çınar’a armağan olmak üzere toplamda 3, 2016 yılında birisi

Yrd. Doç. Dr. Yüksel Koçak'ın anısına olmak üzere toplamda 3, 2017 yılında 2, 2018 yılında 2, 2019 yılında 2, 2020 yılında Kafkas Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Siyaset Bilimi ve Kamu Yönetimi bölümünün 5-7 Mart'ta düzenlemiş olduğu "1. Ulusal Siyaset Bilimi ve Kamu Yönetimi Kongresi" bildirilerinden bazılarının yer aldığı Ek1 sayı ile beraber toplamda 3 ve araştırmanın yapıldığı tarihte de 2021 Haziran ve Aralık sayısı dahil olmak üzere toplamda 24 sayı ve Ek1 sayıdan oluşmaktadır. Yıllara göre toplam makale sayısının yer aldığı Tablo 2'ye göre derginin yayın hayatına başladığı yıllarda sayı ve ciltlerdeki yayınlanan makale sayısının nispeten az olduğu görülmektedir. Derginin TR dizinde taranmaya başladığı 2017 yılı itibari ile sayı başına düşen makale adedi daha düzenli bir seyir göstermektedir. 2015 ve 2016 yılındaki toplam makale sayısının nispeten önceki yıllara oranla fazla olması ise bu yıllarda derginin 3 sayı çıkarmasıyla açıklanabilir. Yine aynı şekilde 2020 yılında dergide yayınlanan toplam makale sayısı, bu yıl çıkarılan Ek1 sayı ile açıklamak mümkündür.

2015 yılı 10. sayı itibari ile DOI numaralara alınmaya başlanılan dergide 11. sayı itibari ile de hem alanlara hem de araştırma türüne göre ayırım yapılmaya başlanılmıştır. Yıllara göre dergide yayınlanan "araştırma" ve "derleme" makale sayılarının aşağıdaki tabloda yer verilmiştir.

**Tablo 3:** Yıllara göre dergide yayınlanan çalışmaların türü

Yıl/sayı	Araştırma	Derleme	Toplam makale sayısı
2015/11	5	4	9
2016/ 12	5	3	8
2016/13	7	4	11
2016/14	10	5	15
2017/15 <sup>3</sup>	7	3	10
2017/16	16	1	17
2018/17	11	3	14
2018/18	13	4	17
2019/19	22	2	24
2019/20	20	2	22
2020/21	18	5	23
2020 Ek Sayı- 1	4	14	18
2020/22	23	2	25
2021/23	24	1	25
2021/24	22	3	25
<b>Toplam</b>	<b>207</b>	<b>56</b>	<b>263</b>

<sup>3</sup> Dergi 2017 yılı itibari ile TR dizinde taranmaya başlamıştır.

2020 yılında çıkarılmış olan Ek1 sayı hariç dergideki çalışmaların türünün “araştırma” ağırlıklı olduğu görülmektedir. 2015 yılı itibari ile çalışma türü ayırımına giden dergide toplam yayınlanan 263 makalenin 207’si araştırma makalesi türündedir. Bunu derginin yayın politikası olarak “derinlemesine analiz ve yöntem içeren (nitel/nicel araştırma) araştırma makaleleri öncelikli konumdadır” ifadesi ile açıklamak mümkündür. (Kafkas Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, <https://dergipark.org.tr/tr/pub/kauibf> Erişim tarihi:15.12.2021). Derginin TR dizinde taranmaya başladığı 2017 yılı itibari ile araştırma makalelerine daha çok yer verdiği tablodaki veriler doğrultusunda söylenebilir. 2015 yılında toplam makale içinde araştırma türünde yazılmış olanların oranı %55.5, 2016 yılında %64.7, 2017 yılında %85.18, 2018 yılında %77.41, 2019 yılında %91.30, 2020 yılında %63.38, 2021 yılında %92’dir. 2020 yılındaki araştırma makalelerin oranının diğer yıllara göre nispeten düşük olması ise bu yılda yayınlanmış olan Ek1 sayı ile açıklamak mümkündür.

**Tablo 4:** Çalışmaların alana göre dağılımı (TR dizinde taranmaya başlamadan önce ve sonrası)

Alan	11., 12., 13., 14. Sayılar (TR dizin öncesi)	15., 16., 17., 18., 19., 20., 21., Ek1, 22.,23.,24 sayılar (TR dizin sonrası)	Toplam
İşletme	25	85	110
İşletme, finans	-	1	1
İşletme, Üretim Yönetimi	-	1	1
Muhasebe	-	1	1
Pazarlama	-	3	3
Yönetim ve Organizasyon	-	1	1
İşletme, Lojistik, veri Bilimi	-	1	1
İşletme, Lojistik	-	2	2
Turizm Pazarlaması	-	1	1
İktisat	11	68	79
Kamu yönetimi	-	14	14
Uluslararası İlişkiler	1	10	11
Uluslararası İlişkiler ve Siyaset Bilimi	-	1	1
Uluslararası Ticaret	-	2	2
Siyaset Bilimi	-	10	10
Siyaset Bilimi ve Kamu Yönetimi	2	5	7
Ekonometri	2	1	3
Maliye	-	2	2
Çalışma Ekonomisi ve Endüstri İlişkileri	1	-	1

Nicel Yöntemler	-	1	1
Uluslararası Ticaret ve Lojistik	-	1	1
Yönetim Bilişim Sistemleri	-	2	2
İstatistik	-	1	1
Davranışsal Finans	-	1	1
Finans	-	1	1
Avrupa Çalışmaları	-	1	1
Kentleşme Politikaları	-	1	1
Siyaset Teorisi ve Demokrasi	-	1	1
Yerel Yönetimler, Kentleşme ve Çevre Politikaları	-	1	1
Medya Çalışmaları	-	1	1
<b>Toplam</b>	42	221	263

Dergideki çalışmaların alanlara göre dağılımına yer verildiği Tablo 4 yine 2015 yılı 11. sayı itibari ile hazırlanmıştır. Ayrıca tablo, derginin TR dizinde taranmaya başladığı 2017 yılı itibari ile karşılaştırma yapma imkanı tanınması açısından oluşturulmuştur. Tablo verilerine göre dergide en çok yayın yapan alanın İşletme bölümüne ait çalışmaların olduğu görülmektedir. Dergide 11. Sayı itibariyle makalelerin %32,31'i işletme alanında yayınlanmıştır. İşletme alanını %29,47'lük oranla İktisat alanı takip etmektedir. Yazarların alan bilgisine yazmış oldukları veriler doğrultusunda tablonun hazırlandığı söylenmelidir. Tablodan da görülebileceği üzere bazı yazarlar alanı daha spesifik olarak (pazarlama, turizm pazarlaması, finans, işletme, lojistik, veri bilimi gibi) belirtmişlerdir. Bu veriler alan bazında dikkate alındığında İşletme ve İktisat alanına ait çalışmaların sayısı ve yüzdesi de artacaktır. Bununla birlikte Tablo 4'teki alan bilgilerine bakıldığında Siyaset Bilimi ve Kamu Yönetimi, Uluslararası İlişkiler ve Siyaset Bilimi alanlarına ait çalışmalarında çok parçalı bir şekilde olduğu görülmektedir (Siyaset Bilimi, Siyaset Bilimi ve Kamu Yönetimi, Kamu Yönetimi, Siyaset Teorisi, Demokrasi, Kentleşme Politikaları gibi). Bu veriler de alan bazında dikkate alındığında bu oranlarda da artış gösterecektir. İşletme ve İktisat alanlarına ait çalışmaların sayıca fazla olması ise dergi politikası olarak "derinlemesine analiz ve yöntem içeren araştırma türündeki çalışmalara öncelik verilir" ifadesini kabul etmesiyle açıklanabilir. Ayrıca derginin TR dizinde taranmaya başladığı 2017 yılı itibari ile çalışmaların alan dağılımının genişlediği görülmektedir. Kamu Yönetimi, Uluslararası İlişkiler, Siyaset Bilimi ve Kamu Yönetimi, Maliye gibi bölümlere ait çalışmalara da yer verilmiştir. Bununla birlikte Yönetim Bilişim Sistemleri, Uluslararası Ticaret, Uluslararası Ticaret ve

Lojistik alanlarına ait çalışmaların varlığı derginin kapsamının genişlediğini göstermektedir.

**Tablo 5:** Çalışmaların yazım diline göre dağılımı

Dil	Sayı	Yüzdesi
Türkçe	318	88,33
İngilizce	42	11,67
<b>Toplam</b>	<b>360</b>	<b>100</b>

Yazım dili Türkçe ve İngilizce olan dergide yayınlanan çalışmaların 318'i Türkçe, 42'si İngilizce olarak yayınlanmıştır. Bu da çalışmaların %88,33'nün Türkçe olduğunu göstermektedir. Derginin yayın hayatına ilk başladığı yıllarda İngilizce dilinde yazılan makalelerin az olduğu, özellikle TR dizinde taranmaya başlamasıyla birlikte bu sayının arttığı görülmektedir. Nitekim TR dizin öncesi dergide yayınlanan İngilizce makale sayısı 7'dir. Dergide 1. sayıda 1, 6. sayıda 2, 7. sayıda 1, 8. sayıda 1, 12. sayıda 2, 15. sayıda 1, 16. sayıda 1, 17. sayıda 2, 18. sayıda 1, 19. sayıda 4, 20. sayıda 4, 21. sayıda 3, 22. sayıda 2, 23. sayıda 5 ve son sayı olan 24. sayıda 12 adet İngilizce dilinde yazılmış makale yayınlanmıştır. TR dizinde taranmaya başladığı 15. sayı itibari ile de İngilizce dilinde yazılmış olan makalelerin Ek1 sayı hariç tüm sayılarda olduğu belirtilmelidir. Ayrıca dergide bu dilde yazılan makale sayısının da giderek arttığı söylenmelidir. Nitekim 23. sayıda 5, 24. sayıda 12 adet İngilizce makaleye yer verilmiştir.

Dergide yayınlanan çalışmaların sayfa sayılarına ilişkin bilgilere yer verildiği Tablo 6'da görüldüğü üzere ağırlıklı olarak makalelerin 11-30 sayfa sayısı aralığında olduğu görülür. En az sayfa sayısı "Klasik Dönem Osmanlı Devleti'nde Vakıfların Gelir Kaynakları" adlı çalışma olup 9'dur. En fazla sayfa sayısına sahip olan çalışma "Ön Lisans Öğrencilerinin Kırsal Turizm Algıları Üzerine Bir Araştırma: Karaman İli Örneği" adlı makaledir ve 52 sayfadan oluşmaktadır.

**Tablo 6:** Çalışmaların sayfa sayısına göre dağılımı

Sayfa Aralığı	Adet
1-10	5
11-20	147
21-30	158
31-40	47
41-50	2
51-60	1

#### 4.3.2. Yazarlara dair bulgular

KAÜİİBFD'de 2010-2021 Aralık sayısı dahil yayınlanmış olan 360 makalenin toplam yazar sayısı 657'dir. Yazarlara ilişkin bulguların yer aldığı bu



başlıkta yazarların dergiye katkı sayıları, dergide en çok makalesi yayınlanan ilk üç yazar kurum ve unvan bilgileri ile çalışmaların yazar adedine dair verilere yer verilmiştir.

Yayınlanan çalışmalar 572 farklı yazar tarafından kaleme alınmış olup yazarların katkı sayılarına ilişkin sayısal veriler aşağıdaki tabloda gösterilmektedir.

**Tablo 7: Yazarların dergiye katkı sayısı**

Yazar Adedi	Yayınlanan Makale Sayısı
510	1
44	2
12	3
4	4
1	6
1	7

Tablo 7'ye göre dergide sadece 1 adet yayını bulunan yazar sayısı 510'dur. 2 adet çalışması bulunan yazar sayısı 44, 3 adet çalışması bulunan yazar sayısı 12, 4 adet çalışması olan yazar sayısı 4, 6 adet çalışması olan yazar sayısı 1 ve en çok katkı yaparak 7 adet çalışması dergide yayınlanan yazar sayısı 1'dir.

Dergide en fazla makalesi yayınlanan yazarın 6 ve dergiye en çok katkı yapan ikinci yazarın 4 çalışmasını Kafkas Üniversitesi bünyesinde çalışırken yapmış olduğu yapılan analiz sonucu saptanmıştır. Dergiye 4'er çalışmayla katkı sağlayan yazarlardan bir tanesi dergide olan çalışmalarının tümünü kurum dışında çalışarak yayınlatan tek yazardır. Bir diğer yazarda 1 çalışmasını Kafkas Üniversitesi bünyesinde çalışırken yayınlamıştır. Kurum içinde olup da dergiye en çok katkı yapan yazarların ise derginin yayın hayatına başladığı ilk yıllarda, derginin gelişimine katkı sağlamak amacıyla yayın yaptıkları söylenebilir. Ayrıca dergide en çok makalesi yayınlanan yazarların çalışmalarını genellikle ortak yazar olarak yaptığı ve diğer yazarların sabit olmayıp değişken olduğu saptanmıştır. Bununla birlikte derginin TR dizinde taranmaya başlamasıyla birlikte tekrarlayan yazarlar hususuna dikkat ettiği söylenebilir. Dergiye en çok katkı sağlayan yazarların çalışmalarının çoğunu 2017 yılı öncesi yayınlattığını yapılan analiz sonucunda söylemek mümkündür.

Dergide yayınlanan 360 adet çalışmanın toplam 657 yazar tarafından kaleme alındığı belirtilmişti. Yapılan bibliyometrik analiz sonucunda yayınlanan çalışmaların 572 farklı yazar ve bu yazarların bağlı olduğu 140 farklı kurumdan oluştuğu görülmektedir. Bu kurumların 121'ini üniversiteler oluşturmaktadır. Dergiye katkı sağlayan yazarların kurum dağılımında ilk sırada Kafkas üniversitesi bünyesinde çalışan yazarların çalışmalarına yer verildiği görülmekteyse de derginin toplamda 140 farklı kurum ve üniversite özelinde ise 121 farklı üniversite mensubu yazar tarafından bilinirliği ortadadır. Bu da

derginin coğrafi dağılıma önem verdiğini göstermektedir. Aşağıdaki tabloda dergiye katkı sağlayan yazarların kurumlarına ilişkin verilere yer verilmektedir.

**Tablo 8:** Yazarların kurumlarına göre dağılımı (ilk 5 kurum)

Kurum adı	Yayın sayısı
Kafkas Üniversitesi	73
Atatürk Üniversitesi	34
Sakarya Üniversitesi	26
İstanbul Üniversitesi	22
Süleyman Demirel Üniversitesi	14
Erzincan Binali Yıldırım Üniversitesi	13
Marmara Üniversitesi	12

Tablo 8'e bakıldığında dergiye katkı sağlayan 572 yazarın 73 tanesinin Kafkas Üniversitesi bünyesinde çalıştığı görülmektedir. Bu sayıda toplam yazarların %12,76'sına tekabül etmektedir. Yukarıda belirtilen ilk beş kurumu takiben; Adnan Menderes, Cumhuriyet, Pamukkale, Giresun, İstanbul Kültür, Akdeniz, Gebze Teknik, Trakya, Dokuz Eylül, Hacettepe, Beykent, Yıldız Teknik üniversitelerini görmek mümkündür. Yapılan bibliyometrik analiz sonucunda dergiye yurtdışındaki üniversitelerden de katkı sağlandığı saptanmıştır. Bunlar; North Carolina Üniversitesi, İslamic Azad Üniversitesi, Tuscany Üniversitesi, Kırgızistan-Türkiye Manas Üniversitesi, Budapeşte Corvinus Üniversitesi'dir. Ayrıca üniversite dışında yazarların bağlı oldukları kurumlar arasında Türkiye Büyük Millet Meclisi (TBMM), Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı, Çevre ve Şehircilik Bakanlığı, Adalet Bakanlığı, Sağlık Bakanlığı, Milli Eğitim Bakanlığı, Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası, Türkiye İstatistik Kurumu, Kuveyt Türk Bankası, Adıyaman Ticaret ve Sanayi Odası, Taksim Eğitim ve Araştırma Hastanesi, Fatih Kamu Hastaneleri Birliği, Kars Valiliği Aile ve Sosyal Politikalar İl Müdürlüğü, Kırgız-Türk İş Adamları Derneği de bulunmaktadır.

Dergide yayınlanmış olan toplam 360 makalenin yazarlarının unvanlarına ilişkin sayısal bilgiler Tablo 9’da gösterilmektedir.

**Tablo 9:** Makalelerin unvanlara göre dağılımı

Unvan	Toplam	Dergi içindeki yüzdesi
Prof. Dr.	78	11,87
Doç.Dr.	100	15,22
Dr. Öğretim Üyesi	217	33,02
Dr.	22	3,34
Arş. Gör. Dr.	17	2,58
Arş. Gör.	72	10,95
Öğ. Gör. Dr.	13	1,97
Öğ. Gör.	42	6,39
Uzman	15	2,28
Öğrenci	53	8,06
Diğer	28	4,26
<b>Toplam</b>	<b>657</b>	<b>100</b>

Tablo 9 incelendiğinde %33,02’lik oranla en fazla katkı yapanların Dr. Öğretim Üyesi unvanına sahip olduğu görülmektedir. En az katkı yapanın da %1,97’lik yüzdelle 13 Öğretim Görevlisi Doktor ’un olduğu görülebilir.

**Tablo 10:** Makalelerin yazar sayısına göre dağılımı

Yazar Adedi	Sayı	Yüzdesi
Tek yazarlı	121	33,61
İki yazarlı	183	50,83
Üç yazarlı	47	13,05
Dört yazarlı	8	2,22
Altı yazarlı	1	0,27

Tablo 10 incelendiğinde dergide yayınlanan çalışmaların %50,83’nün iki yazarlı makalelerden oluştuğu görülmektedir. Bu oranı takip eden %33,61’lik yüzdeye sahip olan oran ise tek yazarların oluşturduğu görülür. Dergide en fazla 6 yazarlı bir çalışma bulunmaktadır. Bu da 2019 yılında 10. Cilt ve 20. Sayıda yayınlanan “Birleşme ve Satın Alma İşlemlerinin Hisse Senedi Fiyatına Etkisi: Borsa İstanbul’da Bir Araştırma” adlı çalışmadır.

#### 4.3.3. Derginin atıf düzeyi

Derginin gösterim, indirilme ve atıf verilerine yer verileceği bu bölümde Google Scholar ve Publish or Perish 7 veri tabanları ve DergiPark üzerindeki verilerden yararlanılmıştır. KAÜİİBFD, DergiPark sistemi üzerinde 2016 yıl 7. Cilt 13. Sayı itibari ile arşivlenmeye başlanıldığından bu sayı itibari ile gösterim ve indirilme verilerine ulaşılmıştır. 2016 yıl 13. sayı itibari ile dergide en çok görüntülenene ve en çok indirilen ilk on makaleye ilişkin veriler Tablo 11 ve Tablo 12’de gösterilmektedir.

**Tablo11:** Dergide en çok görüntülenen ilk on makale

	Gösterim sayısı	Makalenin Adı	Yayın yılı ve sayısı
1.	1.7 B	“The Effects of Characteristics of Generation Z on 21st Century Business Strategies”	2019/20
2.	1.3 B	“Osmanlı’nın Kuzey ve Doğu Politikası ve Rusya’nın “Sıcak Denizlere İnme Politikası” Kapsamında Şekillenen Doğu Sınırları”	2018/17
3.	1.1 B	“Mobil Uygulama Kullanımının Benimsenmesi: Teknoloji Kabul Modeli ile Bir Çalışma”	2019/19
4.	775	“Sanal Para Bitcoin”	2018/18
5.	686	“Generation Z And Csr: Antecedents Of Purchasing Intention Of University Students”	2017/16
6.	635	“Neo-Liberalizm Tartışmaları Çerçevesinde Kamu Yönetiminin Dönüşümü: Türkiye Pratiği”	2017/15
7.	612	“Birleşme ve Satın Alma İşlemlerinin Hisse Senedi Fiyatına Etkisi: Borsa İstanbul’da Bir Araştırma”	2019/20
8.	607	“Stratejik Karar Verme Sürecini Etkileyen Faktörler: Uluslararası Taşımacılık Sektörü İşletmelerinde Bir Araştırma”	2019/19
9.	605	“Muhasebe-Finans Öğrencileri Üzerine Yapılan Araştırmaların Bibliyometrik Analizi”	2019/19
10.	528	“Kuşakların Kariyer Yaklaşımları ile İlişkilendirilmesine Yönelik Bir Çalışma”	2017/16

**Tablo12:** Dergide en çok indirilen ilk on makale

	İndirilme Sayısı	Makalenin Adı	Yayın Yılı ve Sayısı
1.	25 B.	“Osmanlı’nın Kuzey ve Doğu Politikası ve Rusya’nın “Sıcak Denizlere İnme Politikası” Kapsamında Şekillenen Doğu Sınırları”	2018/17
2.	6.5 B	“Dağlık Karabağ Sorunu’nun Çatışmayı Çözme Perspektifinden İncelenmesi”	2017/16
3.	4.9 B	“Deregülasyon ve Ekonomik Etkileri: Abd ve Türkiye Havayolu Taşımacılığı Deneyimi Üzerine Bir İnceleme”	2019/19
4.	4.9 B	“Sermaye Arttırımında Şirket Ortaklarının Şirketten Alacaklarının Kullanılması”	2016/14
5.	4.6 B	“Mobil Uygulama Kullanımının Benimsenmesi: Teknoloji Kabul Modeli ile Bir Çalışma”	2019/19
6.	4 B	“1834/1250 Tarihli Nüfus Defterlerine Göre Kütahya Sancağında Reaya Nüfus”	2019/19
7.	3.4 B	“Max Weber’de Patrimonyalizm ve Bürokrasi Kavramları: Antik ve Çin İmparatorluğu Üzerine Analizler”	2020/21
8.	3.3 B	“Yatırımcıların Duygusal ve Bilişsel Eğilimlerinin Değerlendirilmesi: Erzincan İli Uygulaması”	2018/18
9.	2.7 B	“Birleşme ve Satın Alma İşlemlerinin Hisse Senedi Fiyatına Etkisi: Borsa İstanbul’da Bir Araştırma”	2019/20
10.	2.3B	“Tam Zamanlı Üretim Sisteminin Üretim Giderlerine Etkisi: Çay İşletmesi Örneği”	2019/19

Tablo 11 ve 12’de DergiPark sistemi üzerinden en çok görüntülenene ve indirilen çalışmalara yer verilmiştir (Kafkas Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, <https://dergipark.org.tr/tr/pub/kauibf/archive> Erişim tarihi:15.02.2022). En çok görüntülenene ve indirilen çalışmaları karşılaştırdığımızda her iki tabloda da yer alan dört çalışmanın olduğu görülmektedir. Genel olarak tablolar kıyaslandığında da indirim sayılarının görüntüleme sayılarından fazla olduğu göze çarpmaktadır. En çok görüntülenene ve indirilen çalışmalara yer verildiği yukarıdaki tabloda dikkat edilmesi gerek bir

diğer hususta çalışmaların bir tanesi hariç tamamının derginin TR dizinde taranmaya başladığı 2017 yılı itibari ile dergide yayınlanmış olduğudur.

**Tablo13:** Dergide en çok atıf alan ilk on makale

	Aldığı Atıf Sayısı	Makalenin Adı	Yazarı	Yayın Yılı ve Sayısı
1.	296	“Türkiye’de Göç Olgusu, Göç Edenlerin Kentlere Olan Etkileri ve Çözüm Önerileri”	Yüksel Koçak, Elvan Terzi	2012/3
2.	125	“Kuşak Teorisi ve İçgirişimcilik Üzerine Bir Araştırma”	Aykut Arslan, Selva Staub	2015/11
3.	91	“Yeşil Pazarlama Faaliyetleri Çerçevesinde Kafkas Üniversitesi Öğrencilerinin Çevreye Duyarlı Ürünleri Kullanma Eğilimlerini Belirlemeye Yönelik Bir Araştırma”	Filiz Aslan, Recai Çınar	2015/9
4.	68	“Dinamik Panel Veri Analizi ile Hisse Senedi Fiyatını Etkileyen Faktörlerin Belirlenmesi”	Bener Güngör, Ceyda Yerdelen Kaygın	2012/19
5.	62	“Psikolojik Taciz Algısının Örgütsel Güven Üzerindeki Rolü”	F. Merve Durdağ, Atılhan Naktiyok	2011/2
6.	55	“Eğitim Harcamalarının İktisadi Büyümeye Etkisi”	Taner Akçacı	2013/5
7.	52	“Çalışanların İş - Yaşam Dengesi İle Kariyer Tatmininin, İşten Ayrılma Niyetine Etkisi”	Merve Gerçek, Sevgi Elmas Atay, Gönen Dündar	2015/11
8.	50	“Arap Baharı’nın Nedenleri, Uluslararası İlişkiler Boyutu ve Türkiye’nin Dış Ticaret ve Turizm Gelirlerine Etkileri”	İsmet Göçer, Sertan Çınar	2015/10
9.	46	“Kafkas Üniversitesi Öğrencilerinin Harcamalarının Kars İli Ekonomisine Katkısı”	Gökalp N. Selçuk, Selim Başar	2012/4
10.	42	“Çok Kriterli Karar Verme Problemlerinde Aras Yöntemi”	Bahadır Fatih Yıldırım	2015/9

Dergide yayınlanan makalelerden en çok atıf alan çalışma 296 atıf ile “Türkiye’de Göç Olgusu, Göç Edenlerin Kentlere Olan Etkileri ve Çözüm Önerileri” dir. Yüksel Koçak ve Elvan Terzi tarafından yazılan makale 2012 yılında yayınlanmıştır. Siyaset Bilimi ve Kamu Yönetimi alanında yazılmış olan çalışma, araştırmanın yapılmış olduğu tarihte en fazla atıf alan yayını oluşturmaktadır. Bu çalışmayı takriben en çok atıf alan çalışmaların İşletme ve İktisat bölümü ağırlıklı olarak yapılan çalışmalar olduğu tablodaki veriler doğrultusunda söylenebilir. Dergiye araştırmanın yapıldığı Şubat 2022 itibari ile

toplam yapılan atıf sayısı 2507'dir. Dergide yayınlanan 140 çalışma ise hiç atıf almamıştır. Yıllara göre derginin almış olduğu atıf sayısına ilişkin bilgilere Tablo 14'ten ulaşmak mümkündür.

**Tablo14:** Yıllara göre dergideki makalelerin almış olduğu toplam atıf sayısı

Yıl	Toplam atıf sayısı
2010	21
2011	140
2012	442
2013	302
2014	209
2015	826
2016	196
2017	113
2018	91
2019	111
2020	49
2021	7
<b>Toplam</b>	<b>2507</b>

Bibliyometrik analiz yapılırken araştırmanın örnekleme göre çeşitli kriterlerle ölçüm yapılabilmektedir. Dergi performansını ve bireysel performansını ölçmek için literatürde bazı ölçekler kullanılmaktadır. Araştırmanın örnekleme KAÜİİBF'nin bibliyometrik analizi olduğundan dergi performansını ölçmeye yarayan bazı yasalara göre değerlendirilmesi de araştırmanın tamamlanması açısından önemli olacaktır. Bunlardan derginin performansını ölçmeye yönelik göstergelerden olan *dergi etki faktörü* (Journal impact factor), genellikle derginin son iki ya da beş yıldaki performansını ölçmeye yardımcı bir ölçektir. Toplam atıf sayısının toplam makale sayısına bölünmesiyle ölçülen dergi etki faktörü; dergilerin değerlendirme, karşılaştırma, sınıflandırma ve yazarların çalışmalarını yayınlamada kriter olarak kullandıkları bir ölçüttür (Tonta, 2017:445, Tonta ve Ünal, 2008:338). KAÜİİBFD'nin 2019 ve 2020 yıllarında aldıkları atıf sayısının (160), bu yıllarda yayınlanan toplam makale sayısına (112) bölünmesi ile derginin 2021 yılına ait etki faktörünün 1,42 olduğu görülmektedir.

*Lotka Yasası* belirli bir alandaki yazarların o alana olan katkısının, bilimsel üretkenliğini ölçmeye yönelik bir bibliyometrik yasadır (Lotka, 1926). Bu yasa ile belirli bir alanda yazarların %60'ının bir makale, %15'inin iki makale, %7'sinin de üç makale ile katkı sağlayacağı belirtilir (Rowlands, 2005, s. 7'den aktaran Polat vd, 2013). Yasaya göre KAÜİİBFD de 394 yazarın 1 makale ile, 99 yazarın 2 makale ile 46 yazarında 3 makale ile katkı sağlaması gerekmektedir.

Ancak 510 yazar 1 makale ile, 44 yazar 2 makale ile ve 12 yazarın da 3 makale ile katkı sağladığı saptanmıştır. Bu doğrultuda KAÜİİBFD'nin Lotka yasasına uymadığı görülmektedir.

*Pareto Yasası* belirli bir alandaki yazarların verimliliğini ölçmeye yöneliktir. 80/20 kuralı da denilen yasaya göre toplam makalelerin %80'i toplam yazarların %20'si tarafından yazılmalıdır (Ulu & Akdağ, 2015, s.14). Bu doğrultuda 360 makalenin 288'i toplam yazar sayısı olan 657'nin %20'sine tekabül eden 131 yazar tarafından yazılmalıdır. KAÜİİBFD'de en çok dergiye katkı yapan yazarların 131'ünün toplam makale sayısı ise 222'dir. Bu veriler kapsamında derginin Pareto yasasına uymadığı görülmektedir.

*Price Yasası* ise yine dergi performansını ölçmek için araştırmacılar tarafından kullanılan, bilimsel üretkenliğe ilişkin olarak geliştirilmiş bir yasadır. Yasaya göre belirli bir alandaki yazarların karekökü kadar yazarın toplam makalelerin yarısını yazmış olması gerekmektedir (Sengupta, 1992, s.80). Yasa doğrultusunda dergideki toplam yazar sayısı olan 657'nin karekökü kadar yazarın (26) toplam makale sayısı olan 360'ın yarısını (180) yazması gerekmektedir. Ancak dergide en verimli olan 26 yazarın çalışmalarının toplamı 117'dir. Bu da KAÜİİBFD'nin Price yasasına uymadığını göstermektedir.

## 5. SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

Bibliyometrik analiz, bilginin ve ona erişimin giderek arttığı günümüzde araştırmacılara doğru ve güvenilir bilgiye ulaşma imkanı tanıyan bir tekniktir. Çeşitli göstergeler ile yapılan bibliyometrik analiz, herhangi bir alan ile ilgili bütüncül ve sistematik bir resme odaklanmamızı sağlar. Dergi performansını ölçmeye yönelik göstergelerin kullanıldığı ve örneklem olarak KAÜİİBFD'nin seçildiği bu çalışmada, KAÜİİBFD'nin nesnel verileri bilimsel yöntemler aracılığı ile analize tabii tutularak performansı ve bilime olan katkısı ortaya konulmaya çalışılmıştır. Yayın hayatına başladığı 2010 yılından araştırmının verilerinin kayıt altına alındığı Şubat 2022 tarihine kadar olan derginin tüm cilt ve sayıları bibliyometrik analiz tekniği kullanılarak irdelenmiştir. Bu kapsamda araştırma sorularına cevap olacak nitelikte 360 makaleye ait çalışmaların; adı, türü, alanı, sayfa sayısı, dili ve yazarlara ait; adları, unvanları, kurum bilgileri, ortak yazar olma durumları Excel programı ile kayıt altına alınmıştır. Dergi 2016 yıl ve 13. sayı itibari ile DergiPark sistemi üzerinden arşivlendiğinden bu sayı itibari ile makalelerin toplam gösterim ve indirilme sayıları da kaydedilmiştir. Ayrıca dergideki tüm makalelere ait atıf düzeylerine Google Scholar ve Publish or Perish 7 programı vasıtası ile ulaşılmıştır.

Derginin genel olarak profiline bakıldığında 12 cilt, Ek1 sayı dahil olmak üzere 25 sayı, 360 makale ve bu makaleleri yazan 657 yazardan oluştuğu



görülmektedir. Dergiye 572 farklı yazar ve 121 farklı üniversiteden ve üniversite dışında çeşitli kurumlardan katkı sağlandığı yapılan analiz sonucunda belirlenmiştir. Türkçe ve İngilizce dillerinde yazılan çalışmaları kabul eden derginin özellikle TR dizinde taranmaya başlaması ile İngilizce çalışmalara öncelik verdiği görülmektedir. Derginin ulusal ve uluslararası tanınırlığının artması ve ileri düzeyde indekslerde taranabilmesi için bu oranı arttırması beklenmektedir.

Araştırma ve derleme türündeki çalışmaların kabul edildiği dergide bu ayrımın yapılmaya başlanıldığı 2015 yıl ve 11. sayı itibari ile yayınlanan 263 makalenin 207'si araştırma, 56'sı derleme türündedir. Sayı özeline baktığımızda ise Ek1 sayı hariç araştırma türünde olan çalışmaların ağırlıkta olduğu görülmüştür. Yazarların çalışmalarında alan bilgisine yazmış oldukları bilgiler doğrultusunda ise dergide yayınlanan çalışmaların, yine 11. sayı itibari ile yarısına yakınının İşletme bölümüne ait olduğu saptanmıştır. İşletme bölümünü ise İktisat bölümüne ait çalışmalar takip etmektedir. Derginin TR dizinde taranmaya başlamasıyla birlikte ise diğer bölümlere ait çalışmaların varlığına da dikkat edildiği yapılan karşılaştırma tablosu verileri ile söylemek mümkündür. Derginin adında "İktisadi ve İdari Bilimler" ifadesinin olduğu göz önüne alınacak olursa dergi kapsamında olan bölümlere ait çalışmaların sayısal dağılımına dergi amaç ve öncelikleri de göz önüne alınarak dikkat edilmelidir.

Dergideki çalışmaların sayfa sayısına bakıldığında en az 9, en fazla 52 sayfalık çalışmaların olduğu belirtilmişti. Dergiye katkı sağlayan yazarların genellikle çalışmalarını 11-30 sayfa aralığında yazdıkları görülmektedir. Dergideki tüm çalışmalar ise 657 yazar tarafından kaleme alınmış olup 572 farklı yazarın katkı sağladığı yapılan araştırma sonucunda varılan bulgulardan bir tanesidir. Bu yazarlardan ise 510 tanesi dergiye sadece bir makale ile katkı sağlamış olup en çok katkı sağlayan 1 yazarın 7 çalışmasının olduğu görülmektedir. Araştırma bulgularında dergiye en çok katkı sağlayan yazarların çalışmalarının genellikle ortak çalışma olup diğer yazarların değişken olduğu ve kurumlarının Kafkas Üniversitesi olduğu saptanmıştır. Çalışmaların genellikle derginin yayın hayatına başladığı ilk yıllardaki sayılarda olduğu görülmektedir. Yazarların ise dergi gelişimine katkı sağlamak amacıyla yayın yaptıkları şeklinde yorumlanabilir. Derginin TR dizinde taranmaya başlamasıyla birlikte ise coğrafi ve yazar dağılımına dikkat edilerek özellikle kurum içi yazarlara kota getirdiği görülmektedir.

Dergiye katkı sağlayan yazarların kurum bilgilerine bakıldığında ise dergiye 121 farklı üniversite bünyesinde yazarın katkı sağladığı görülmektedir. Bu da derginin, ülke çapındaki üniversiteler nezdinde tanınırlığının ve tercih edilir olmasının göstergesi olarak yorumlanabilir. Derginin uluslararası

üniversiteler nezdinde de tanındığını, dergide “North Carolina Üniversitesi, Islamic Azad Üniversitesi, Tuscany Üniversitesi, Kırgızistan-Türkiye Manas Üniversitesi, Budapeşte Corvinus Üniversitesi” bünyesinde çalışan yazarların çalışmalarının olduğundan çıkarabiliriz. Üniversitelere ek olarak dergiye katkı sağlayan yazarların kurum bilgilerine bakıldığında çeşitli bakanlık mensuplarının da olduğu görülmüştür.

Yazarların unvan bilgilerine bakıldığında ise dergiye en çok katkı sağlayan yazarların sırasıyla Dr. Öğretim Üyesi, Doçent ve Profesör olduğu görülmektedir. Bu da derginin Dr. Öğretim Üyesi ve üstü unvana sahip kişiler tarafından tercih edildiğini göstermektedir.

Derginin atıf düzeyine bakıldığında toplam 2507 atıf aldığı, 140 çalışmanın ise hiç atıf almadığı belirlenmiştir. En çok atıf alan çalışmanın ise Kafkas Üniversitesi öğretim üyesi merhum Yüksel Koçak ile yüksek lisans öğrencisi Elvan Terzi tarafından yazılan “Türkiye’de Göç Olgusu, Göç Edenlerin Kentlere Olan Etkileri ve Çözüm Önerileri” olduğu belirlenmiştir. Koçak ve Terzi’nin çalışması 2012 yılında dergide yayınlanmış olup, konu ile ilgilenen araştırmacılar tarafından sıklıkla başvuru alan bir kaynaktır. Dergide en çok atıf alan ilk on çalışmaya bakıldığında tümünün araştırma türünde yazıldığı dikkat çekmektedir. Ayrıca Koçak ve Terzi’nin çalışması dışındaki diğer 9 çalışmanın İşletme ve İktisat alanında kaleme alındığı da dikkat çeken bir diğer husustur. Bunu da dergide bu bölümlere ait çalışmaların sayıca fazla olmasından, bu çalışmaların sayıca fazla olmasını ise dergi politikası olarak derinlemesine analiz ve yöntem içeren araştırma makalelerine öncelik vermesi ile açıklayabiliriz.

Derginin bilimselliğinin en önemli ölçütlerinden olan atıf düzeyi, bibliyometrik analiz doğrultusunda çeşitli göstergeler ile değerlendirilmiştir. Bu değerlendirme neticesinde dergi etki faktörünün düşük olduğu ve Lotka, Price ve Pareto yasalarına uymadığı saptanmıştır. Bilimsel üretkenlik ve yazar verimliliğini ölçmeye yarayan yukarıda adı geçen yasalara derginin uyum sağlamadığı görülmektedir. Dergi, bilimselliğini arttırmak, ileri düzey indekslerde taranabilmek için bilimsel üretkenlik ve verimliliğini artırıcı çalışmalara ağırlık vermelidir. Bu doğrultuda derginin özellikle TR dizinde taranmaya başlamasıyla birlikte gelişimine ivme kazandırdığı da görülmektedir.

## **6. ÇIKAR ÇATIŞMASI BEYANI**

Yazarlar arasında çıkar çatışması bulunmamaktadır.

## **7. MADDİ DESTEK**

Bu çalışmada herhangi bir fon veya destekten yararlanılmamıştır.

## 8. YAZAR KATKILARI

SKE: Fikir;  
SKE Tasarım;  
SKE Denetleme;  
SKE: Kaynakların toplanması ve/veya işleme;  
SKE Analiz ve/veya yorum;  
SKE: Literatür taraması;  
SKE: Yazıyı yazan;  
SKE: Eleştirel inceleme

## 9. ETİK KURUL BEYANI VE FİKRİ MÜLKİYET TELİF HAKLARI

Çalışmada etik kurul ilkelerine uyulmuştur ve fikri mülkiyet ve telif hakları ilkesine uygun olarak gerekli izinler alınmıştır.

## 10. KAYNAKÇA

- Akbaş, F., Tura, Ü. & Kaya, F. (2021). Web of science core collection veri tabanında islami bankacılık ile ilgili yapılan makalelerin bibliyometrik analizi. *Bartın Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 12 (23), 56- 78.
- Akgün, M., Karataş, B. (2017). Muhasebe ve denetime bakış dergisinde yayımlanan makalelerin bibliyometrik analizi (2000-2016). *Muhasebe ve Denetime Bakış*, 52, 19-34.
- Akmcı, A. (2020). Türkiye’de “darbe” konusunda yazılmış lisansüstü tezlerin bibliyometrik analizi. *OPUS–Uluslararası Toplum Araştırmaları Dergisi*, 16(28), 1129-1153.
- Al, U., Coştur, R. (2007). Türk psikoloji dergisi’nin bibliyometrik profili. *Türk Kütüphaneciliği Dergisi*, 21(2), 142-163.
- Apak, S. Erol, M., Öztürk, S. (2016). Muhasebe ve finans tarihi araştırmaları dergisinde yayımlanan makalelerin bibliyometrik analizi. *Muhasebe ve Finans Tarihi Araştırmaları Dergisi*, 11, 111-124.
- Aria, M., Cuccurullo, C. (2017). Bibliometrix: An R-tool for comprehensive science mapping analysis. *Journal of Informetrics, Elsevier*, vol. 11(4), 959-975.
- Avı, M., Kurudayıoğlu, M. (2022). Türkçede iki dillilik çalışmalarının bibliyometrik analizi. *Ana Dili Eğitimi Dergisi*, 10(1), 252-265.
- Aydın, Ü., Bulut, A. (2012). ADO klinik bilimler dergisinin bibliyometrik analizi. *ADO Klinik Bilimler Dergisi*, 6 (1), 1067-1075.
- Barca, M. ve Hızıroğlu, M. (2009). 2000’li yıllarda Türkiye’de stratejik yönetim alanının entelektüel yapısı. *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi*, 4(1), 113–14.

- Beşel, F., Yardımcıoğlu, F. (2017). Maliye dergisi'nin bibliyometrik analizi: 2007-2016 dönemi. *Maliye Dergisi, Ocak-Haziran*, 172,133-151.
- Block, J. &Fisch, C. (2020). Eight tips and questions for your bibliographic study in business and management research. *Management Review Quarterly*, 70, 307-312.
- Bulut, Z., Demirel İli, N. (2022). Türkiye ve dünyadaki “hüzün turizmi” çalışmalarının bibliyometrik analizi. *Turizm ve İşletme Bilimleri Dergisi*, 2(1), 67-88.
- Çokışler, E. (2019). Uluslararası ilişkiler dergisinin bibliyometrik analizi (2004-2017). *Uluslararası İlişkiler Akademik Dergi*, 16(64), 29-56.
- Demir Askeroğlu, E. (2018). Uluslararası tojdac dergisinin bibliyometrik analizi. *The Turkish Online Journal of Design, Art and Communication – TOJDAC*, 8 (2), 190-202.
- Demir, H., Eriğüç, G. (2018). Bibliyometrik bir analiz ile yönetim düşünce sisteminin incelenmesi. *İş ve İnsan Dergisi*, 5 (2), 91-114.
- Denktaş Şakar, G. ve Güldem Cerit, A. (2018). Uluslararası alan indekslerinde Türkiyepazar yazını: Bibliyometrik analizler ve nitel bir araştırma. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 27(4), 37-62.
- Güneşer, R. (2022). Türkiye'deki halk hekimliği konulu lisansüstü tezlerin bibliyometrik profili. *Mersin Üniversitesi Tıp Fakültesi Lokman Hekim Tıp Tarihi ve Folklorik Tıp Dergisi*, 12 (1), 179-188.
- Güney, C. (2019). Türkiye'de “vergi denetimi” konusunda yazılmış lisansüstü tezlerin bibliometrik analizi (1984-2018). Türkiye Vizyonu: Multidisipliner Çalışmalar 2019 içinde (s.572-595), Bursa: Ekin yayınevi.
- Gürbüz, C., Çetinkaya Bozkurt, Ö. (2018). Pazarlama ve pazarlama araştırmaları dergisi'nin bibliyometrik analizi. *Adnan Menderes Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 5(3), 1-23.
- Karagöz, B. ve Koç Ardıç, İ. (2019). Ana Dili Eğitimi Dergisinde yayımlanan makalelerin bibliyometrik analizi. *Ana Dili Eğitimi Dergisi*, 7(2), 419-435.
- Karagöz, B., Şeref, İ. (2019). Değerler Eğitimi Dergisi'nin bibliyometrik profili (2009-2018). *Değerler Eğitimi Dergisi*, 17 (37), 219-246.
- Karagöz, D., Kozak, N. (2014). Anatolia turizm araştırmaları dergisi'nin bibliyometrik analizi: araştırma konuları ve kurumlar arası iş birliğinin sosyal ağ analizi ile incelenmesi. *Türk Kütüphaneciliği* 28 (1), 47-61.
- Karcıoğlu, R., Abar, H., Ağırman, E., Kantar, M., A., Gülrenk, M. & Okuyucu, N. (2019). Birleşme ve satın alma işlemlerinin hisse senedi fiyatına etkisi: borsa istanbul'da bir araştırma. *KAÜİİBFD*, 10(20), 987-1006.
- Kırdar, E., Benli, A. (2020). Sosyal Güvenlik Dergisi'nde yayımlanan makalelerin bibliyometrik analizi. *Sosyal Güvenlik Dergisi (journal of Social Security)*. 10(1), 197-216.

- Koç, A., Kaya, U. ve Gelgör, E.S. (2019). Marmara üniversitesi ilahiyat fakültesi dergisi üzerine bibliyometrik bir analiz. *Marmara Üniversitesi İlahiyat Fakültesi Dergisi*, 57, 1-24.
- Kurnaz, A. (2021). Etnosentrizm ile ilgili çalışmaların bibliyometrik analizi. *Beykoz Akademi Dergisi*, 9(2), 98-118.
- Kurutkan, M. N., & Orhan, F. (2018). *Sağlık politikası konusunun bilim haritalama teknikleri ile analizi*. Ankara: İksad Yayınevi.
- Kutluca, T., Demirkol, M. (2016). Dicle üniversitesi ziya gökalp eğitim fakültesi dergisinin bibliyometrik analizi. *Dicle Üniversitesi Ziya Gökalp Eğitim Fakültesi Dergisi*, 28, 108- 118.
- Lotka, A. J. (1926). The frequency distribution of scientific productivity. *Journal of the Washington Academy of Sciences*. 16(12), 317-323.
- Öztürk, O., & Gürler, G. (2021). *Bir literatür incelemesi aracı olarak bibliyometrik analiz*. Ankara: Nobel Bilimsel Eserler.
- Öztürk, S., Yılmaz, C. (2018). Denetim ve adli muhasebe alanındaki çalışmaların bibliyometrik analiz tekniği ile incelenmesi. *Karadeniz*, 39, 173-188.
- Polat, C., Sağlam, M. & Sarı, T. (2013). Atatürk üniversitesi iktisadi ve idari bilimler dergisi'nin bibliyometrik analizi. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 27(2), 273-288.
- Sengupta, I. N. (1992). Bibliometrics, informetrics, scientometrics and librametrics: an overview. *Libri*, 42(2).75-98.
- Taşkın, Z., Çakmak, T. (2010). Başlangıcından bugüne bilgi dünyası dergisi'nin bibliyometrik profili. *Bilgi Dünyası*, 11(2), 332-348.
- Temelli, F., Karcıoğlu, R. (2018). Muhasebe ve vergi uygulamaları dergisinde yayınlanan makalelerin bibliyometrik analizi:2010-2017 dönemi. *Muhasebe ve Vergi Uygulamaları Dergisi*, Temmuz 2018; 11 (2), 248-268.
- Tonta, Y. (2017). Türkiye'de yayımlanan ve web of science'ta dizinlenen dergilerle ilgili bir değerlendirme. *Türk Kütüphaneciliği*, 31(4), 449-482.
- Tonta, Y. & Ünal, Y. (2008). Dergi kullanım verilerinin bibliyometrik analizi ve koleksiyon yönetiminde kullanımı. *Türk Kütüphaneciliği*, 22(3), 335-350.
- Ulu, S. & Akdağ, M. (2015). Dergilerde yayınlanan hakem denetimli makalelerin bibliyometrik profili: selçuk iletişim örneği. *Selçuk İletişim*, 9(2), 5-21.
- Zan, B. U. (2012). *Türkiye'de bilim dallarında karşılaştırmalı bibliyometrik analiz çalışması*. Yayımlanmamış doktora tezi. Ankara Üniversitesi Sosyal bilimler Enstitüsü. Ankara.
- Yıldız, B., Çiğdem, Ş. & Seyhan, M. (2020). Tedarik zinciri alanyazını rotası: lisansüstü çalışmaların evrimi. *KAÜİİBFD*, 11(21): 21-47.

TÜBİTAK ULAKBİLİM Cahit Arf Bilgi Merkezi. 20.09.2021 tarihinde <https://cabim.ulakbim.gov.tr/bibliyometrik-analiz/bibliyometrik-analiz-sikca-sorulan-sorular/> adresinden erişildi.

Kafkas Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi. 02.11.2021 tarihinde <https://dergipark.org.tr/tr/pub/kauibf> adresinden erişildi.

Kafkas Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi. 22.09.2021 tarihinde <https://www.kafkas.edu.tr/KAUIIBFD> adresinden erişildi.

# SOSYAL MEDYA KULLANAN ÜNİVERSİTE ÖĞRENCİLERİNİN SİBER İNSANİ DEĞERLER DÜZEYLERİ ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA<sup>1</sup>



Kafkas Üniversitesi  
İktisadi ve İdari Bilimler  
Fakültesi  
KAÜİBFD  
Cilt, 13, Sayı 25, 2022  
ISSN: 1309 – 4289  
E – ISSN: 2149-9136

Makale Gönderim Tarihi: 20.02.2022 Yayına Kabul Tarihi: 25.04.2022

**Onur DOĞAN**  
Öğr. Gör.  
Aksaray Üniversitesi  
Ortaköy MYO,  
Aksaray, Türkiye  
onurdogan@aksaray.edu.tr  
**ORCID ID: 0000-0002-8109-4728**

**Derya KUTLU**  
Dr. Öğretim Üyesi  
Sivas Cumhuriyet Üniversitesi  
Zara Veysel Dursun Uygulamalı  
Bilimler Yüksekokulu,  
Sivas, Türkiye  
dutebay@cumhuriyet.edu.tr  
**ORCID ID: 0000-0003-2258-9250**

**Zeliha SEÇKİN**  
Prof. Dr.  
Aksaray Üniversitesi  
İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi,  
Aksaray, Türkiye  
seckinz@aksaray.edu.tr  
**ORCID ID: 0000-0003-0603-3236**

**ÖZ** | Bu çalışmanın amacı, sosyal medya kullanıcıları olan üniversite öğrencilerinin siber insani değerler bağlamında saygılı, doğru ve dürüst davranma, hoşgörülü, barışçıl ve dayanışma içinde olma olarak tanımlanan değerler bakımından incelenmesidir. Nicel araştırma yöntemine göre tasarlanan bu çalışmada tarama deseni kullanılmıştır. Araştırmanın evren ve örneklemini 2021-2022 eğitim-öğretim yılında Aksaray Üniversitesi İİBF ile Ortaköy MYO'da öğrenim gören öğrenciler oluşturmaktadır. Toplanan verilerin analizinde non-parametrik testlerden faydalanılmıştır. Araştırma verileri ile yapılan analizler sonucunda; üniversite öğrencilerinin Siber İnsani Değer (SİD) puan ortalamaları dikkate alındığında, katılımcıların tutum ve davranışlarının insani değer merkezli olduğu, kadın ve erkek öğrencilerin sosyal medya mecrasında insani değerler bakımından benzer hassasiyete sahip oldukları belirlenmiştir. Ayrıca, öğrencilerin sosyal medya bağımlısı oldukları, sosyal medyada insani ve etik değerlerle bağdaşmayan paylaşımların yaygınlığına karşın, siber insani değerler konusunda oldukça hassas oldukları tespit edilmiştir. Öğrencilerin cinsiyet, yaş, öğrenim gördükleri birim ve sınıf düzeyi değişkenlerine göre siber insani değer puan dağılımları arasında anlamlı bir fark olmadığı tespit edilmiştir.

**Anahtar Kelimeler:** Sosyal medya, insani değerler, dijital dönüşüm

**JEL Kodları:** M15, M53, O3

**Alan:** Yönetim bilişim sistemleri

**Türü:** Araştırma

**DOI:** 10.36543/kauibfd.2022.022

**Atıfta bulunmak için:** Doğan, O., Kutlu, D., & Seçkin, Z. (2022). Sosyal medya kullanan üniversite öğrencilerinin siber insani değerler düzeyleri üzerine bir araştırma. *KAÜİBFD*, 13(25), 524-548.

<sup>1</sup> İlgili çalışmanın etik kurallara uygunluğu beyan edilmiştir.

# A RESEARCH ON CYBER HUMAN VALUES LEVELS OF UNIVERSITY STUDENTS USING SOCIAL MEDIA



Kafkas University  
Economics and Administrative  
Sciences Faculty  
KAUJEAS  
Vol. 13, Issue 25, 2022  
ISSN: 1309 – 4289  
E – ISSN: 2149-9136

Article Submission Date: 20.02.2022

Accepted Date: 25.04.2022

**Onur DOĞAN**

Lecturer

Aksaray University  
Ortaköy Vocational School,  
Aksaray, Turkey  
onurdogan@aksaray.edu.tr

**ORCID ID: 0000-0002-8109-4728**

**Derya KUTLU**

Asst. Prof. Dr.

Sivas Cumhuriyet University  
Zara Veysel Dursun School of  
Applied Sciences,  
Sivas, Turkey  
dutebay@cumhuriyet.edu.tr

**ORCID ID: 0000-0003-2258-9250**

**Zeliha SEÇKİN**

Prof. Dr.

Aksaray University  
Faculty of Economics and  
Administrative Sciences,  
Aksaray, Turkey  
seckinz@aksaray.edu.tr

**ORCID ID: 0000-0003-0603-3236**

## ABSTRACT

The main purpose of this study is to examine university students who are social media users in terms of values defined as respectful, correct, and honest behavior, tolerant, peaceful, and solidarity in the context of cyber humanitarian values. A scanning design was used in this study, which was designed according to the quantitative research method. The universe and sample of the research consist of students studying at Aksaray University Faculty of Economics and Administrative Sciences and Ortaköy Vocational School in the 2021-2022 academic year. Non-parametric tests were used in the analysis of the collected data. As a result of the analyzes made with the research data; When the Cyber Human Value (SID) mean scores of university students are taken into account, it has been determined that the attitudes and behaviors of the participants are based on human values, and that male and female students have similar sensitivity in terms of human values in social media. In addition, it has been determined that students are addicted to social media, and despite the prevalence of social media posts that are incompatible with humanitarian and ethical values, they are very sensitive about cyber-human values. It has been determined that there is no significant difference between the cyber-human value point distributions of the students according to the variables of gender, age, unit of education, and grade level.

**Keywords:** Social media, human values, digital transformation

**JEL Codes:** M15, M53, O3

**Scope:** Management information systems

**Type:** Research



## 1. GİRİŞ

Bilgi ve iletişim teknolojilerinde yaşanan gelişmeler çerçevesinde teknoloji kullanımı her geçen gün artmakta ve yaşamın tüm süreçlerinde önemli bir yer tutmaktadır. Genelde teknoloji, özelde ise internet, “her an her yerde olma” özelliği ile yaşamı ve mevcut paradigmaları kökten değiştirmiştir. Bu değişimi 2021 yılının sayısal verileri ile açıklamak gerekirse (SETAV, 2021); aktif internet kullanan kişi sayısı 4,66 milyar, cep telefonu kullanan kişi sayısı 5,20 milyar, her 10 kişiden internet için akıllı telefon kullanan kişi sayısı 9, sosyal medya kullanıcı sayısı 4,14 milyar ve son bir yılda ilk defa sosyal medyayı kullanan kişi sayısının da 450 milyondan fazla olduğu anlaşılmaktadır. Bunun yanı sıra, sosyal medyanın yıllık %12 büyüdüğü ve kullanıcıların büyük çoğunluğunun akıllı telefona sahip olduğu da genel kabul görmektedir. Dünya ortalaması olarak insanlar günün yedi saatini internette dolaşarak geçirmektedirler. Sosyal medyanın kullanıcılar için gerçek yaşamın izdüşümünü temsil eden bir değere ulaşması, kullanıcılara yeni deneyimlerin kapısını da aralamıştır. Özellikle Z kuşağı diye adlandırılan mevcut üniversite öğrencilerinin tamamına yakını sosyal medya kullanıcısı olarak bu deneyimin öznel rolünü ifa etmektedirler.

Web 2.0 teknolojisi, internetin yapısını daha katılımcı ve paylaşımcı, internet kullanıcılarını ise daha aktif, küresel ve etkileşimli hale getirmiştir. Özellikle oluşturulan sanal platformlar aracılığıyla bir araya gelen sosyal medya kullanıcıları kendi fikir ve deneyimlerini diğer kullanıcılarla paylaşarak hem düşünsel hem de sosyal etkileşim kurmaktadır. Web 2.0 teknolojisinin gelişmesi, sosyal mecraların yaygın hale gelmesine öncülük ederek insanların bu ortamlarda kullanılmak üzere yeni kimlik ve roller edindiği bir ortam yaratılmasına aracılık etmiştir (Gedik, 2020). Kullanılan bu kimliklerin gerçek hayatta sahip olunan kimlikler ile ortam ve iletişim biçimine bağlı olarak, değişime uğraması da olasıdır. Özünün “doğru insan olma” temeline dayandığı insani değerler kavramı, internet teknolojisinin gelişim ve değişimine bağlı olarak farklı bir boyuta evrilmiştir. İnternet imkânının yaygınlaşmasına paralel olarak vakitlerinin büyük bir kısmını dijital ortamda geçiren bireyler için insani değerler konusunun daha önemli hale geldiğini söylemek mümkündür. Ancak bu ortamda internetin kimlikleri gizleyebilme imkânı sunması, bireylerin gerçek kimliklerinden farklı bir kimlikle davranış ve tutum sergilemelerine zemin hazırlamaktadır (Siber İnsani Değerler, 2015). Bu durumun sanal ortamdaki insani değerler odaklı davranışları nasıl etkilediği veya insani değerlerin sanal ortamda geçerliliğini sürdürüp sürdüremeyeceği konuları genel bir problem olarak varlık göstermektedir.

Bu çalışmanın temel amacı, sosyal medya kullanıcısı olan üniversite öğrencilerine ait siber davranışların doğruluk ve dürüstlük, saygı, barışçıl olma, hoşgörü ve dayanışma olmak üzere siber insani değerler olarak tanımlanan değerler açısından incelenmesidir.

## 2. TEORİK ARKA PLAN

Teknolojik gelişmeler ve internet hayatın her alanında yaygın olarak yer almaktadır. Özellikle internetin yaygınlaşması ve dijitalleşme insanlar arasındaki iletişimin şeklini değiştirerek yeni bir etkileşim süreci ortaya çıkarmıştır. Sosyal medyanın dinamik yapısı insanlar arasındaki iletişimde insani değerlerin nasıl olması gerektiği ile ilgili bilimsel bir tartışma alanı ortaya çıkarmıştır. Çalışmanın bu bölümünde dijitalleşme, sosyal medya, siber insani değerler kavram ve içerik yönünden literatüre dayalı olarak ele alınmaktadır.

### 2.1. Dijitalleşme ve Sosyal Medya

Toplumların ve bireylerin yaşamını hızlandıran, değiştiren ve kolaylaştıran-zorlaştıran teknolojik gelişmelerin en önemli çıktılarından biri dijitalleşmedir (Olçay, 2018). Bu bağlamda dijitalleşme, hem toplum hem de birey ilişkili her şeyi değiştiren en önemli teknolojik eğilim olarak tanımlanabilir (Reis vd., 2020). Türk Dil Kurumu Sözlüğünde dijital kelimesi, “sayısal” olarak tanımlanırken dijitalleşme kavramı ise “sayısallaştırma” olarak karşılık bulmuştur (TDK, 2021). Dijitalleşme, sosyal hayatın tüm alanının dijital temelli iletişim ile medya altyapıları etrafında kökten bir değişimle yeniden yapılandırılması olarak düşünüldüğünde (Brennen & Kreiss, 2016) birey ve toplumsal alanda egemenliğini derinleştirdiği anlaşılmaktadır. Teknolojinin itici gücü, iletişim etkinliğini dijitalleşmenin eşliğinde yeniden yapılandırmış (Binark, 2019) internet bağlantısının varlığı ile bireyin aktifliği yeni bir içerik ve anlam kazanmıştır. Rushkoff (2010)’un ifadesi ile bu durum çevrimiçi (online) olmayı (always on) içermektedir. Dijital çağ; zamansal, mekânsal, seçimsel, karmaşıklık, boyutsal, kimlik, sosyallik, gerçeksel ve açıklık çerçevesinde amaç özelliği ile bireyleri hem programlamakta hem de bireyler programlanmaktadır (Rushkoff, 2010; Yengin, 2014; Olçay, 2018). Bu durum sosyal medyanın birey ve toplum üzerinde yarattığı etkinin boyutunu göstermesi açısından önemli ve dikkat çekicidir. Fuchs (2014)’ın Allen (2012) ve Scholz (2008)’dan aktardığına göre, sosyal medya uygulamasının kökeni 2005’ten öncesine dayanmaktadır ve 1997 yılında Andrew Weinreich tarafından kurulan SixDegrees.com sitesi sanal profil oluşturma ve yeni arkadaşlıklar kurarak etkileşime geçme konusunda ilk örnek olması bakımından önemlidir. 2004 yılında kurulan Facebook sitesi halen yoğun bir kullanıcı kitlesine sahiptir ve güncelliğini korumaktadır. İki yıl aradan sonra 2006 yılında kurulan Twitter’in ardından 2009’da WhatsApp uygulaması

özellikle akıllı telefonlarda yaygın kullanımı ile dikkat çekmektedir. 2010 yılında kullanıcıların hizmetine sunulan Instagram ise genelde gençlerin çok kullandığı bir platform olma özelliği ile güncelliğini korumaktadır. 2011 yılında kurulan Snapchat ise kısa bir süre içinde silinmek üzere oluşturulmuş anlık fotoğraf ve video paylaşımına izin veren bir uygulama olarak sosyal medya alanında kendine ciddi bir yer edinmiştir (Boyd, 2008; Safko & Brake, 2009; akt. Gök, 2019). Miller vd. (2016)'nin sosyal medya uygulamalarının sayısının artacağı ve yeni-güncel özellikler ile kullanıcılara hizmet edeceği yönündeki beklentileri, bu gelişmelerin devam edeceğinin işaretçisi olması bakımından önemlidir.

Sanal medya ve dijital medya diye ifade edilen sosyal medyanın temel unsuru iletişimdir ve bu özelliği ile sosyal medya bireysel iletişimden çok toplumsal iletişime daha yakın durmaktadır. Bu da sosyal medyanın farklı düşüncelerin bir araya gelmesine uygun bir ortam sağlamasına neden olmaktadır. Microsoft'un kişisel bilgisayarları yaygınlaştırma stratejisi de bu ortama daha fazla kişinin bağlanarak etkileşim içerisinde olmasını sağlaması bakımından önemlidir (Güzel, 2020; Kaban Kadioğlu, 2019). Yeni dijital medya, sadece yeni bir dil oluşturmakla kalmamış her şeyi görünür kılmamanın yanı sıra kontrol ve denetimi kolaylaştırmış, bireylerin zihinlerini değiştirmeye aracılık ederek tek merkezli bir kültür üretmenin de temel belirleyicisi olarak iletişim kapitalizminin kökleşmesini sağlamaya aracılık etmiştir (Yengin, 2014). Facebook sayfalarında 50 milyondan fazla kayıtlı işletmenin varlığı ve işletmelerin %88'inden fazlasının Twitter'ı pazarlama amaçlı kullanıyor olmaları, sosyal medyanın sadece bireysel ölçekte değil, işletmelerin faaliyetleri açısından da vazgeçilmez olduğunu göstermektedir (Lister, 2021).

## 2.2. Dijitalleşme ve İnsani Değerler

Dijitalleşme; insanları, toplumları ve tüm yaşamı etkisi altına almaya devam etmektedir (Özcan & Keskin, 2020). Dijitalleşmenin etkisiyle bireyin ya da toplumun değerleri derinden etkilenecek değişmektedir. İletişimin hızlandığı ve kolaylaştığı günümüzde birey ve toplumların insani, ahlaki, kültürel, toplumsal, ulusal, küresel değerlerinde hem olumlu hem de olumsuz yönde değişimlerin olduğu görülmektedir (Gencer & Aktan, 2021). Dijitalleşmenin en çok etkilediği alan iletişim olarak ön plana çıkmaktadır. Son yıllarda iletişimin en yeni modeli, sosyal medya olarak değerlendirilmektedir. İkinci binyılın sonunu ve üçüncünün başlangıcını karakterize eden tarih sayfalarının, teknolojik evrim nedeniyle derin ve hızlı dönüşümlere tanıklık ettiği anlaşılmaktadır. Teknoloji ve dijitalleşme toplumsal yaşamın her noktasına derinden nüfuz ederek birey ve toplumun yaşamı üzerindeki hâkimiyetini perçinlemektedir. Bu teknolojik ve dijital çevre insanları izlemenin, yönlendirmenin ve yardım etmenin ötesinde değerler bağlamında da dönüşüme zorlamaktadır (Sellen, Rogers,

Harper, & Rodden, 2009). Bu dönüşümün toplumun temel yapısını oluşturan değerleri olumlu yönde olduğu kadar olumsuz yönde de etkilediği kabul edilmektedir. Bu bağlamda, sosyal medyanın bireyler arasında bilgi paylaşma, etkileşimli öğrenme, karşılıklı iletişime imkân tanıma, eğitime aracılık etme, bireylere ifade özgürlüğü tanıma, demokratikleşmeye aracılık etme ve küresel düzeyde kültürler arası iletişime zemin hazırlama olanaklarını sunması gibi olumlu etkilerinden söz edilebilir. Bu olumlu tarafına rağmen, literatürde sosyal medyanın olumsuz etkilerine de dikkat çekilmektedir. Küreselleşme ile birlikte ulusal kültürlerin erozyona uğraması, bireyin yakın çevresinden öğrendiği değerler ile bir bütün olarak medyadan öğrendiği/edindiği değerlerin çatışması, bireysel ve toplumsal sorumluluk algısının değişimi, mahremiyetin alenileşmesi, nefret duygusunu açık etmenin doğallaşması, aileye bağlılığın zayıflaması, dürüstlük değerinde bulanıklaşma, farklılıklara saygılı davranılmaması gibi gelişmeler olumsuz durumlara örnek olarak verilebilir (Elçi & Çatak, 2021). Dijitalleşmenin önemli sonuçlarından biri ve belki de en önemlisi, insan hayatının sosyal medyada teşhir edilmesi, bireylerin kişilik özelliklerinin açık edilerek kişisel verilerin sonsuza kadar internette (bireylerin rızası dışında) kolayca erişilebilir hale gelmesine imkân vermesidir. Galvão vd. (2021)'nin bu konudaki tespiti oldukça çarpıcıdır. Galvão vd. (2021)'nin belirttiği gibi, sosyal medya platformlarından ayrılabiliriz, ancak dijital benliğimiz orada kalmakta ve bu durum beraberinde “dijital ölümsüzlük kavramına hayat vermektedir.

Değerler hem toplumları birbirinden ayırma hem de toplumdaki bireyleri bir arada tutma özelliğine sahiptir ve başta teknoloji olmak üzere toplumsal yaşamda meydana gelen her türlü değişimden pay alarak değişime uğramaktadır (Alp & Levent, 2020; Sellen vd., 2009). Bu değişimin hızını ve boyutunu etkileyen çeşitli değişkenler vardır ve bunlardan teknoloji değişkeni etki alanı ile bu çağa damgasını vurmuştur. Bu bağlamda dijital dönüşüm neden olduğu ivme ile “temelinde iyi ve doğru birey olmanın yattığı insani değerleri (Siber İnsani Değerler, 2015) de derinden etkilemiştir. Bir başka ifade ile insana özgü ve insani ilgilendiren her şeyi yeniden şekillendirmede yegâne gücü tekelinde tutan bir olgu olarak yükselişini sürdürmektedir. Dijitalleşme özellikle temel ve genel insani değerlerin zayıflamasına hatta ikincil duruma gelmesine neden olmaktadır. Toplumların temeli olan değerlerin yozlaşması ve yitirilmesi nesillerin robotlaşması gibi bir sonuç üretmektedir. Sonuç olarak dijitalleşme ve teknolojinin birçok araçsal değer yaratırken insani değerleri olumsuz bir şekilde etkileme riskine sahip olması da söz konusudur (Tezcan, 2018).

Dijitalleşmenin değerler üzerindeki etkisi her geçen gün daha derinden hissedilmektedir. Özellikle küresel bir mekân olan sanal ortamda toplumlara ve kültürlere özgü temel değerlerin yerine evrensel siber insani değerlerin

geçmesinden bahsedilmektedir. Sevdiğini göstermenin, tavır koymanın, eleştirinin, birlik ve beraberliğin, çatışmanın ve boykot etmenin dijital mecra ve sanal ortamlarda yapıldığı ve sosyal medya araçlarının kitleleri provoke ettiği veya harekete geçirdiği bu günlerde temel insani değerleri dikkate alan davranışları sergilemek ve bu davranışları sürdürmek oldukça önemlidir (Kılıçer, Özeke, & Çoklar, 2018). Rösner, Winter & Krämer, (2016) sanal ortamları kötü niyetle kullanmanın; kabalık, nezaketsizlik, sözlü saldırı ve iftira gibi olumsuz durumlara neden olduğuna dikkat çekmektedirler. Sanal ortamların başında sosyal medya platformları gelmekte ve sosyal medya, mekân ve zaman sınırlaması olmadan, tartışmanın, paylaşmanın mobil tabanlı yapıldığı bir iletişim modeli olarak birey ve toplumların yaşamına yön vermede etkinliğini sürdürmektedir (Vural & Bat, 2010).

Dijital iletişim, her yaş ve nesilden özellikle de gençlerin ve çocukların daha fazla ilgi gösterdiği bir model haline dönüşmüştür. Sosyal medyanın, daha iyi iletişim, zamanında bilgi, çevrimiçi sosyalleşme, öğrenme, becerileri geliştirme, hızlı etkileşim gibi birçok olumlu etkisi söz konusu iken; kimlik hırsızlığı, siber zorbalık ve sosyal izolasyon gibi birçok olumsuz etkilerinin olduğu da bilinmektedir. Özellikle günümüzde sanal ortamda birey veya örgütlere karşı, tamamen zarar verme amaçlı, çevrimiçi yürütülen ve siber zorbalık olarak adlandırılan kavgalar, tehditler, sözlü tacizler, iftiralar gibi olumsuz davranışlara gençlerin sıkça maruz kaldığı görülmektedir (Karabağ, 2012).

Siber zorbalık kavramına karşılık olarak siber insani değerler ifade edilmektedir. Sosyal medya mecrasında siber insani değerleri dikkate alan davranışların sergilenmesinin siber zorbalığı ve bunun etkilerini hem bireysel hem de toplumsal olarak azaltacağı düşünülmektedir. Kılıçer vd., (2018) yaptıkları araştırmada insani değerler çatısı altında sanal dünyada siber insani değerlerin (siber ahlak, siber zorbalık, ağ kullanımında görgü kuralları (netiquette) ve davranışlar) olduğunu vurgulamışlardır. Özellikle üniversite öğrencilerinin gün içerisinde paylaşım ve etkileşim tercihlerinde en çok başvurduğu iletişim modelinin sosyal medya olduğu ifade edilmektedir. Sosyal medya kullanıcısı olan üniversite öğrencilerinin siber insani değerler düzeylerinin belirlenmesi toplum ve kültür açısından gerekli görülmektedir. Bu anlamda yükseköğretim kurumlarında öğrenim gören öğrencilerin neredeyse tamamının sosyal medya kullanıcısı olduğu göz önüne alındığında, öğrencilerin sanal ortamdaki insani değerlerinin araştırılmasının önemli olduğu söylenebilir. Literatür incelendiğinde (Alp ve Levent, 2020; Binark, 2016; Elçi ve Çatak, 2021; Gök, 2019; Kılıçer, Çoklar & Özeke, 2017; Sellen vd., 2019) üniversite öğrencilerinin siber insani değerlerinin araştırılmasına yönelik çalışmaların sınırlı

olmasından dolayı bu çalışmanın literatüre katkı sağlayacağı varsayılmaktadır. Çalışmanın sonuçlarının yükseköğretim örgütlerinde karar alıcılara, ilgili alandaki akademisyenlere ve öğrencilere yol gösterici olacağı düşünülmektedir. Bu araştırma ile Sosyal Medya Mecrasında Üniversite Öğrencilerinin Siber İnsani Değerler (SID) düzeylerinin belirlenmesi amaçlanmıştır.

### 3. YÖNTEM

Araştırma nicel araştırma yöntemine göre tasarlanmıştır. Araştırmada tarama deseni kullanılacaktır. Sosyal bilimlerde büyük gruplar üzerinde çalışma olanağı vermesi nedeniyle yaygın olarak kullanılan tarama çalışmaları, bağımsız değişken ya da ölçek faktörleri üzerinde araştırmacının manipülasyonuna izin vermemektedir. Bu çalışmalar geçmişte meydana gelmiş ya da halen varlığını sürdüren durumların olduğu gibi betimlemesini de sağlamaktadır (Büyüköztürk, Çakmak, Akgün, Karadeniz & Demirel, 2016). Tarama araştırmaları, zaman geçtikçe meydana gelen değişimler ile belirli bir durumun iç yüzünü ortaya çıkarmak için kullanılmaktadır. Bilimsel araştırmalarda kullanılan tarama araştırmalarının sahip oldukları temel özellikleri şu şekilde ifade edilmiştir (Fraenkel, Wallen & Hyun, 2009; Mazlum & Atalay, 2017):

- Büyük bir grup ya da topluluğun kendine özgü özelliklerin (algı, yetenek, tutum, bilgi ve inanç) tanımlanması amacıyla araştırma verileri ilgili evrenin üyeleri arasından seçilen örneklemden toplanır.
- Araştırmanın verileri temel olarak örneklem olarak seçilen bireylerin kendilerine sorulan sorulara verilen cevaplardan elde edilir. Büyüköztürk vd. (2016) tarama araştırmalarının genellikle örneklemdeki katılımcıların demografik (yaş, cinsiyet, sosyo-ekonomik durum, eğitim seviyesi vb.) özellikleri ile araştırılan konuya ilişkin görüş, düşünce, algı ve tutumlar kendi başına ya da bazı faktörlerle ilişkilendirilerek betimlenir.

#### 3.1. Araştırmanın Amacı, Hipotezi, Evren ve Çalışma Grubu

Bu çalışmanın temel amacı, sosyal medya kullanıcısı olan üniversite öğrencilerine ait siber davranışların doğruluk ve dürüstlük, saygı, barışçıl olma, hoşgörü ve dayanışma olmak üzere siber insani değerler olarak tanımlanan değerler açısından incelenmesidir. Bu amaç çerçevesinde araştırmanın problemleri aşağıdaki gibidir:

1. Üniversite öğrencilerinin Siber İnsani Değerler düzeyleri nedir?
2. Üniversite öğrencilerinin Siber İnsani Değerler düzeyleri, demografik değişkenlere göre farklılaşmaktadır.

Bu araştırma 2021-2022 eğitim-öğretim yılında Aksaray Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi ile Ortaköy Meslek Yüksekokulunda öğrenim gören 400 öğrenci üzerinde yürütülmüştür. Ankete katılan 400 öğrencinin 43'ü

anket sorularına tam ve düzenli cevap vermedikleri için analize dahil edilmeyerek 357 öğrencinin anket cevapları analiz edilmiştir.

### 3.2. Araştırmada Kullanılacak Veri Toplama Araçları

Araştırmada veri toplama aracı olarak Kılıçer vd., (2017) tarafından geliştirilen Siber İnsani Değerler Ölçeği (i-değer Ölçeği) kullanılmıştır. Ölçeğin kullanım izni ölçeği geliştiren araştırmacılara gönderilen mail yolu ile alınmıştır. 5 faktör ve 25 maddeden oluşturulan bu ölçek beşli Likert tipinde tasarlanmıştır. Geçerlik ve güvenilirlik analizleri yapılan ölçeğin Cronbach alpha iç tutarlık katsayısı .90, alt boyutlar açısından da .78, .71, .79, .82 ve .75 olarak bulunmuş ve ölçeğin Spearman Brown güvenilirlik katsayısının .88 olarak hesaplandığı görülmüştür. Ayrıca bu çalışmanın örneklemeden elde edilen verilere Lisrel 8.8 programı kullanılarak doğrulayıcı faktör analizi yapılmıştır. Analiz sonucunda test edilen modelin uyum iyiliği değerleri aşağıdaki tabloda verilmiştir:

**Tablo 1: Doğrulayıcı Faktör Analizi Sonuçları**

Uyum İndeksi	Hesaplanan Değer	Kritik Değer	Uyum
X <sup>2</sup> / df	2,93<3	3'ten küçük olmalıdır	Uygun
RMSEA	0,08	0,08	Kabul Edilebilir
GFI	0,90	0,90	Kabul Edilebilir
NFI	0,90	0,90	Kabul Edilebilir
CFI	0,91	0,90	Kabul Edilebilir
IFI	0,91	0,90	Kabul Edilebilir
NNFI	0,90	0,90	Kabul Edilebilir
AGFI	0,86	0,85	Kabul Edilebilir

Tablo 1'de uyum iyilik değerlerinin kritik değerlerin üzerinde veya altında olduğu, bu sayede ölçeğin 5 ana faktörlü yapıyı doğru olarak ölçtüğü tespit edilmiştir.

Saygı, doğruluk-dürüstlük, hoşgörü, barışçıl olma ve dayanışma bu ölçeğin alt boyutlarını oluşturmaktadır. Örneklemedeki katılımcıların ölçekten aldığı puanlar arttıkça katılımcıların sosyal medya kullanırken insani değerleri daha çok dikkate aldığı ve bu konudaki yeterliliklerinin yüksek düzeyde olduğu, azaldıkça bu davranışlarının olumsuz ve düşük yeterlilikte olduğu şeklinde değerlendirilmektedir. Ayrıca araştırmada örnekleme ait demografik bilgileri toplamak amacıyla araştırmacılar tarafından oluşturulan kişisel bilgi formu kullanılmıştır.

### 3.3. Araştırmanın Etik İzinleri

Yapılan bu çalışmada “Yükseköğretim Kurumları Bilimsel Araştırma ve Yayın Etiği Yönergesi” kapsamında uyulması belirtilen tüm kurallara

uyulmuştur. Yönergenin ikinci bölümü olan “Bilimsel Araştırma ve Yayın Etiğine Aykırı Eylemler” başlığı altında belirtilen eylemlerden hiçbiri gerçekleştirilmemiştir.

Etik kurul izin bilgileri:

Etik değerlendirmeyi yapan kurul adı = Aksaray Üniversitesi Rektörlüğü İnsan Araştırmaları Etik Kurulu

Etik değerlendirme kararının tarihi=21.12.2021

Etik değerlendirme belgesi sayı numarası= E-34183927-000-00000673647

#### 3.4. Araştırma Verilerinin Değerlendirilmesi

Elektronik ortamda toplanan veriler düzenlenerek SPSS 24 paket programı ile analiz edilmiştir. İlk olarak elde edilen verilerin normal dağılım özelliğine bakılmıştır. Verilerin analizinde betimsel analizler olarak ifade edilen “standart sapma, aritmetik ortalama, yüzde ve frekans” analizleri yapılmıştır. Daha sonra verilerin normal dağılım özelliği dikkate alınarak katılımcıların demografik bilgilerine göre siber insani değer düzeyleri arasında anlamlı fark olup olmadığını tespit etmek amacı non-parametrik testler olan “Mann-Whitney U ve Kruskal-wallis” testlerinden faydalanılmıştır.

**Tablo 2:** Örneklemdeki Öğrencilerin Demografik Özelliklerine Göre Dağılımı

Demografik Özellik	Değişkenler	N	Yüzde
Cinsiyet	Erkek	180	50,4
	Kadın	177	49,6
Öğrenim Gördüğü Birim Fakülte/MYO	İİBF	155	43,4
	MYO	202	56,6
Sınıf	1. Sınıf	104	29,1
	2. Sınıf	149	41,7
	3. Sınıf	45	12,6
	4. Sınıf	59	16,5
Yaş	(20'den Küçük)	166	46,5
	(20'den Büyük)	191	53,5
<b>Toplam</b>		<b>357</b>	<b>100</b>



Tablo 2’de görüldüğü üzere, örnekleme oluşturan 357 üniversite öğrencisinin 180’i (% 50.4) erkeklerden; 177’si (% 49.6) ise kadın öğrencilerden oluşmaktadır. Araştırmaya katılan öğrencilerin 155’i (%43.4) İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi’nde; 202’si (%56.6) Meslek Yüksekokulu’nda öğrenim görmektedir. Bu öğrencilerin öğrenim gördüğü sınıf değişkenine göre dağılımında katılımcıların 104’ü (%29,1) 1. sınıf; 149’u (%41,7) 2. sınıf; 45’i (%12.6) 3. sınıf; 59’u (%16.5) 4. sınıf olduğu görülmektedir. Katılımcı öğrencilerin 166’sı (%46.5) 20 yaşın altında iken, 191’i (%53,5) ise 20 yaşın üstünde olarak örnekleme yansımıştır. Elde edilen demografik bilgilerden cinsiyet, okul türü ve yaşa göre dağılımın neredeyse birbirine yakın olacak şekilde temsil edildiği söylenebilir.

**Tablo 3:** Örneklemdaki Öğrencilerin En Çok Kullandığı Sosyal Medya Platformu Dağılımı

	N	Yüzde	
<b>En Çok Kullanılan Sosyal Medya Platformu</b>	Instagram	203	56,9
	WhatsApp	117	32,8
	Twitter	18	5,0
	Facebook	8	2,2
	Diğer	11	3,1
<b>Toplam</b>	<b>357</b>	<b>100</b>	

Tablo 3’deki veriler incelendiğinde katılımcı öğrencilerin 203’ünün (%56.9) en çok kullandığı sosyal medya platformunun Instagram olduğu görülmektedir. Instagramı sırasıyla 117 (%32.8) öğrenci ile WhatsApp; 18 (%5) öğrenci ile Twitter; 8 (%2,2) öğrenci ile Facebook ve 11 (%3.1) öğrenci ile diğer (Youtube, Tumblr, LinkedIn ve TikTok) platformlar izlemektedir.

Gönüllü olarak sosyal medyadan ne kadar süre uzak kalabilirsiniz? sorusuna verilen cevaplar doğrultusunda aşağıdaki tablo oluşturulmuştur.

**Tablo 4:** Gönüllü Olarak Sosyal Medyadan Ne Kadar Süre Uzak Kalabilirsiniz Sorusunun Cevaplarının Dağılımı

Zaman	N	Yüzde
1. Saat	41	11,5
6. saat	57	16,0
12 saat	39	10,9
24 saat	34	9,5
1 Hafta	12	3,4
1 ay	6	1,7
İstersem Kullanmam	168	47,1
<b>Toplam</b>	<b>357</b>	<b>100</b>

Araştırmanın katılımcıları “Gönüllü olarak sosyal medyadan ne kadar süre uzak kalabilirsiniz” sorusuna ilişkin “1 Saat, 6 saat, 12 saat, 24 saat, 1 Hafta, 1 ay, İstersem Kullanmam” seçeneklerinden hangisi uygunsa belirtmeleri istenmiştir. Katılımcıların neredeyse yarısı (168-%47.1) isterlerse sosyal medyayı kullanmaktan vazgeçebileceği yönünde görüş belirtmişlerdir. Diğer yandan katılımcılardan 41’inin (%11.5) sosyal medyayı gönüllü olarak en fazla 1 saat kullanmayacağını belirtmeleri sosyal medyaya bağımlılıklarının bir göstergesi olarak değerlendirilebilir. Katılımcılardan elde edilen verilerden (1 saat-6 saat-12 saat ve 24 saat) sosyal medya kullanımından gönüllü olarak vazgeçebileceğini ifade edenlerin toplamının 171 kişi (%37.9) olduğu anlaşılmaktadır. Sosyal medyayı gönüllü olarak 1 hafta ve 1 ay kullanmam diyenlerin sayısı sırasıyla 12 (%3,4) ve 6 (%1,7) olarak tespit edilmiştir.

#### 4. VERİLERİN ANALİZİ VE BULGULAR

Araştırma kapsamında elde edilen verilerin analizi nicel veri analiz yöntemleri kullanılarak gerçekleştirilmiştir. Yapılan bütün analizlerde anlamlılık düzeyi .05 olarak belirlenmiştir. Toplanan verilerin değerlendirilmesinde ilk olarak elde edilen puanların normal dağılım özelliği gösterip göstermediği ve grup varyanslarının homojen olup olmadığı test edilmiştir. 357 üniversite öğrencisine ait siber insani değerler ölçeği ortalama puanları için yapılan Kolmogorov-Smirnov normallik testine göre p değerinin 0,05 manidarlık düzeyinde anlamlı olmadığı tespit edilmiştir. Elde edilen bu istatistiksel sonuç dikkate alındığında veri setinin normal dağılım özelliğine sahip olmadığı anlaşılmaktadır. Bu durumda, verilerin basıklık (Kurtosis) ve çarpıklık (Skewness) değerlerinin incelenmesi gerekliliği ortaya çıkmıştır. Katılımcılara ait siber insani değerler ortalama puanlarının basıklık (2,993) ve çarpıklık (-0,700) değerlerine sahip olduğu görülmüştür. Tabachnick ve Fidell (2015), basıklık (Kurtosis) ve çarpıklık (Skewness) değerlerinin -1.5 ile +1.5 arasında

olması durumunda veri setinin normal dağılım özelliği gösterdiği varsayımının kabul edilmesi gerektiğini ifade etmişlerdir. Bu yüzden araştırmada elde edilen veri setinin normal dağılım göstermediği sonucuna ulaşılmıştır. Bu doğrultuda non-parametrik testler olan “Mann-Whitney U ve Kruskal-wallis” testlerinden faydalanılmıştır.

#### 4.1. Araştırmaya Katılan Üniversite Öğrencilerinin Siber İnsani Değerler Düzeyleri

Araştırmanın örneklemini oluşturan üniversite öğrencilerinin Siber İnsani Değerler düzeylerinin toplam ve alt boyutlarına ait ortalama, standart sapma, minimum ve maksimum değerleri Tablo 3’te verilmiştir.

**Tablo 5:** Üniversite Öğrencilerin Siber İnsani Değerler Düzeyleri

	N	X	SS	Minimum	Maksimum
<b>Toplam İnsani Değerler</b>	357	3,730	,545	1,00	5,00
<b>Saygı</b>	357	3,470	,655	1,00	5,00
<b>Doğruluk-Dürüstlük</b>	357	3,969	,675	1,00	5,00
<b>Hoşgörü</b>	357	3,624	,713	1,00	5,00
<b>Dayanışma</b>	357	4,015	,723	1,00	5,00
<b>Barışçıl Olma</b>	357	3,574	,778	1,00	5,00

Kılıçer vd. (2018) hazırlamış oldukları SİD ölçeğinde katılımcının ölçekten aldığı puanı yükseldikçe bireyin sosyal medyadaki insani değer merkezli tutum ve davranışlarının olumlu, düştükçe olumsuz olarak değerlendirilmesi gerektiğini ifade etmişlerdir. Yazarların ölçeğe dair belirlemiş oldukları aralık değerlerine göre; bireylerin ifadelerine katılma ortalaması 1.00-1.80 aralığında ise ilgili ifadeye kesin bir şekilde katılmadıkları, 1.81-2.60 aralığında ise ilgili ifadelerine katılmadıkları, 2.61- 3.4 aralığında ise ilgili ifadelerine kısmen katıldıkları, 3.41-4.20 aralığında ise ilgili ifadelerine katıldıkları ve 4.21-5.00 aralığında ise ilgili ifadelerine kesinlikle katıldıkları kabul edilmektedir. Tablo 5’teki bulgular değerlendirildiğinde;

- SİD toplam puan ortalaması dikkate alındığında katılımcıların “3,730” ortalama değer ile “Katılıyorum” şeklinde;
- SİD veri setinde **Saygı** boyutuna ait puan ortalaması dikkate alındığında katılımcıların “3,470” ortalama değer ile “Katılıyorum” şeklinde;
- SİD veri setinde **Doğruluk-Dürüstlük** boyutuna ait puan ortalaması dikkate alındığında katılımcıların “3,969” ortalama değer ile “Katılıyorum” şeklinde;
- SİD veri setinde **Hoşgörü** boyutuna ait puan ortalaması dikkate alındığında katılımcıların “3,624” ortalama değer ile “Katılıyorum” şeklinde;

- SİD veri setinde **Dayanışma** boyutuna ait puan ortalaması dikkate alındığında katılımcıların “4,015” ortalama değer ile “Katılıyorum” şeklinde;
- SİD veri setinde **Barışçıl Olma** boyutuna ait puan ortalaması dikkate alındığında katılımcıların “3,574” ortalama değer ile “Katılıyorum” şeklinde olduğu görülmektedir.

Yapılan analizler sonucunda ölçek tüm boyutları ile değerlendirildiğinde araştırmanın örneklemini oluşturan öğrencilerin sosyal medya mecrasında en güçlü tutumlarının 4,392 ortalama ile “Sosyal medyada başkaları hakkında asılsız/gerçek dışı bilgiler içeren paylaşımlarda bulunmam” ifadesi olduğu anlaşılmaktadır. Buna karşın en zayıf tutumları ise 2,821 ortalama ile “Sosyal medyada kullanıcıların yaptıkları tüm yorumlara değer veririm” ifadesi olarak belirlenmiştir. Bu bağlamda, araştırmaya katılan üniversite öğrencilerinin genel ortalamaları dikkate alındığında, katılımcıların tutum ve davranışlarının insani değer merkezli olduğunu ifade etmek mümkündür.

#### 4.2. Demografik Değişkenler Açısından Siber İnsani Değerler

##### 4.2.1. Cinsiyet Değişkeni Açısından Siber İnsani Değerler

**Tablo 6:** Siber İnsani Değerler Ölçeğinden Cinsiyete Göre Alınan Puanlara Ait Mann-Whitney U Testi Sonuçları

Boyutlar	Cinsiyet	N	Ortalama	Sıra Ortalama	Sıra Toplamı	U	P
Saygı	Kadın	177	3,467	177,01	31331,50	15578,500	,717
	Erkek	180	3,474	180,95	32571,50		
Doğruluk-Dürüstlük	Kadın	177	4,032	185,55	32842,00	14771,000	,232
	Erkek	180	3,905	172,56	31061,00		
Hoşgörü	Kadın	177	3,687	187,46	33180,00	14433,000	,123
	Erkek	180	3,561	170,68	30723,00		
Dayanışma	Kadın	177	4,061	183,49	32477,00	15136,000	,413
	Erkek	180	3,969	174,59	31426,00		
Barışçıl Olma	Kadın	177	3,640	186,29	32972,50	14640,500	,184
	Erkek	180	3,510	171,84	30930,50		
Siber İnsani Değerler (TOPLAM)	Kadın	177	3,777	187,09	33114,50	14498,500	,142
	Erkek	180	3,684	171,05	30788,50		

Tablo 6’te görüldüğü üzere katılımcıların 177’si Kadın ve 180’i Erkek öğrencilerden oluşmaktadır. Ayrıca katılımcıların cinsiyet değişkenine göre Siber İnsani Değer puan dağılımları arasında hem alt boyutlarda (Saygı-Doğruluk/Dürüstlük-Hoşgörü-Dayanışma-Barışçıl Olma) hem de toplam (Siber İnsani Değerler) dağılımda anlamlı bir fark olmadığı bulgusuna ulaşılmıştır.

#### 4.2.2. Öğrenim Gördüğü Birim Değişkeni Açısından Siber İnsani Değerler

**Tablo 7:** Siber İnsani Değerler Ölçeğinden Öğrenim Gördüğü Birime Göre Alınan Puanlara Ait Mann-Whitney U Testi Sonuçları

Boyutlar	Cinsi yet	N	Ortalama	Sıra Ortalaması	Sıra Toplamı	U	P
Saygı	İİBF	155	3,465	174,20	27001,0	14911,0	,439
	MYO	202	3,474	182,68	36902,0		
Doğruluk-Dürüstlük	İİBF	155	3,962	178,41	27653,5	15563,5	,924
	MYO	202	3,973	179,45	36249,5		
Hoşgörü	İİBF	155	3,631	182,79	28333,0	15067,0	,541
	MYO	202	3,617	176,09	35570,0		
Dayanışma	İİBF	155	3,989	175,40	27187,0	15097,0	,562
	MYO	202	4,033	181,76	36716,0		
Barışçıl Olma	İİBF	155	3,560	179,41	27808,0	15592,0	,948
	MYO	202	3,585	178,69	36095,0		
Siber İnsani Değerler (TOPLAM)	İİBF	155	3,721	177,57	27524,0	15434,0	,819
	MYO	202	3,736	180,09	36379,0		

Tablo 7’de görüldüğü üzere katılımcıların öğrenim gördüğü birim değişkenine göre siber insani değer puan dağılımları arasında hem alt boyutlarda (Saygı-Doğruluk/Dürüstlük-Hoşgörü-Dayanışma-Barışçıl Olma) hem de toplam (Siber İnsani Değerler) dağılımda anlamlı bir fark olmadığı anlaşılmaktadır. Araştırmaya katılan öğrencilerin SİD aritmetik ortalamalarına bakıldığında da

hem İİBF hem de MYO öğrencilerinin ortalamalarının neredeyse tüm boyutlarda ve toplamda aynı çıkması dikkat çekicidir.

#### 4.2.3. Yaş Değişkeni Açısından Siber İnsani Değerler

**Tablo 8:** Siber İnsani Değerler Ölçeğinden Yaşa Göre Alınan Puanlara Ait Mann-Whitney U Testi Sonuçları

Boyutlar	Cinsiyet	N	Ortalama	Sıra Ortalaması	Sıra Toplamı	U	P
Saygı	20 Yaş Altı	166	3,447	176,76	29342,0	15481,00	0,700
	20 Yaş Üstü	191	3,491	180,95	34561,0		
					0		
Doğruluk-Dürüstlük	20 Yaş Altı	166	3,907	169,37	28116,0	14255,00	0,099
	20 Yaş Üstü	191	4,022	187,37	35787,0		
					0		
Hoşgörü	20 Yaş Altı	166	3,613	178,36	29607,0	15746,00	0,912
	20 Yaş Üstü	191	3,632	179,56	34296,0		
					0		
Dayanışma	20 Yaş Altı	166	3,978	172,58	28647,5	14786,50	0,271
	20 Yaş Üstü	191	4,046	184,58	35255,5		
					0		
Barışçıl Olma	20 Yaş Altı	166	3,512	170,46	28296,5	14435,50	0,143
	20 Yaş Üstü	191	3,628	186,42	35606,5		
					0		
Siber İnsani Değerler (TOPLAM)	20 Yaş Altı	166	3,691	173,41	28786,0	14925,00	0,340
	20 Yaş Üstü	191	3,764	183,86	35117,0		
					0		

Tablo 8’de görüldüğü üzere katılımcıların yaş grup değişkenine göre siber insani değer puan dağılımları arasında hem alt boyutlarda (Saygı-Doğruluk/Dürüstlük-Hoşgörü-Dayanışma-Barışçıl Olma) hem de toplam (Siber İnsani Değerler) dağılımda anlamlı bir fark olmadığı anlaşılmaktadır. Araştırmaya katılan öğrencilerin SİD aritmetik ortalamalarına bakıldığında da hem 20 yaş altı hem de 20 yaş üstü öğrencilerin ortalama değerlerinin birbirine çok yakın olduğu görülmektedir. Fakat 20 yaş üstündeki öğrencilerin SİD ortalamalarının az da olsa 20 yaş altındaki öğrencilerden yüksek olduğu görülmektedir.

## 4.2.4. Sınıf Düzeyi Değişkeni Açısından Siber İnsani Değerler

**Tablo 9:** Siber İnsani Değerler Ölçeğinden Sınıf Düzeyine Göre Alınan Puanlara Ait Kruskal Wallis-H Testi Sonuçları

Boyutlar	Sınıf Düzeyi	N	Ortalama	Sıra Ortalaması	X <sup>2</sup>	D F	P
Saygı	1	104	3,446	181,23	2,066	3	,559
	2	149	3,514	185,70			
	3	45	3,426	166,94			
	4	59	3,437	167,35			
Doğruluk-Dürüstlük	1	104	3,898	169,22	1,450	3	,694
	2	149	3,998	182,13			
	3	45	4,004	180,86			
	4	59	3,989	186,93			
Hoşgörü	1	104	3,646	184,35	2,072	3	,558
	2	149	3,597	170,49			
	3	45	3,684	192,19			
	4	59	3,603	181,02			
Dayanışma	1	104	3,978	179,43	,273	3	,965
	2	149	4,025	176,98			
	3	45	3,991	176,94			
	4	59	4,067	184,91			
Barışçıl Olma	1	104	3,526	170,99	2,355	3	,502
	2	149	3,626	187,39			
	3	45	3,604	183,69			
	4	59	3,501	168,35			
Siber İnsani Değerler (TOPLAM)	1	104	3,699	177,13	,071	3	,995
	2	149	3,752	179,73			
	3	45	3,742	181,56			
	4	59	3,720	178,51			

Tablo 9'de görüldüğü üzere katılımcıların öğrenim gördüğü sınıf değişkenine göre Siber İnsani Değer puan dağılımları arasında hem alt boyutlarda (Saygı-Doğruluk/Dürüstlük-Hoşgörü-Dayanışma-Barışçıl Olma) hem de toplam (Siber İnsani Değerler) dağılımda anlamlı bir fark olmadığı anlaşılmaktadır. Araştırmaya katılan öğrencilerin SİD aritmetik ortalamalarına bakıldığında tüm

sınıf düzeylerinde öğrenim gören öğrencilerin ortalama değerlerinin birbirine çok yakın olduğu anlaşılmaktadır.

## 5. TARTIŞMA VE SONUÇ

Araştırma bulguları, örnekleme oluşturan üniversite öğrencilerinin sosyal medya mecrasındaki tutum ve davranışlarına yol gösteren siber insani değerler düzeyinin genel olarak ortalamanın üstünde olduğunu göstermektedir. Bu sonuç Kılıçer vd. (2018), Kılınc & Gündüz (2017) ile Yıldız Durak & Sarıtepeci (2019)'nin yapmış oldukları çalışmaların sonuçları ile genel olarak örtüşmektedir. Fakat SİD ölçeğinin alt boyutları karşılaştırıldığında Kılıçer vd. (2018) ile Yıldız Durak & Sarıtepeci (2019)'nin yapmış oldukları çalışmada barışçıl olma alt boyutunda katılımcı algılarının daha yüksek olduğu, bu çalışmada elde edilen en yüksek alt boyutun ise dayanışma boyutu olduğu görülmektedir. Ayrıca elde edilen bulgulardan araştırmaya katılan üniversite öğrencilerinin en çok tercih ettiği sosyal medya platformunun Instagram olduğu ve bunu sırasıyla WhatsApp, Twitter, Facebook ve diğerlerinin takip ettiği sonucuna ulaşılmıştır. Bu sonuç Alptekin, Türkmen & Arslantaş, (2021) tarafından yapılan “Baby Boomers, X, Y, Z Kuşaklarının Sosyal Medya Kullanım Düzeyleri ve Tercihleri” adlı çalışmada, Y ve Z kuşaklarının en çok tercih ettiği sosyal medya platformları bulguları ile örtüşmektedir. Özellikle sosyal medya kullanımı bakımından cinsiyete göre farklılık olmaması literatürdeki diğer çalışmalarla da örtüşmektedir (Altın & Kıvrak, 2018; Tutgun Ünal & Deniz, 2016). Araştırmanın bir başka önemli bulgusu da literatürle örtüşen biçimde, üniversite öğrencilerinin sosyal medya bağımlılık düzeylerinin yüksek oluşu ve sosyal medya kullanımından vazgeçemeyişleridir (Altın & Kıvrak, 2018; Mahmood, Jafree & Sohail, 2020). Çalışmada “İstersem Kullanmam” diyen öğrencilerin mevcut sosyal medya kullanıcısı oldukları dikkate alındığında, bağımlılığın devam etme ihtimalinin yüksek olduğu söylenebilir ve bu durum yeni platformların çoğalmasına yol açmaktadır. Sosyal medya kullanımının özellikle dijital yerliler (Z ve Alfa Kuşağı) arasında kaçınılmaz yükselişi ve insani değer algılarını hangi yönde etkilediğinin araştırılması önemini gelecekte de koruyacak gibi gözükmektedir.

Bu çalışmanın bulgularında araştırmaya katılan üniversite öğrencilerinin cinsiyet değişkenine göre siber insani değer puan dağılımları arasında hem alt boyutlarda Saygı-Doğruluk/Dürüstlük-Hoşgörü-Dayanışma-Barışçıl Olma) hem de toplam (Siber İnsani Değerler) dağılımda anlamlı bir fark olmadığı sonucuna ulaşılmıştır. Bu sonuç Yıldız Durak & Sarıtepeci (2019)'nin elde ettiği sonuçlar ile tüm boyutlarda, Kılıçer vd. (2018)'nin yapmış oldukları çalışmada elde ettikleri sonuçlar ile sadece saygı ile hoşgörü boyutlarında benzerlik gösterirken,



Kılınç & Gündüz (2017)'ün çalışmalarında elde ettikleri sonuçlar ile örtüşmemektedir. Her ne kadar cinsiyet değişkenine göre SİD puan ortalamalarına bakıldığında, dayanışma ve doğruluk/dürüstlük boyutlarında kadın öğrencilerin erkek öğrencilerden daha yüksek puan ortalamalarına sahip oldukları görülse de, kadın öğrenciler ve erkek öğrenciler arasında istatistiksel olarak manidar bir farklılık bulunamamıştır.

Bu bulgu da Kılıçer vd. (2018)'nin elde ettiği bulgularla benzerlik göstermektedir. Çalışmadan elde edilen bulgulardan kadın öğrencilerin sosyal medya mecrasında erkek öğrencilere nazaran insani değerler bakımından daha hassas oldukları sonucu çıkarılabilir. Ayrıca Özkan & Soylu (2014)'nin üniversite öğrencilerinin benimsedikleri temel insani değerleri tespit etmek amacıyla yapmış oldukları çalışmada cinsiyete göre bir fark bulunmaması da çalışmanın bulguları ile örtüşmektedir.

Siber insani değerler ve sosyal medya ile ilgili olarak örnekleme üniversite olan araştırmalarda öğrencilerin öğrenim gördükleri birim açısından literatürde bir değerlendirilmenin yapılmadığı görülmüştür. Bu çalışmada İİBF ve MYO öğrencilerinin sosyal medya mecrasında benzer SİD düzeylerine sahip oldukları görülmektedir. Bu durum her iki grubun benzer insani değer yönelimlerinin olduğunun bir göstergesi olarak değerlendirilebilir. Sosyal medya mecrasında SİD ile örtüşmeyen tutum, davranış ve paylaşımların varlığı dikkate alındığında çalışmada ulaşılan bu sonuç öğrencilerin insani değer yönelimlerine ilişkin hassasiyetlerinin göstergesi olması bakımından önemlidir.

Bu çalışmada katılımcıların yaş grup değişkenine göre siber insani değer puan dağılımları arasında hem alt boyutlarda (Saygı-Doğruluk/Dürüstlük-Hoşgörü-Dayanışma-Barışçıl Olma) hem de toplam (Siber İnsani Değerler) dağılımda anlamlı bir fark olmadığı sonucuna ulaşılmıştır. Ancak, 20 yaş üstündeki öğrencilerin SİD ortalamalarının az da olsa 20 yaş altındaki öğrencilerden yüksek olduğu görülmektedir. Bu bulgu Yıldız Durak & Sarıtepeci (2019) ile Altunay & Yalçınkaya (2011)'nin çalışmalarında elde ettikleri bulgularla benzerlik göstermektedir. Yaş değişkenine göre istatistiksel olarak anlamlı bir farklılığın olmamasının nedeninin katılımcıların yaş aralıklarının birbirine yakın olmasından kaynaklı olduğu söylenebilir. SİD ortalamasının yüksek olmasının nedenlerinden biri, katılımcıların bilinç düzeylerinin yüksek olması olarak yorumlanabilir. Diğer bir ifade ile katılımcıların üniversite öğrencisi olması hassasiyetlerinin yüksek olmasını açıklamada önemli bir öngörü olarak kabul edilebilir.

Bu çalışmanın bir diğer sonucu; hem alt boyutlar olan “Saygı-Doğruluk/Dürüstlük-Hoşgörü-Dayanışma-Barışçıl Olma” da hem de Siber İnsani Değerler toplam dağılımında anlamlı bir fark olmamasıdır. Ayrıca araştırmaya

dâhil olan öğrencilerin SID aritmetik ortalamalarına bakıldığında; tüm sınıf düzeylerinde öğrenim gören öğrencilerin ortalama değerlerinin birbirine çok yakın olduğu da anlaşılmaktadır. Bu sonuç Kılınç & Gündüz (2017)'ün çalışmalarındaki bulgularla örtüşmektedir. Gök (2019)'ün ise çalışmasında öğrencilerin sınıf düzeyleri arttıkça siber zorbalık davranış düzeylerinde düşüş olduğuna ilişkin tespiti dikkat çekicidir. Siber insani davranışların siber zorbalık davranışlarının tersi bir durumu temsil etmesinden yola çıkarak bu çalışmanın bulgularıyla örtüşen bir durumun varlığından söz edilebilir. Coşkun & Yıldırım (2009) da yaptıkları çalışmada "...sınıf düzeyi değişkenine göre öğrencilerinin değer düzeyleri arasında anlamlı bir farklılık olmadığı" bulgusuna ulaşmışlardır. Bu çalışma ve literatür bulgularına dayanarak üniversite öğrencilerinin aynı kuşağın temsilcisi olmaları nedeniyle sınıf düzeyine göre insani değer yönelimlerinde farklılığın olmaması öngörülen bir sonuç olarak düşünülebilir. Diğer bir ifadeyle, öğrencilerin bilinçli sosyal medya kullanımına yönelik algı düzeyleri arttıkça siber insani değerleri dikkate alan tutum ve davranış sergileme ihtimalinde artış beklenebilir.

Sonuç olarak üniversite öğrencilerinin %47,1'inin "İstersem Kullanmam" görüşünde olmalarına rağmen mevcutta sosyal medya kullanıcısı oldukları; %52,9'unun ise sosyal medya kullanımından vazgeçemeyeceklerini ifade etmelerinden yola çıkarak öğrencilerin sosyal medya kullanımını yönünde bağımlı oldukları söylenebilir. Sosyal medya kullanımının toplumsal düzeyde yoğunluğu dikkate alındığında üniversite öğrencilerinin bağımlılıklarının normal olduğu kabul edilebilir. Sosyal medyada insani ve etik değerlerle bağdaşmayan paylaşımların yaygınlığına karşın bu çalışmanın katılımcıları olan üniversite öğrencilerinin siber insani değerler konusunda (ortalamanın üstünde) oldukça hassas olmaları kayda değer bir sonucu yansıtmaktadır.

#### **Öneriler**

- Dijitalleşme ve dijital dönüşümün en önemli sonuçlarından olan sosyal medyanın toplumsal ve bireysel etkilerini olumlu hale getirmek amacı ile bilinçli sosyal medya kullanımı için küçük yaşlardan başlayarak kullanıcılara tüm eğitim-öğretim düzeylerinde ve hayat boyu öğrenim projelerinde farkındalık çalışmaları planlanabilir.
- Temel insani değer odaklı değerler eğitiminin toplumun bütün kesimlerini içine alacak şekilde sürekliliği olan kolektif çalışmalar yürütmek için somut adımlar atılabilir.
- Özellikle Alfa ve Y kuşağı diye adlandırılan temel eğitim, ortaöğretim ve yükseköğretim öğrencilerinin dijital platformlardaki tutum ve davranışlarına yön verecek değer temelli dijital okuryazarlık derslerinin planlaması yapılabilir.

- Bu çalışmanın ve benzer çalışmaların kısıtlılıkları dikkate alındığında dijital çağda siber insani değerlerin araştırılması amacı ile daha geniş ve farklı evren ve örneklemleri olan çalışmaların yapılması teşvik edilebilir.
- Özellikle tüm eğitim ve öğretim kademelerini dikkate alan nitel ve nicel çalışmalar düzenlenebilir.
- Sadece genç kuşakları değil, toplumun özellikle orta yaş ve üstünü kapsayan çalışmalar planlanabilir.

Siber insani değerlerin araştırılmasının daha kesitsel olarak ele alındığı çalışmalara paralel olarak boylamsal çalışmalar ile farklı sonuç ve bulgular elde edilmesi hedeflenebilir.

#### **6. ÇIKAR ÇATIŞMASI BEYANI**

Yazarlar arasında çıkar çatışması bulunmamaktadır.

#### **7. MADDİ DESTEK**

Bu çalışmada herhangi bir fon veya destekten yararlanılmamıştır.

#### **8. YAZAR KATKILARI**

ZS, OD, DK: Fikir;

OD: Tasarım;

ZS: Denetleme;

ZS, OD, DK: Kaynakların toplanması ve/veya işlemesi;

ZS, OD, DK: Analiz ve/veya yorum;

ZS, OD, DK: Literatür taraması;

ZS, OD, DK: Yazıyı yazan;

ZS, OD, DK: Eleştirel inceleme

#### **9. ETİK KURUL BEYANI VE FİKRİ MÜLKİYET TELİF HAKLARI**

Çalışmada etik kurul ilkelerine uyulmuştur ve fikri mülkiyet ve telif hakları ilkesine uygun olarak gerekli izinler alınmıştır.

#### **10. KAYNAKÇA**

Allen, M. (2012). What was web 2.0? Versions and the politics of internet history. *New Media & Society*, 15 (2), 260–275.

Alp, İ., & Levent, F. (2020). Dijital dönüşümün öğrencilerin değerleri üzerindeki etkisine ilişkin öğretmen görüşleri, *Turkish Studies*, 15(3), 1611-1633. <https://dx.doi.org/10.29228/TurkishStudies.37035>.

- Alptekin, G., Türkmen, D. & Arslantaş, H. A. (2021). Baby boomers, x, y, z kuşaklarının sosyal medya kullanım düzeyleri ve tercihleri. *Karadeniz Uluslararası Bilimsel Dergi, 1 (51)*, 253-278. doi: 10.17498/kdeniz.983223.
- Altın, M., & Kıvrak, A. O. (2018). The social media addiction among Turkish university students. *Journal of Education and Training Studies, 6(12)*, 13–20.
- Altunay, E., & Yalçınkaya, M. (2011). Öğretmen adaylarının bilgi toplumunda değerlere ilişkin görüşlerinin bazı değişkenler açısından incelenmesi. *Kuram ve Uygulamada Eğitim Yönetimi, 17(1)*, 5-28.
- Binark, M. (2016). Akıllı telefonlarla bağlantılı olma hâli ve yeni kültür/lenme ve deney/im/lerimiz. *Hece Aylık Edebiyat Dergisi, 20(234-235-236)*, 131-137.
- Boyd, D. M. (2008). *Taken out of context: American teen sociality in networked publics*. Unpublished doctoral dissertation, University of California, Berkeley.
- Brennen, J.S., & Kreiss, D. (2016). Digitalization, in Jensen, K.B., Rothenbuhler, E.W., Pooley, J.D. and Craig, R.T. (Eds), *The international encyclopedia of communication theory and philosophy*, Wiley-Blackwell, Chichester, pp. 556-566.
- Büyüköztürk, Ş., Çakmak, E. K., Akgün, Ö. E., Karadeniz, Ş., & Demirel, F. (2016). *Bilimsel araştırma yöntemleri*. Pegem Akademi.
- Coşkun, Y., & Yıldırım, A. (2009). Üniversite öğrencilerinin değer düzeylerinin bazı değişkenler açısından incelenmesi. *Van Yüzüncü Yıl Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi, 6(1)*, 311-328. Retrieved from <https://dergipark.org.tr/tr/pub/yyuefd/issue/13711/166007>
- Elçi, İ., & Çatak, M. (2021). Medyanın değerler üzerindeki etkisi ve medya okuryazarlığı. *5. Uluslararası Akademik Araştırmalar Kongresi bildiriler kitabı* içinde (ss.504-513) (ICAR).
- Fraenkel, J.R., Wallen, N.E., & Hyun, H.H. (2009). *How to design and evaluate research in education*. New York: McGraw-Hill.
- Fuchs, C. (2014). *Social Media, Politics and the State: Protests, revolutions, riots, crime and policing in the age of Facebook, Twitter and YouTube*. London: Routledge.
- Galvão, V.F., Maciel, C., Pereira, R., Gasparini, I., Viterbo, J., & Garcia A. (2021). Discussing human values in digital immortality: towards a value-oriented perspective. *J Braz Comput Soc, 27*, 15. <https://doi.org/10.1186/s13173-021-00121-x>.
- Gedik, Y. (2020). Pazarlamada yeni bir çerçeve: Sosyal medya ve Web 2.0. *Uluslararası Yönetim Akademisi Dergisi, 3(1)*, 252-269.
- Gencer, T.E., & Aktan, M.C. (2021). Dijitalleşen çağda ve toplumda değişen ihtiyaçlar ve sorunlar: esosyal hizmet (sosyal hizmet 2.0) gereksinimi. *Toplum ve Sosyal Hizmet, 32(3)*, 1143-1175. DOI: 10.33417/tsh.875908.

- Gök, S. (2019). *Ergenlerde siber zorbalığın yordanmasında değerlerin rolü*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi. Pamukkale Üniversitesi, Denizli.
- Güzel, C. (2020). Sosyal medyanın neliği, gelişimi ve kullanım alanları üzerine kuramsal bir inceleme. *Sosyolojik Düşün*, 5 (2) , 93-112 . DOI: 10.37991/sosdus.834698.
- Kaban Kadioğlu, Z. (2019). Uluslararası iletişim düzeninde internet tabanlı küresel iletişim şirketlerinin rekabet ortamları, büyüme stratejileri ve toplumsal dışsallıkları: Microsoft, Apple, Google ve Facebook\*. *Erciyes İletişim Dergisi* Uluslararası Dijital Çağda İletişim Sempozyumu Özel Sayısı, (1), 225-244. DOI: 10.17680/erciyesiletisim.484684.
- Karabağ, T. (2012). Siber zorbalık intihar ettiriyor, 15 Ocak 2022 tarihinde [http://www.ntv.com.tr/saglik/siberzorbalikintiharettiriyor,WiHRmkG5UEW\\_QLumYnoXHA](http://www.ntv.com.tr/saglik/siberzorbalikintiharettiriyor,WiHRmkG5UEW_QLumYnoXHA) adresinden erişildi.
- Kılıçer K., Çoklar, A. N., & Özeke, V. (2017). Cyber human values scale (i-value): The study of development, validity and reliability. *Internet Research*, 27(5), 1255-1274.
- Kılıçer, K., Özeke, V., & Çoklar, A. N. (2018). Sosyal medya kullanıcılarına ait siber davranışların insani değerler bağlamında incelenmesi. *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, (56), 19-39.
- Kılınç, İ., & Gündüz, Ş. (2017). Lise Öğrencilerinin Siber Duyarlılık, İnternet Bağımlılığı ve İnsani Değerlerinin İncelenmesi. *Trakya Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi*, 7(2), 261-283 . DOI: 10.24315/trkefd.304497.
- Lister, M. (2021). . 40 Essential social media marketing statistics for 2018. 15 Ocak 2022 tarihinde <https://www.wordstream.com/blog/ws/2017/01/05/social-media-marketing-statistics> adresinden erişildi.
- Mahmood, Q.K., Jafree, S.R., & Sohail, M.M (2020). Pakistani youth and social media addiction: The validation of Bergen Facebook Addiction Scale (BFAS). *Int J Ment Health Addiction* 20, 581–594 . <https://doi.org/10.1007/s11469-020-00391-0>.
- Mazlum, M. M., & Atalay M. A. (2017). Sosyal Bilimlerde araştırma yönteminin belirlenmesi. *Route Educational and Social Science Journal*, 4(4), 1-21. DOI: 10.17121/ressjournal.705.
- Miller, D., Costa, E., Haynes, N., Mcdonald, T., Nicolescu, R., Smanan, J., Spyer, J., Venkat- raman, S., & Wang, X. (2016). *How the world changed social media*. London: Ucl Press.
- Olçay, S. (2018). Sosyalleşmenin dijitalleşmesi olarak sosyal medya ve resimler arasında kaybolma bozukluğu: Photolurking. *Yeni Medya Elektronik Dergi -eJNM*, 2(2), 90-104.

- Özcan, M., & Keskin, B. (2020). Dijitalizasyon bağlamında sosyal dönüşüm. *OPUS International Journal of Society Researches*, 16(29), 2214-2229 . DOI: 10.26466/opus.775748.
- Özkan, R., & Soylu, A. (2014). Eğitim fakültesi öğrencilerinin benimsedikleri temel insani değerler (Niğde il örneği). *Turkish Studies International Periodical for the Languages, Literature and History of Turkish or Turkic*. 9(2), 1253-126.
- Reis J., Amorim M., Melão N., Cohen Y., Rodrigues M. (2020) Digitalization: A literature review and research agenda. In: Anisic Z., Lalic B., Gracanin D. (eds) Proceedings on 25th International Joint Conference on Industrial Engineering and Operations Management – IJCIEOM. IJCIEOM 2019. Lecture Notes on Multidisciplinary Industrial Engineering. Springer, Cham. [https://doi.org/10.1007/978-3-030-43616-2\\_47](https://doi.org/10.1007/978-3-030-43616-2_47).
- Rösner, L., Winter, S., & Krämer, N.C. (2016). Dangerous minds? Effects of uncivil online comments on aggressive cognitions, emotions, and behavior. *Computers in Human Behavior*, 58, 461–470.
- Rushkoff, D. (2010). Program or be programmed: Ten commands for a digital age. ORBooks. <https://addc401fall2016.files.wordpress.com/2016/08/rushkoff-program-or-be-programmed.pdf>
- Safko, L., & Brake, D. K. (2009). The social media bible. New Jersey: Published By John Willey and Sons Inc.
- Sellen, A. Rogers, Y. Harper, R., & Rodden, T. (2009). Reflecting human values in the digital age. *Communications Of The ACM*. 52(3), 58–66.
- SETAV (2021). Dijitalleşmenin neresindeyiz: Dijital 2021 Raporu. 15 Ocak 2022 tarihinde <https://www.setav.org/dijitallesmenin-neresindeyiz-dijital-2021-raporu/> adresinden erişildi.
- Scholz, T., (2008). Market ideology and the myths of web 2.0. *First Monday*, 13(3), <https://doi.org/10.5210/fm.v13i3.2138>.
- Siber İnsani Değerler.. (2015). Siber insani değerler. 20.12.2021 tarihinde <https://siberinsanideger.gop.edu.tr/projeozeti.html> adresinden erişildi.
- Tabachnick, B.G., & Fidell, L.S. (2015). *Çok değişkenli istatistiklerin kullanımı* 6. Basım (Mustafa Baloglu, Çev.Ed.). Ankara: Nobel.
- TDK (Türk Dil Kurumu) (2021). <https://sozluk.gov.tr/>
- Tezcan, M. (2018). *Değerler eğitimi-sosyolojik yaklaşım*. Ankara: Anı Yayıncılık.
- Tutgun-Ünal, A. & Deniz, L. (2016). Üniversite öğrencilerinin sosyal medya bağımlılığının incelenmesi. *Route Educational and Social Science Journal*, 3(2), 155-181. <https://doi.org/10.17121/ressjournal.488>.

- Vural Akıncı, Z. B., & Bat, M. (2010). Yeni bir iletişim ortamı olarak sosyal medya: Ege üniversitesi iletişim fakültesine yönelik bir araştırma. *Journal of Yaşar University*, 20(5), 3348-3382.
- Yengin, D. (2014). *Yeni medya ve dokunmatik toplum*. 2. Baskı. İstanbul: Derin Yayınları.
- Yıldız Durak, H., & Sarıtepeci, M. (2019). Üniversite öğrencilerinin sergilediği siber insani değerlerin hayat boyu öğrenme eğilimlerine yansımaları üzerine bir inceleme. *Journal of Computer and Education Research*, 7(14), 418-436. doi: 10.18009/jcer.601158.

# CHANGE IN THE NOTION OF SECURITY AND ENVIRONMENTAL SECURITY<sup>1</sup>



Kafkas University  
Economics and Administrative  
Sciences Faculty  
KAUJEASF  
Vol. 13, Issue 25, 2022  
ISSN: 1309 – 4289  
E – ISSN: 2149-9136

Article Submission Date: 03.07.2021

Accepted Date: 16.12.2021

Hatice Kübra ALTUNSOY  
COŞKUN

Res. Asst.  
Kafkas University  
Faculty of Economics and  
Administrative Sciences,  
Kars, Turkey  
kubracoskun@kafkas.edu.tr  
**ORCID ID: 0000-0002-0403-3550**

**ABSTRACT** | The aim of the study is to explain the transformation of security in terms of environment by analyzing environment security relation with regards to globalization. To achieve that, new security perspective is explained along with the terms of security and environment and environmental security is described after the subject of security is analyzed. The rapid change all around the world has caused changes on perspectives on global security problems. The concept of security is no more just a subject of national security, but has become an international subject with the rise of environmental problems.

**Keywords:** Environmental security, new security perception, cold war

**JEL Codes:** Q01, Q53, Q54

**Scope:** Environmental Studies

**Type:** Review

**DOI:** 10.36543/kauibfd.2022.023

**Atıfta bulunmak için:** Altunsoy Coşkun, H. K. (2022). Change in the notion of security and environmental security. *KAÜİİBFD*, 13(25), 549-560.

<sup>1</sup> Ethical rules are followed in the study.



# GÜVENLİK KAVRAMINDA DEĞİŞİM VE ÇEVRESEL GÜVENLİK



Kafkas Üniversitesi  
İktisadi ve İdari Bilimler  
Fakültesi  
KAÜİBFD  
Cilt, 13, Sayı 25, 2022  
ISSN: 1309 – 4289  
E – ISSN: 2149-9136

Makale Gönderim Tarihi: 03.07.2021

Yayına Kabul Tarihi: 16.12.2021

Hatice Kübra ALTUNSOY

COŞKUN

Arş. Gör.

Kafkas Üniversitesi

İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi,

Kars, Türkiye

kubracoskun@kafkas.edu.tr

ORCID ID: 0000-0002-0403-3550

**ÖZ** | Çalışmanın amacı, çevre ve güvenlik ilişkisini küreselleşme süreci bağlamında inceleyerek güvenliğin çevresel boyutuyla ilgili olan değişim ve dönüşümünü açıklamaktır. Bu doğrultuda, güvenlik ve çevre kavramları ile yeni güvenlik algısı açıklanmıştır. Çevre bağlamında güvenliğin konusu üzerinde durulduktan sonra çevresel güvenlik kavramı tanımlanmıştır. Dünyada yaşanan hızlı değişim, uluslararası alanda güvenlik sorunlarının algısında da değişimlere yol açmıştır. Güvenlik kavramı, çevre sorunlarının artması ile ulusal güvenlik kapsamı dışına çıkmış, uluslararası alanı ilgilendirir hale gelmiştir.

**Anahtar Kelimeler:** Çevresel güvenlik, yeni güvenlik anlayışı, soğuk savaş

**JEL Kodları:** Q01, Q53, Q54

**Alan:** Çevre Politikaları

**Türü:** Derleme

## 1. INTRODUCTION

With the scope of globalization, the concept of security has also been globalized. In general terms, the concept of security expresses living safely and the state of not being in any kind of danger. Before, the countries handled the issue of security just in terms of military, but especially after cold war era, social, economic, and environmental subjects have been added to the security field. In this context, while realism and neo-realism evaluated the concept of security as elements of military power and the distribution of power between states, the Copenhagen School critically handled the concept of security in a wide scope and argued that the political, social, economic, military and environmental sectors should be included in the concept of security. Along with this, concepts like individual, national, and environmental security have emerged. The problems such as global economic crises, climate changes, the state of illegal immigrants have risen above the level of traditional security perception. When it is considered that the new understanding of security contains a lot of new concepts like environment, it is seen that traditional understanding of security is inadequate in addressing the matters raised by globalization.

Lately, environmental problems of a lot of countries are too big to be solved by them alone and have transgressed the boundaries. In other words, with the environmental problems reaching global levels, it is necessary that the countries act together. Also, security is too wide a concept to be analyzed just by the elements of crime and violence. In terms of these necessities, states have begun to handle the issue of security in terms of their relationships with their environment and environmental security concept has emerged.

This study consists of four parts; firstly, the terms are being described in terms of environment and security relationship, then the concept of environmental security and its scope are discussed along with the new understanding of security.

## 2. THE NOTION OF SECURITY

Security means to be in safety and in existence of no threats. Turkish Language Institute defines security as safety, carrying out the legal state in society and individuals' living without fear (<https://sozluk.gov.tr/>, 2021). The term security first used in western world by Cicero and Lucretius as 'securitas' to mean 'expressing psychological state of mind'. After that, its meaning has widened according to actors and conjuncture of the time and terms like social security and national security have become common. Since 1970s, the term has been widened gradually and since 1990s this widened meaning has been used in states and scientific studies (Brauch, 2008: 2-6).

While old understanding of security was inadequate in military area, security is a comprehensive word nowadays. The concept, including a wide range of issues from individual security to protection of the state, varies like individual, social, local, national, and global (Kaypak, 2013: 13).

The main reason for individuals to live together is the need for security. Security need is number two after need for nourishment. As a result of individuals' need to feel physically, economically, socially, and politically secure, the need for security has emerged. Therefore, the security has become a social need. The duty of maintaining security has moved from individuals to institutions. One of the main duties of the state, to maintain public safety has risen as a result of the need for security (Kaypak, 2013: 12). Maintaining public safety and providing basic human rights and freedoms and protecting this safety environment is the main duty of modern states but it is also a public service that cannot be left to private sector (Toprak, 2016: 6).

Barry Buzan, Ole Waever and Jaap de Wilde, the leading names of the Copenhagen School, criticized the traditional military-oriented security approach and emphasized the necessity of expanding the scope of the security concept. Starting from the ideas of securitization and normalization, they focused on three concepts: sectors, regional security and securitization on the scope of security (Çetinkaya, 2012: 255). In his book, *People, States and Fear* (1983), Barry Buzan introduced the expanded concept of security against the traditional approach that narrows security; examined in five different sectors as military, political, economic, social and environmental (Buzan, 1983: 19-20).

### **3. ENVIRONMENT AND SECURITY RELATIONSHIP**

Environment is a set of universal values that includes the interactions of all living and non-living things. Environment does not mean a certain place. While the environment includes all living and non-living things, it also includes natural and artificial values and social environment (Keleş & Hamamcı, 2005:22). Environmental problems can be described as a state of irregularity that hinders the processing or sustainability of this system (Şahin, 2004: 432).

As a result of migration after industrial evolution, immense destructions after two world wars, rivalry process caused by polarized environment especially after Second World War, and petrol crisis of 1970s, the damage of the industrialism and armament to the environment has been questioned.

Today a lot of problems from different sides of the world are in interaction. As a result of various reasons such as borders, refugee problems, environmental damage by nuclear wars, famine as a result of usage of sources irresponsibly, the notions of peace and security are need to be redefined (Kaypak,

2012: 9). Countries' not being in a war is not enough for peace and security. With the speed globalization has gained, the notion of security needs a wide-ranging definition.

The period when the question of environment started to be discussed, is the period after the cold war. With the changing world order, a lot of different terms are needed to be redefined. The notion of national security which had come to be used by that time was found to be inadequate and the necessity of including environmental security in the definition was emphasized. In such a period when the social movements also gained pace, environmental security started to be discussed along with the traditional understanding of security (Allenby, 2000:9). In addition, a lot of new subjects like arms trafficking; energy, safety, and economy were added to the term (Garcia, 2008:5). As a result, the notion has become wider, going beyond just including military security.

As a result of Thomas F. Homer-Dixon's research between 1990-1993, examining the relationship between environment and security, in his work *Environmental Scarcities and Violent Conflict* (1994) he explained how environmental problems can affect security. In his research, he asked the question whether climate change, droughts, population growth and famine could cause a social conflict. In case of environmental change, population growth and unequal distribution of resources, environmental scarcity can reach a certain level that cause conflicts. Food, water, energy security problems and epidemics are at the top of the world's agenda. This study of Homer-Dixon is important in terms of examining the environment-security relationship with different dimensions. Especially in recent years, when we have increasingly felt the effects of climate change, the study still maintains its up-to-dateness.

#### **4. CHANGE IN THE NOTION OF SECURITY: A NEW UNDERSTANDING**

It is emphasized in previous chapters that traditional understanding of security used to be defined by only military security. When the studies from Second World War and the polarized world order created after that are examined, it is seen that the traditional method developed in a monotone logical pattern. It can be said that this formed according to actors, conditions, and international conjuncture of the period. In 1970s, criticism against traditional method started. Even though this period was named as transition period, the dominant understanding is the traditional understanding of security (Sandıklı & Emeklier, 2011: 21). According to this traditional understanding, which was dominant between 1945 and 1990, security is to maintain peace between two main actors of the polarized world.

During the Cold War period, it was easier to see and define the existing threats in two-sided power relations of the time. However, in the process of globalization after the cold war, traditional understanding of security has become insufficient with the complication of definitions of threat and security and with the widened definitions of security. As a result, definitions of security that questions the traditional method and add on the method has emerged (Sandıklı & Emekliler, 2011:28). In these definitions, while the military side to security is declining, security has become an ecological, economic and sociologic term.

**Table:1** Broadened Security Concepts (Brauch, 2008: 11)

Security Concepts	Indicated (whose security)	Value under risk (whose security)	Sources of threat (from whom/ what)
National Security (military-political aspect)	State	Sovereignty	Other states, terrorism (non-state actors)
Social security	Nations, Social Groups	National Unity Identity	States, Nations, Immigrants, Foreign Cultures
Human Security	Individuals, Humanity	Quality of Life	State, Globalization, Global Environmental Problems, Nature, Terror
Environmental Security	Ecosystem	Sustainability	Humanity
Gender Security	Gender Relations, Local People, Minorities	Equality, Identity, Solidarity	Patriarchy, totalitarian institutions (governments, religions, elites, culture), intolerance

While addressing the concept of security, there should be answers to the existence of the environmental threat and the security of whom and what. In every situation and place, state of threat and the answers to these questions can be changed. E.g; While protecting the borders of the state was the primary issue of security in the narrow-scoped security understanding before, today, many factors such as rapid population growth, intense environmental destruction, and the development of information technologies have become affecting most of the societies. As a result, the field of security has begun to transcend national borders.

With the growing of the definition of security, there emerged a new understanding of security that criticizes the classical understanding with the questions “for whom and what, where, to what extent and how”. In this respect,

the narrow scope of traditional security is questioned with respect to postmodern, feminist and structuralist theories (Sandıklı & Emeklier, 2012:26).

##### **5. A NEW TERM: ENVIRONMENTAL SECURITY**

Environmental security is one of the most discussed terms in international security studies. As a result of problems about usage of natural sources among different states and global climate change in the last twenty years, the notion of security needs to be redefined and the scope of the notion of security has to be widened by adding environmental problems and finding new solutions is a necessity (Sürmelioglu Parlar & Aslantürk, 2014: 70).

Hecker defines national security as sustainability, accessibility, and management of the assets important for human needs and life support system in ecosystem and defining of the processes that will reduce poverty and fights (Hecker, 2011: 12). In other words, it is to make the environment safer by distancing it from risky and threatening situations.

Environmental security is about the environmental aspect of security problem. Environmental security as a term coming out as a result of environmental problems' threatening of security, occupies a wide area from local to global (Kaypak, 2012: 11). "problems that reached global boundaries such as climate change, thinning of ozone layer, desertification, decreasing biological diversity, acid rains, illegal trade of dangerous waste, scarcity of natural sources affect the entire planet, humanity, and all living things at the same level" (Algan, 2002: 21). Traditional understanding of the security is inadequate since it does not include this environmental aspect. Especially after environmental problems' reaching global levels lately, it became a necessity to add an environmental aspect to the security notion.

Environmental security notion first appeared in 1970s when environmental destruction and change was started to be seen as a threat and has gained speed with the studies on scarcity of resources (Ak, 2013: 109). In his 1971 work on environment and security relationship "This Endangered Planet", Richard Falk states that traditional understanding of security needs to be enlarged to include environmental elements.

Environmental security issue first came out in Lester R. Brown's thesis of "natural resources' wearing out and destruction of nature are so serious a threat for the states that the term 'national security' needs to be redefined. Brown tried to redefine national security in his work *Redefining National Security*. In 1983, Richard Ulmann, in his article titled "Redefining Security", expanded the concept of national security and stated that it would be an insufficient definition to see

security only as a military threat, and that security should be redefined and evaluated by the threats against it (Ulmann, 1983: 133).

In 1982, the term, collective security, was used for the first time in "Collective Security: A Disarmament Program" report. The meaning of security was expanded and threats like "poverty, global environment problems, and nuclear war" were added to the term (Kaypak, 2012: 12).

This term first used by World Commission on Environment and Development in 1987 in the report named Our Common Future. In the report the link between environment and security was established and it is stated that the environmental problems should be handled in relation with security (Sürmelioglu Parlar & Aslantürk, 2014: 70-71). It has been stated that states should take responsibility for ongoing environmental problems and that security should be handled with priority along with its environmental dimension (Uğurlu, 2008: 84). In this sense, the report draws attention to the fact that global environmental problems can be security problems, and is the first international document that deals with the relationship between environment and security (Barnett, 2017: 192).

Another international document that enables the environment-security relationship to find a place in the international community is the 1991 Strategic Concept in the North Atlantic Treaty Organization (NATO). The document expanded the definition of security and emphasized the change of security environment in Europe. Instead of the traditional conflict-oriented discourse, the concepts of cooperation and dialogue are included in security policies. In the 1999 Strategic Concept, the concept of security was also examined from a wider perspective, and it was stated that security should be considered together with political, economic, social and environmental factors (Kaya & Ilgit, 2021: 181, Aksu Ereker, 2019: 4-5).

It has been discussed since 1980 whether the security should be considered with an environment aspect. Early discussions were mostly on how to maintain security in case of a clash environment caused by environmental destruction while discussions in the later periods have been on individual safety and possible state of crisis after exhaustion of natural resources. UN Security Council accepted that "instability started to threaten the peace and security with its non-military elements in economic, social, humanitarian, and ecological fields" in its statement from 1992. Therefore, it has been said that the threats to environmental security are need to be managed with a collective regime and international operation and mechanisms (Kaypak, 2012: 13).

Environmental security notion is explained with sustainable development and human security. Human security does not just mean protection from wars or

armed conflagration. It also means protecting human rights and to benefit from them. United Nations has emphasized the importance and universality of human security in Human Development reports. In the report, it is stated that “to be prevented from threats like hunger, illnesses, pressure and from disturbance of daily lives in a sudden and harmful manner are components of human security (Tanrıverdi, 2010:15).

Environmental security has three sides. Environmental crisis that could endanger the lives and existence of human beings and other living things; environmental problems’ threatening of economic and political stability and sharing of environmental resources, risk of environmental problems’ causing clashes among countries and societies (Keleş & Ertan, 2002: 240-241).

Whether an environmental problem has a security aspect or not depends on its relationship with environment and security. In a global world where countries’ borders are getting invisible, the negative results of environmental problems could be felt globally. The problems of national security have three variables “time, place, and effect”. It can be said that environmental security means feeling of environmental problems in macro scales (Barnett & Dovers, 2001:161).

Basic principles that national security depends on in environmental and social field could be named as such: “protection of ecological balance, prevention of conflict, supporting cooperative activity, questioning of role and function of nation state, reducing effects of military activities on environment, considering of democracy and human rights as important, supporting sustainable economic actions, reducing negative effects of population growth, reducing peripheral migration, providing source security in urbanization process, reducing poverty” (Ak, 2013: 104-109).

To ensure security in national field, a lot of conventions have been signed. Main examples are The Montreal Protocol on Substances that Deplete the Ozone Layer, United Nations Framework Convention on Climate Change, Biological Diversity Convention, Fighting with Desertification Convention, International Protocol Prohibiting the Nuclear Weapon Tests in Atmosphere, Space and Underwater, Physical Protection of Nuclear Matters Convention, Prohibition of Developing, Producing and storing of Biological and Poisonous Weapons Convention, Barcelona Convention Supplement-Cooperation Against Pollution of Mediterranean with Oil or Other Harmful Substances, Control of Shipment and Extermination of hazardous waste Convention, The Ramsar Convention and Convention Concerning the Protection of World Cultural and Natural Heritage. However, there is not a pact that all countries signed (Uğurlu, 2009: 102-106).



International cooperation is not enough to ensure environmental security. As a result of the absence of an international document to which all countries are parties, security policies are left to the initiative of the states. It is emphasized that the global climate problem may threaten environmental security, especially with the concept of climate security. It is clear that, in the current situation of the global environmental problems cannot be solved by nation-states initiatives alone.

## **6. CONCLUSION**

In the Cold War period, threats and risks and the precautions that could be taken for that were predictable. After the end of the Cold War, bi-polar world order left its place to a irregular system that has many different actors. After that, the question of where the threats could come has become hard to foresee. As a result of a lot of different threats like local, ethnic or religious identity conflicts, international organized crimes, proliferation of weapons of mass destruction, drugs and arms trafficking, immigrant problem, epidemic diseases, global environmental destruction, the notion of security has lost its meaningfulness and it has become hard to be defined.

In traditional understanding of security, state of security is restricted to military area but in new understanding it has changed into a political and sociological term.

A lot of different subjects like rapid population growth; industrialization, global warming, and climate change have started to become security issues. In other words, effects of environmental destruction are global. As a result, the issue of environment that was not included in traditional understanding of security has come to be one of the most important issues in the new definition. At this point, the concept of environmental security emerges. Environmental security, with its simplest definition, is a security issue related to the environment. In order to cope with this problem, first of all, it is necessary to know and define the threat well, and then to provide solutions. Many threats such as natural disasters, epidemics, water and food shortages with climate change are not limited to a single region. It can become a problem that affects other regions with migrations.

Environmental problems have exceeded the boundaries that could be solved by only one state alone. At this point, international organizations have to play a vital role and they have to be in interaction with each other. Along with this, there should be global perspective on threats on national security, and global cooperation focused on the solution of these problems needs to be increased.

## **7. CONFLICT OF INTEREST STATEMENT**

There is no conflict of interest between the authors. (Single Author)

## 8. FUNDING ACKNOWLEDGEMENTS

This research received no specific grant from any funding agency.

## 9. AUTHOR CONTRIBUTIONS

The work was carried out by the author himself, including the collection, processing, analysis and interpretation of ideas, sources, literature review and writing.

## 10. ETHICS COMMITTEE STATEMENT AND INTELLECTUAL PROPERTY COPYRIGHTS

This is a study that does not require permission from the ethics committee.

## 11. REFERENCES

- Aksu Ereker, F. (2019). NATO'nun güvenlik anlayışı ve stratejik konseptleri, Güvenlik Yazıları Serisi, No.23.
- Ak, T. (2013). Çevre ve güvenlik ilişkisi bağlamında çevresel güvenlik kavramı. *Atılım Sosyal Bilimler Dergisi*, 3(1-2), 99-115.
- Allenby, R. B. (2000). Environmental security: concept and implementation. *International Political Science Review*, 20(1), 5-21.
- Barnett, J. (2017). Çevre güvenliği, Alan Collins (Ed.), *Çağdaş Güvenlik Çalışmaları*. İstanbul: Uluslararası İlişkiler Kütüphanesi: 190-207. (Çev. Nasuh Uslu).
- Barnett, J., & Dovers, S. (2001). Environmental security, sustainability and policy. *Pacifica Review: Peace, Security and Global Change*, 13(2), 157-169.
- Brauch, H. G. (2008). Çev. Arkan Z. Güvenliğin yeniden kavramsallaştırılması: barış, güvenlik, kalkınma ve çevre kavramsal dörtlüsü. *Uluslararası İlişkiler Dergisi*, 5 (18), 1-47.
- Buzan, B. (1983). *People, States and Fear: An Agenda for International Security Studies in the Post-Cold War Era*. London: Harvester Wheatsheaf.
- Çetinkaya, Ş. (2012). Güvenlik algılaması ve uluslararası ilişkiler teorilerinin güvenliğe bakış açıları. *21. Yüzyılda Sosyal Bilimler*, 2, 241-260.
- Garcia, D. (2008). The climate security divide: bridging human and national security in Africa. *African Security Review*, 17 (3), 1-17.
- Homer-Dixon, T. F. (1994). Environmental scarcities and violent conflict: evidence from cases. *International Security*, 19 (1), 5-40.
- Hecker, J. H. (2011). *Peace sustainable development through environmental security*. Hague: Institute for Environmental Security.

- Kaya S., & Ilgıt, A. (2021). İklim değışikliği ve çevresel güvenlik: Türkiye örneği. *Alternatif Politika*, 13 (1), 175-207.
- Kaypak, Ş. (2012). Güvenlikte yeni bir boyut; çevresel güvenlik. *Abant İzzet Baysal Üniversitesi İİBF Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 20. Yıl Özel Sayısı, 8 (8), 1-22.
- Kaypak, Ş. (2013). Çevresel güvenlik ve sınıraşan çevre suçları. *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 8, 11-22.
- Keleş, R., & Hamamcı, C. (2005). *Çevre Politikası*. Ankara: İmge Yayınları.
- Keleş, R., & Ertan, B. (2002). *Çevre Hukukuna Giriş*. Ankara: İmge Yayınları.
- Sandıklı, A., & Emeklier, S. (2011). 21. Yüzyılda yeni güvenlik anlayışları ve yaklaşımları. Çomak, H., & Sancaktar, C. (Eds.), 21'inci yüzyılda uluslararası örgütlerin güvenlik yaklaşımları ve Balkanlar'ın güvenliği (ss.21-41). Kocaeli.
- Sandıklı, A., & Emeklier, S. (2012). *Güvenlik yaklaşımlarında değışim ve dönüşüm*. Sandıklı, A. (Ed), *Teoriler Işığında Güvenlik. Savaş, Barış ve Çatışma Çözümleri* (ss.3-60). İstanbul: Bilgesam Yayınları
- Sürmeliöğlü Parlar D., & Aslantürk, O. (2014). Çevresel güvenlik kapsamında su. *Karadeniz Teknik Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Sosyal Bilimler Dergisi*, 7, 69-86.
- Şahin, Y. (2004). *Çevre yoksulluk ve adalet*. Marın, M.C., & Yıldırım, U. (Eds.), *Çevre sorunlarına çağdaş yaklaşımlar* (ss.431-446). İstanbul: Beta Basım Yayın.
- Tanrıverdi, E. (2010). *Silahlanma ve çevresel güvenlik*. Yayınlanmamış Doktora Tezi. , Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Sosyal Çevre Bilimleri Anabilim Dalı, Ankara.
- Toprak, Z. (2016). *Kent yönetimi ve politikası*. Ankara: Siyasal Kitabevi.
- Türk Dil Kurumu Sözlükleri, 18 Ekim 2021 tarihinde <https://sozluk.gov.tr/> adresinden erişildi.
- Uğurlu, Ö. (2009). *Çevresel güvenlik ve Türkiye' de enerji politikaları*. Ankara: Örgün Yayınevi.
- Ullman, H. R. (1983). Redefining Security. *International Security*, 8 (1), 129-153.

# TÜRKİYE’DE SOL MİLLİYETÇİLİĞİ HARİTALANDIRMA GİRİŞİMİNDE İKONİK BİR DEVRİMCİ ÖRNEĞİ: BEHİCE SADIK BORAN<sup>1</sup>



Kafkas Üniversitesi  
İktisadi ve İdari Bilimler  
Fakültesi  
KAÜİBFD  
Cilt, 13, Sayı 25, 2022  
ISSN: 1309 – 4289  
E – ISSN: 2149-9136

Makale Gönderim Tarihi: 27.07.2021

Yayına Kabul Tarihi: 24.11.2021

Turgay KAHVECİ  
Doktora Öğrencisi  
Ankara Üniversitesi  
Siyasal Bilgiler Fakültesi,  
Ankara, Türkiye  
turgay\_kahveci@hotmail.com  
ORCID ID: 0000-0003-1781-8776

**ÖZ** | Milliyetçilik, Fransız Devrimi’nden bu yana evrenselleşmiş bir ideolojidir. Kimi yaklaşımlara göre yapay bir tasarım olan milliyetçilik, kimi yaklaşımlara göre ise kültürde kadim zamanlardan bu yana yer etmiş, tarih ile rabıtayı kuran insan topluluğunun ruhudur. Milliyetçilik, coğrafya, dil, din, etnisite, ortak anlam dünyası gibi pek çok ögenin dolayımından geçer. Tek bir tanımlayıcı kriter tespit etmek oldukça zordur. Tözsel bir belirlenimi olmaması, milliyetçiliğin içeriğini pek çok farklı öğeyle doldurabilmesine olanak tanır. Bu çalışmada milliyetçilik üzerine kuramsal yaklaşımlar literatürdeki sınıflandırmalara göre ilerlenerek aktarılmıştır. Ardından Türkiye’nin sol ideolojik hattındaki milliyetçilik tasarımının sosyalist yaklaşımlar arasındaki konumu irdelenmiştir. “Yön” ve “MDD” hareketi karşısında Behice Boran’ın akademik ve politik kariyeri ile teorik çalışmaları, sol hareketin kompozisyonu içerisindeki pozisyonu ve milli solculuk tartışmaları ekseninde kuramsal mücadelesi tartışılmıştır. Çalışmada yöntem bilimsel açıdan içerik analizi uygulanmış, kitap, makale, gazete, dergi arşivleri ve söyleşiler analitik bir çerçevede dahilinde yorumlanmıştır. Behice Boran’ın kendi eserleri, demeçleri, köşe yazıları ve ikincil kaynaklar sorunsal çerçevesinde incelenmiştir.

**Anahtar Kelimeler:** Milliyetçilik, sosyalist devrim, Behice Sadık Boran

**JEL Kodları:** D72, D70, Z18

**Alan:** Siyaset Bilimi

**Türü:** Derleme

DOI: 10.36543/kauibfd.2022.024

**Atıfta bulunmak için:** Kahveci T. (2022). Türkiye’de sol milliyetçiliği haritalandırma girişiminde ikonik bir devrimci örneği: Behice Sadık Boran. *KAÜİBFD*, 13(25), 561-601.

<sup>1</sup> İlgili çalışmanın etik kurallara uygunluğu beyan edilmiştir.

# AN ICONIC REVOLUTIONARY EXAMPLE IN THE MAPPING ATTEMPT OF LEFT NATIONALISM IN TURKEY: BEHİCE SADIK BORAN



Kafkas University  
Economics and Administrative  
Sciences Faculty  
KAUJEASF  
Vol. 13, Issue 25, 2022  
ISSN: 1309 – 4289  
E – ISSN: 2149-9136

Article Submission Date: 27.07.2021

Accepted Date: 24.11.2021

Turgay KAHVECİ  
PhD Student  
Ankara University  
Faculty of Political Science,  
Ankara, Turkey  
turgay\_kahveci@hotmail.com  
ORCID ID: 0000-0003-1781-8776

## ABSTRACT

Nationalism is a universalized ideology since the French Revolution. Nationalism, which is an artificial design according to some approaches, is the spirit of the human community that has been taken place in culture since ancient times and established a connection with history according to some approaches. It passes through the mediation of many factors such as geography, language, religion, ethnicity, and the world of common meaning. It is rather difficult to identify a single descriptive criterion. The fact that has no substantive determination allows nationalism to fill its content with many different factors. In this study, theoretical approaches on nationalism are transferred by moving forward according to the classifications in the literature. Then, the position of the nationalism design in Turkey's left ideological line among socialist approaches was examined. Behice Boran's academic and political career and theoretical studies against the "Yön" and "MDD" movement, her position in the composition of the left movement and her theoretical struggle in the axis of national leftism debates are discussed. In the study, content analysis was applied from methodologically, books, articles, newspapers, magazine archives and interviews were interpreted within an analytical framework. In the second part, Behice Boran's own works, statements, columns and secondary sources are examined within the framework of the problematic.

**Keywords:** Nationalism, socialist revolution, Behice Sadık Boran

**JEL Codes:** D72, D70, Z18

**Scope:** Political Science

**Type:** Review

## 1. GİRİŞ

Türkiye'nin cumhuriyet devrimi, kıta Avrupası ile benzer somut tarihsel koşulları paylaşmayan özgül siyasal/toplumsal formasyonun bakiyesi üzerine inşa olmuştur. Bu özgüllüğün Türkiye'ye dair kuramsal araştırmalarda ve ampirik incelemelerde sıklıkla temel belirleyici olarak alınan bir tür bilimsel entite olduğu söylenebilir. Kendisine özgülük ile genel geçer, "normatif" tasniflendirmelere dayalı analizler yapma eğiliminin arasında ise özgüllüğün ve "kendinden menkûl" toplumsal yapının sıklıkla kafa karışıklığı, hizip ve ayrışma yarattığı ifade edilebilir. Weberian ideal tipler yaratma ihtiyacı bir bağlamda bilimin de gerekliliğidir. Her şeyin mutlak olumsuzluğu, bir düzenlilik ve içsel tutarlılık barındırmayan, belirli bir örüntü içerisinde benzerlik taşımayan ve hiçbir şekilde kendisini tekrar etmeyen kaotik benzemezlik ve ayrışıklık, genel olarak bilim üretmeyi özel olarak da sosyal bilimler üzerine çalışmayı imkansız kılar. O halde tarih, sosyoloji, siyaset bilimi gibi pek çok sosyal bilim dalı içerisinde inceleme nesnesine dair süreçlerde ve olgularda belirli düzenlilikler olduğunu düşünerek ve bu düzenlilikleri keşfetme, onların ayrışma noktalarının somut bağlamlarını çözme ereği bu tür disiplinlerin temelinde yerleşir. Siyaset bilimi içerisinde de iktidarın algılanış tarzlarına dair tanımlamalardan ideolojilerin neliğine dair bütünlüklü açıklamalara kadar birçok kategorizasyon görülür. İdeolojiler de bu açıdan ortak belirleyenlerine, tarihsel olarak ne şekilde deneyimlendiklerine, insanlarda yarattıkları bilinç biçimlerine göre ayrımlar gösterirler. Eagleton'a göre insanların birbirlerini kimi zaman tanrı kimi zamansa böcek katına koymalarına olanak veren şey ideolojidir (1996, s. 14). Bu anlamda ideoloji kapsamında değerlendirilen milliyetçiliğin kuramsal açıdan birbirinden farklı kavramsallaştırmaları olduğu görülmektedir. Bu kavramsallaştırmalar da belirli ortaklıklar üzerinden sınıflandırılmıştır. Çalışma boyunca ilk olarak milliyetçilik teorilerinin genel bir panoraması serimlenecek ardından Behice Boran'ın fikir dünyasının gelişimi, dönüşüm noktaları ve kuramsal temelini attığı kendi Marksist kavrayışı boyunca Atatürkçülüğe ve cumhuriyet devrimine bakışı, onu konumlandığı nokta irdelenecektir. Böylece Atatürk milliyetçiliğinin Boran özelinde yer yer sol Kemalizm nüveleri barındıran, yer yer onu burjuva demokratik devrimi olarak işaretleyen formülasyonlar arasındaki salınım ortaya konulacaktır.

Çalışmanın yöntemi, derinlemesine literatür taramasına dayalı olarak milliyetçilik kuramlarının genel muhtevasıyla Behice Boran'ın kuramcı kimliği üzerinden sol milliyetçiliğin teorik pozisyonlarını ve Kemalizm ile rabitasını inceleyen içerik analizi olarak belirlenmiştir.

## 2. MİLLİYETÇİLİK TEORİLERİNE KISA BİR BAKIŞ

Ulusçuluğun görece modern bir nosyon olduğu düşünülmektedir. Tarihinin çok eskilere, kadim medeniyetlere kadar dayanmaması noktasında ulusçuluğu Antikitede, Helen ve Roma<sup>2</sup> medeniyetlerinde, Ortaçağ politik sistemlerinde bugünkü içeriğiyle görmeyiz. İlber Ortaylı'nın tabiriyle "imparatorluklarda çağdaş ulusçuluk aranmaz" (Ortaylı, 2016, s. 12). O halde ulusçuluğun tarihsel oluşumunda modern çağa bakmak gerekli görülmektedir. Fransız Devrimi ise 18. yüzyıldan itibaren kapitalist üretim ilişkilerine yakından bağlı olarak insan yaşamının tarih sahnesine çıkmaya başlayacağı ve Foucault'nun "modernliğe girme eşiği" diye adlandırdığı sürecin başat tarihsel dönemecidir (Foucault, 2016, s. 17). Ulusçuluk da literatürün baskın gelen ortak düşüncesine göre bahsedilen tarihselliğe koşut olarak gelişim göstermiştir.

Ulusçuluğun tarihsel gelişiminin yanı sıra onun teorik olarak açıklanmasında da kimi gelişimler, farklılıklar görülmektedir. Ulusçuluğu bir fikir, bir duygu (dil ve ortak yaşam) ya da bir hareket olarak açıklayan ayrımlar mevcut olmakla birlikte din, dil, ırk gibi objektif öğeler ile kendine ilişkin farkındalıklar şeklindeki sübjektif ayrımlar, ulus kavramsallaştırmasındaki ihtilaflar olarak göze çarpar. Ulusu, kendini tanımlayan bir arkhe ya da kendisini tanımlayanlar tarafından tanımlanan belirlenmiş bir mefhum olarak gören yaklaşımlar da söz konusudur. Ne dereceye kadar endüstrileşmenin ürünüdür, "ancient regime" lerden sıyrılmış mıdır, yaratılmış bir mit ve modern fenomen midir soruları milliyetçilik kapsamında temel araştırma soruları olarak belirir.

Sözü geçen araştırma soruları etrafında biçimlenen literatür genel itibarıyla üçe ayrılır. Primordializm, diğer bir ifadeyle ilkçiler, ulusu çok doğal bir insani özellik olarak görmektedirler. Verili olan, özsel olarak var olan, kadim uluslardan itibaren mevcudiyetini koruyan bir ulus fikriyatı hakimdir. Bu açıdan modernite, ulusları; diğer bir ifadeyle milliyetçilik milletleri yaratmaz, ulus doğal bir töz olarak ele alınır. Uluslar, kendileri için en iyi olanın peşinde koşarken moderniteyi üretirler. Bu açıdan ilk kez Edward Shills tarafından kullanılan ilkçilik terimi doğrultusunda ve Shills'in çalışmalarına dayanarak ilkçi yaklaşımı benimseyenler, etnik toplulukların ve ulusların, tarihin doğal birer birimi, insan deneyimlerinin bütünleştirici unsurları olduğunu öne sürmektedirler (Smith, 2002, s. 34).

<sup>2</sup> Roma'da hiç şüphesiz belirli bir yurttaş düşüncesine rastlanmaktadır. Ancak çok geniş topraklara yayılmış Roma'da yurttaşlık sınıfsal mücadeleleri uzlaştırıcı, Roma dışındaki halklara kendi etnik, yerel, dini kimliklerini korumak kaydıyla sınırlı bir üst kimlik sunan bir formda göze çarpar. Bu durum bir anlamda devleti bir arada tutan stratejik bir vatandaşlık düzenlemesidir (Polat, 2010, s. 9-11).

İlkçi yaklaşımda sosyo biyolojik eğilim gösterenler, etnik bağların kökeninde genetik özellikler aramışlardır. Milletlerin temelinde geniş ölçekli süper aileler bulunduğunu öne sürmüşlerdir. Kültüralistler olarak adlandırılan ilkçilerde ise etnik kökenin inancı öne çıkar. Milletle ilişkilendirilen din, dil, ortak geçmiş, toplumsal pratikler ilk olma niteliği taşımaktadır (Demir, 2017, s. 28). Milletleri oluşturan doğal ve verili öğeler bu şekilde serimlenir. Hutchinson'a göre kültürel milliyetçilik, esasen modernist hedeflerle fakat etnik duygulara hitap ederek dünya uygarlığının eşit bir ulusu olabilecek topluluk yaratma gayesini taşımaktadırlar (Çelik, 2019). Kültüralistler bir ulusun tarihsiz betimlenemez olduğunu, daha çok dil üzerinden kurulan ulus mefhumunun metafizik bir ihtiyaç, duygusal bir bağlanış olduğunu belirtmektedirler. Edward Schils ve Clifford Geertz, kültüralist eğilim gösteren düşünürlerdir.

Steven Grosby, ulusu doğum ve arazi referanslı bir topluluk olarak ele almaktadır. Doğum biyolojik bir hadise olarak, ulus da tarihsel olarak evrilmiş ve bir mekana (bölgeye) bağlı kültür içerisinde devinen öğeler şeklinde bir arada ele alınır. Bu bağlamda ulusla birlikte zamansallık, uzamsallık ve anı (kolektif hatırlama, hafıza ya da bellek) üç önemli kavram olarak yer bulur. Grosby'e göre zamansal derinlik mefhumu, ulusun nerede ve ne zaman doğduğuna ilişkin tespitleri gereksiz kılmaktadır. Önemli olan zamansal derinlik hususunun yerleşikliği ve içselleştirilmesidir, ona dair ontolojik bir kanıt sunmak, ampirik olarak tespit etmek ne gerekli ne de mümkündür. Ortak hafızanın işliyor oluşu, hikaye ve mitlerle aktarılan anılar topluluğu ve tüm bunlara en temelde inanılıyor oluşu ulusun gizemini açıklamaktadır. Bu noktada mekan, üzerinde yaşanılan, yaşanılmış ve yaşanılacak toprak parçası olarak onu diğer tüm uzamlardan ayıran anlam dünyasının zemini ve somutluğudur. Anlam dünyasının öğelerinden birini oluşturan değer biçilmiş ve özümsemiş uzam kavrayışına zaman ve kolektif bilinç<sup>3</sup> de eşlik eder (Ichijo & Uzelac, 2005, s. 56-79). Bu açıdan bir mekan, ulusçuluk ekseninde tam anlamıyla bir somutlamayı gösterir. Bir mekana, yurt duygusunun tecessüm edeceği bir uzama gönderme var ise bu tür bir ulusçuluk "etnik ulusçuluk"tur. Herhangi bir mekan talebinin olmadığı düşünsel programa ise "etnik siyaset" adı verilmektedir. Bir anlamda toprak talebinin olmayışı, onu ulusçuluk bağlamından koparır.

Primordialistler duyguya öncelik vermektedirler. Bugünün uluslarını oluşturan unsurların çok uzun zamandan beri var olduklarını, ulus devlet formunun ise tarihsel süreçteki sosyo politik örgütlenme biçimine denk düştüğünü ifade etmektedirler. İlkçiler için ulusal kimlik değişmez bir tözselliği işaret eder. Ne toplumsal mühendislik dolayısıyla ya da kasıtlı

<sup>3</sup> Kolektif bilinç aynı zamanda kurumlar, yasalar, dil ve gelenekler aracılığıyla oluşmaktadır (Ichijo ve Uzelac, 2005, s. 56-79).



manipülasyonlarla yaratılabilir ne de fayda sağlama güdüsüyle<sup>4</sup> değiştirilebilir (Dawisha, 2002, s. 4).

İlkçiler arasında Donald L. Horowitz, milletin etnisite olmadan açıklamayacağını ileri sürmektedir. Onun sosyo-psikolojik yaklaşımında etnik üyelik, diğer gruplara nazaran kendi grubunun akrabalık bağı ve grup onuruna bağlıdır (Demir, 2017, s. 24). Bir diğer ilkçi teorisyen Walker Connor akrabalık bağı üzerinde durarak ulusu, atalarla bir soy bağı temelinde sadakati sağlayarak hükmeden en geniş topluluk olarak tanımlar. Üstelik bahsedilen en geniş topluluk, bir ailenin en gelişkin formudur. Connor, ulusun modern bir mefhum olduğunu yadsımaz. Ne var ki modernleşmenin doğrudan etnik çatışmalara yol açacağını, kendi kaderini tayin ilkesinin, her türlü “yabancı” adledilen yönetimin, ulusun heterojen öğelerinde yalnızca kendi kaderini tayin ilkesi üzerinden çetrefilleşmiş sorunlar yaratmasıyla etnik çatışmacı hareketlere meşruluk kazandıracağını ve ulusun tahribine yol açacağını belirtir (Aydın, 1993, s. 71-72). Grosby ise doğum faktörüne dikkati çeker. Aynı yerde doğmuş olmak ve doğumdan kaynaklanan bağlar, ortak ata kültürü ya da ırksal soydaşlık etkisinden daha ağır basmaktadır. Kişi kaçınılmaz biçimde herhangi bir yerde ve “birilerine” doğmaktadır. Nerede doğduğumuz ve nasıl bir toplumsal ilişkiler, yaşam koşulları, dil ve kültür öğeleri, inanç sistemleri ağı içerisinde doğduğumuz temel belirleyici olarak öne çıkmaktadır. Onun ulus kavramsallaştırmasında Descartes’ın Kartezyen felsefesi bağlamında rasyonalizmin akılsal öznesi yalnızca bir ideal tip olarak konumlandırılmaktadır. İnsanın duygularıyla hareket eden bir canlı olduğu varsayıldığında ulusçuluğun özü de ilkçiler için bu açıda irdelenmektedir.

Modernist yaklaşım ele alınacak olursa, ilkçilerle keskin bir zıtlık barındıran yeni bir paradigmanın oluşturulduğu görülür. Milliyetçiliğin modernist paradigması, tarımsal safhadan endüstriyel aşamaya geçmiş, akışkan bir toplum üzerinden kurgulanmaktadır. Merkezi bir bürokrasinin ve yasal/rasyonel bir otorite mekanizmasının hakim olduğu, kitle kültürüne dayalı türdeşleşmenin, ortaklaşmış bir dilsel ağın, modüler birey tipinin ve toplumsal hareketliliğin çok yüksek olduğu bir toplumsal formasyon üzerine kurulu uslamamalar yürüten modernist yaklaşımda uluslar, tüm bu değişim örüntülerinin bir ürünü olarak savlanır (Özkırımlı, 2008, s. 102-202).

Modernistlere göre ortaçağın arkaik düzeni içerisinde kast yapıları toplumsal entegrasyonu sağlayamamaktaydı. Dikey hareketliliğin yok denecek kadar az, kent kır ayrımının çok yoğun, şehirleşmenin çok az olduğu feodal sistem dahilinde eğitim ve dil gibi içsel tutunumu mümkün kılan toplumsal

<sup>4</sup> Burada doğrudan ulus inşasının pragmatik beklentileri kastedilmektedir.

harçların genelleşmesi söz konusu değildi. Ne üretim ilişkilerinin gereksinimi ne de ona tekabül eden hukuksal ve politik mekanizmalar akışkan, entegre ve bütüncül idi. Kişiler arası etkileşim ve toplumsal mobilizasyon yoğun bir rezonansa yol açmayacak kadar esneklikten yoksundu. Bu katılık, “katı olan her şeyin buharlaştığı”<sup>5</sup> üretici kudretle uyumlu siyasal, hukuksal, dilsel, ideolojik ve eğitsel düzeylerde dönüşüme gereksinim duyuyordu. Bu düzeyler arasında politik düzey, ulus devlet formunda harmoniye eklemelendi. Sınırları belirlenmiş ulus devlet, merkezi bir hükümet, rasyonelleşmiş bürokratik aygıt, yargı gücü, mahkemeler ve cezalandırma sistemi ile idari kuvvet, polis ve ordu gücü gibi modern devlet enstrümanlarının yetkeleri içerisinde güvenli ve serbest bir sermaye akışı ve üretim sürecini mümkün kıldı. Yine de ulus devlet, yalnızca sermayenin güvenlik huzursuzluğunu giderici merkezi bir hükümete ve bağımsız yargıya dayalı mülkiyet güvencesinin koruyucusu yekpare güç merci olarak tanımlanamaz. O, aynı zamanda feodal siyasal sistemin gevşek tuttuğu toplumsal bağları sıkılaştıran, ortak bir kültürü ve kolektif bilinci üreten mobilize edici politik bir formdur. Benedict Anderson, basım yayımın ulusal bağı devindirici etkisini “print-capitalism” adlandırmasıyla açıklamaktadır (Anderson, 2006, s. 34). Anderson, tarihsel verilerle analiz ettiği basılı eser sayısındaki artışın hem kapitalist ilişkilerde hem de ulusal gelişim bağlamında önemli olduğunu düşünmektedir. Basılı eserlerin, okuyan herkesin anlayabileceği ortak bir dille, ortak bir kültür dünyasına sunulması ise git gide sınırları belirleyerek ulusların oluşumunun temel yapıtaşlarını hazırlamıştır. Anderson, oluşmakta olan bu ulusun sınırları belirli ve hayal edilmiş olduğunu belirtir. Sınırlıdır çünkü hiçbir ulus evrensellik düzeyinde sınırsızlıkla kendisini türdeş hissedemez, aidiyet duygusu daima verili sınırların kurulması ve yeniden üretilmesi esasına dayanır. Öte yandan hayal edilmiştir çünkü ulusu oluşturan tüm yurttaşların birbirlerini görebilmeleri ve tanıyabilmeleri mümkün değildir. O halde ulus, hiçbir zaman bütün üyeleriyle ilişkilerin geliştirileceği bir imkan barındırmaz. Onu ulus yapan kurucu unsur, hayal edilmiş bir cemaat<sup>6</sup> olması, kendi sonlu yaşamını sonsuza kadar yaşayacak zamanda âtiye yolculuk eden bir aşkınlıkla beslemesidir (Anderson, 2006).

Eric Hobsbawn, milleti anlamlandırırken sosyal inşa süreçlerine çok daha fazla alaka gösterir. Hobsbawn açısından ulus, belirli davranış pratiklerini içselleştirmeyi kolaylaştıran kimi gelenekleri icat eder ya da bağlamını değiştirerek yeniden üretir ve canlandırır. Ulus, fiktif bir tasarımdır ancak somut pratiklerle, temayüller, davranış kalıpları yoluyla kendisini somutlar. Kitabın bir

<sup>5</sup> Manifesto için bkz. Marx, K. & Friedrich, E. (2011). *Komünist Manifesto*. Sol Yayınları: Ankara.

<sup>6</sup> Hayali cemaat, ontolojik düzeye gönderme yapmaz. Metafizik bir yokluk değil, varoluşa bir anlam katan kurgusalılık söz konusudur. Temel vurgu onun hayali olması değil, hayal edilmiş olmasıdır.

bölümünde Hobsbawn, “Okul kitapları yazmaya teşvik edilmeleriyle Hintliler, çoğu zaman Hindistan'ın geçmişi hakkında Avrupalı fikirleri de ödünç alarak Avrupalı tarzda tarih yazmaya koyuldular.” der (Hobsbawn, 2006, s. 214). Ulus, yakın tarih içerisinde doğmuş ve modern teritoryal devletle ilişkilendirildiği kadarıyla toplumsal birim haline gelmiştir. Bu durumda millet, milliyetçiliğe göre “a posteriori” olarak kabul edilir (Altunoğlu, 2010, s. 2). Yani milleti tasarlayan, yaratan, belleği canlandıran yoksa icat eden milliyetçiliğin ta kendisidir.

Öte yandan Hobsbawn, diğer modernistlerden farklı olarak ön milliyetçilikler adını verdiği bir düzey tespit etmektedir. Milliyetçilik nosyonunu tarihsel argümanlarla tartıştığı “Milletler ve Milliyetçilik” adlı eserinde, milliyetçilik kurgusunun kendisi dolayısıyla harekete geçebildiğini düşündüğü iki ön-milli bağ türü tespit eder. İlki, insanların yaşamlarını sürdürdükleri gerçek mekanları tanımlayan çizgileri aşan yerellik üstü (supra-local) popüler kimlik biçimleridir. İtalya’da Napoli halkını her türlü felakete karşı dinsel açıdan coğrafi sınırlara aşkın kolektif bir kimliğe bağlayan Bakire Meryem inancından bahsetmektedir. İkincil olarak devlet ve kurumlar içerisinde daha aktif bulunan seçkinlerin, genişletilebilecek ve genelleştirilebilecek sözcük dağarcıkları ve politik bağları vardır. Bir anlamda bu tür elitler, linguistik kabiliyetleri ve politik bağlantıları sayesinde ön-milli bağları tetikler ve harekete geçirirler (Hobsbawn, 2010, s. 65). Ulusun doğuşunda böyle bir etkileşim önem arz etmektedir.

Ernest Gellner ise ulusun ortaya çıkışında endüstrileşme ve kapitalizmin kendini inşa süreçleriyle bağlantısına daha çok ağırlık verir. Ulusu yoğunlukla işlevsel olarak görürken modern inşacı paradigmanın en araçsal yorumlarından birini ortaya koymaktadır. Kapitalizm yerleşikleşirken sosyo-ekonomik düzeyde ortak iletişim birimlerine ihtiyaç duymak zorunda kalmıştır. Bir fabrika bandında işbölümü ve üretim sürecinin doğru işleyebilmesi için aynı dilin ve kültürel formasyonun benimsenmiş olması gerekmektedir. Ulus-devlet yurttaşının etkin olabilmesi bahsedilen iletişim biriminin kapsayıcılığına bağlıdır. Nitekim eğitimin türdeşleşmesi ve standartlaşması, sınıf hareketliliği, akışkan toplum, ortak dilde eğitim formasyonu gibi pek çok öge, Gellner’in ulusçuluğun inşası kavramsallaştırmasının ana hatlarını çizmektedir (Özkırımlı, 2008, s. 161). Modern insan ne krala, ne bir dine sadakat göstermemektedir. Onun yegâne sadakat duygusu kültür üzerinde yoğunlaşır. Toplayacak olursak Gellner, en genel tanımıyla ulusçuluğu siyasal ve ulusal birimlerin çakışmasını öngören “siyasal ilke” olarak tanımlamaktadır (Gellner, 1992, s. 74, 19). Tüm bu açılardan Gellner için ulusun tarihini keşfetmek boş bir çabadır, milletlerin göbek deliği yoktur. Uluslar, belirli işlevlere sahip adaptasyonlardır.

Bu noktaya kadar ulusçuluk hissetme haline dayalı bir duygu, bizi onlardan ayıran bir kimlik, çeşitli manâlar barındıran özgül bir anlam sisteminin

koşulladığı ideoloji, aksiyonelliğe dönük toplumsal bir hareket ve tarihsel bir süreç olarak farklı niteliklerle tanımlanabilir görünmektedir. Primordialistlerden farklı olarak modernistlerin ulusu bir yan ürün olarak ve bilhassa sermaye için kitlesel bağlılık sağlayabilecek tek kimlik olarak kavradıklarını hatırlamak gerekmektedir.

Üçüncü bir yaklaşım ilkçileri reddederken modernistleri ise yetersiz bularak şerhler koyan Etno-sembolcü<sup>7</sup> yaklaşımdır. Anthony D. Smith, John Armstrong gibi isimler ilkçilerle etno-sembolcüler arasında bir sentez oluşturmaya çalışmışlardır (Özkırmılı, 2008, s. 203). Bu senteze göre milletler gelişim süreci daha uzun bir zaman diliminde incelenmelidirler. Günümüzün modern milletleri geçmişin etnik topluluklarının devamıdır. Modern milletle geçmişin etnik toplulukları arasındaki en bariz ayırım gelişkinlik seviyesinde olabilir. Türsel bir fark olmadığı gibi günümüzün toplumları geçmişin etnik oluşumlarının yılanmış modernize biçimleridir. Geçmişin tüm bakiyesini bağırlarında taşırlar. Mitler, semboller, gelenekler ve görenekler bugünün milliyetçiliğinin anlam dünyasının dayanaklarıdır. Etno-sembolcüler, modernist yaklaşımı tamamen reddetmezler. Endüstri devriminin ulusçuluğu etkileyen önemli bir faktör olduğunu belirtmekle birlikte, yalnızca sanayileşmeye işlevsel bir şablon olarak algılanan millet mefhumunu yetersiz bir açıklama olarak değerlendirmektedirler. Daha uzun tarihsel bağlantılar kurarak, geniş perspektiften ata kültürü ile modern ulusun karşılıklı dirsek temasını irdelemek gerekmektedir. Bu sentez girişimine karşılık modernist gelenek, etno-sembolcü yaklaşımı özcülükle eleştirerek ilkçiler kategorisine dahil etmiştir. Etno-sembolcülerin temel gayesi modernistlerin, entelejansiya tarafından tarihe davet edilen halkların bu daveti neden kabul ettiklerine dair yeterli açıklamalar getirememeleri sebebiyle daha tutarlı ve açıklayıcı bir argümantasyon geliştirmektir. Böylece mitlerin, sembollerin, kolektif anıların gücünü kavramak, halkta karşılık bulan geniş desteğin sebebinin büyük oranda açığa çıkarmak gibi fırsatlar sunan bir yaklaşım olduğu söylenebilir (Özkırmılı, 2008, s. 204-205).

Bahsedilen sentez işlevinin kristalize hali Smith'te görülebilmektedir. Smith'e göre:

*“Milliyetçi eğitim-entellektüellerin hedefleri akademik değil toplumsal ve siyasiydi; halkı saflaştırmayı ve etkin hale getirmeyi amaçlamaktaydılar. Bunu yapmak için topluluğun şanlı geçmişine dair parlak yeniden canlandırmalar*

<sup>7</sup> Bu yaklaşım içerisinde yalnızca Anthony D. Smith'e değinilecektir. Çalışmanın sınırlılıkları ve temasının milliyetçilik kuramlarının bütüncül değerlendirilmesi olmadığı için bu tercih uygun görülmüştür. Tüm bu arka plan, Yön-Devrim çizgisi ve MDD hareketi ile karşılaştırmalı şekilde Behice Boran üzerinden yürütülecek Türkiye solu tartışmalarında Atatürkçü milliyetçilik referansları için kuramsal bir işlev görmektedir.

*yaratmak gibi etnik geçmişten kaynaklanan törel numunelere ihtiyaç vardır.”* (Smith, 1994, s. 109).

Smith'in vurguladığı üzere “parlak yeniden canlandırmaların”, “törel numunelere” ihtiyacı vardı. Smith'te ilkçilerle modernistler arasında bir tür köprü kurma çabasının izleri sürülebilir. Smith, modernistlere yaklaştığı noktalarda ise hem milletin hem de sermayenin dünya hegemonyasına yükselme dönemlerinin birbirine koşut ilerlediğini ifade etmektedir. Milli kimliğin temel özelliklerini sıralarken beş kriter ortaya koyar. Tarihi bir toprak, ülke veya yurt, ortak mitler ve tarihsel bir bellek, ortak kitlesel kamu kültürü, tüm topluluk için geçerli ortak yasal görevler ve haklar, tüm topluluk fertlerinin üzerinde hareket ettiği ortak bir ekonomi bu beş kriteri oluşturmaktadır (Smith, 1994, s. 254, 31-32).

Bütün bu yaklaşımlarla birlikte milliyetçi teorik gelişim içerisinde etnik ve sivil milliyetçilik ayrımına da değinmek gerekmektedir. Genel hatlarıyla ifade etmek gerekirse etnik milliyetçilik doğulu, sivil milliyetçilik batılı olarak işaretlenmiştir. Irk, etnisite, dil gibi öğeler, doğumla kazanılmış özellikler, türdeş ve homojen bir topluluk, etnik saflık, organik millet kavrayışına dayalı etnik milliyetçiliği oluşturmaktadır. Etnik milliyetçilikte özsel bir arınmış kimlik tasarımı söz konusudur. Yüceltilmiş, şereflendirilmiş kendinden menkûl bir etnik kalkış noktası gözlenir. Etnik milliyetçilikte millet devlete önsel olarak var olduğu kabul edilen ve her bireyi aşan kolektif varlık olarak kabul edilir. Etnik milliyetçiler, etnik kimliğin unsurlarına ağırlık verseler de sivil milliyetçiliğin önermelerini de kabul ederler (Alakel, 2011, s. 8). Bu kategorizasyon dahilinde Alman vatandaşlığı “volk” terimiyle halk kavramında organik, merkezi ve ayrıştırıcı yer tutmaktadır. Kültürel, dilsel ve kökensel bir milliyetçilik söz konusudur.

Etnik milliyetçiliğin yanı sıra sivil milliyetçilik Batılı olarak tasvir edilen, hukuksal bir vatandaşlık bağının etkin olduğu, siyasal katılıma dayalı konsensüs kültürünün temel alındığı, etnik kimlikler etrafında değil; ortak idealler etrafında biçimlenen milliyetçilik formu olarak öne çıkar. Özgürlük ve demokrasi sınırları içerisinde çok kültürlü bir değerler sistemi ile etnik değil, sivil ve uzlaşmacı, kapsayıcı bir birlikteliği, aynı zamanda ortak kültürel saiklerle bir araya gelmiş milletin sivil gururunu vurgulayan bir sınıflandırmadır. Özellikle Fransız Devrimi sonrası Batı'da gerçekleşen milliyetçilik türü, Renan tarafından da sivil milliyetçilik olarak tanımlanır. Renan, ulusun oldukça yeni bir kavram olarak toplumsal yaşama dahil olduğunu, ne ırktan ne dinden çıkarılamayacağını, dilin de kendi başına etkin bir fail olmadığını belirtmektedir. Renan için dil birleşmeye davet etse de zorlamaz. ABD, İngiltere, Latin Amerika ve İspanya aynı dili konuşsalar da tek bir ulusu meydana getirmezler. Çıkar birliği de tek başına ulusların yaratılmasında baskın bir etki göstermez. Coğrafi ve sınırlı bir bölgenin,

özellikle sınırlandırılmışlık üzerinden ulus mefhumuna etkisi yadsınmaz. Ne var ki bu etken de yeterli bir açıklama sağlamamaktadır. Ulus, tarihin karışıklıklarının mahsulü olarak doğmuş ruhani bir ilkedir. O, bir hissiyattır. Hissiyatın bir ayağı geçmişte bir ayağı bugündür. Zengin hatıralar mirası, bu mirası devralarak bakiyeyi geleceğe dönük geliştirme hedefi, şimdide ortak karar alma iradesi ve birlikte yaşama arzusudur (Renan, 2016, s. 41-60).

Hans Kohn'un, yaptığı Doğulu-organik milliyetçilik analizinin karşısında yer verdiği sivil milliyetçilik türü, Batılı-isteğe bağlı<sup>8</sup> milliyetçiliktir (aktaran Selçuk, 2012, s. 121). Bu bağlamda "isteğe bağlılık" mühim bir detay olarak göze çarpar. Sivil milliyetçilik, somut ifadesini klasik liberal milliyetçilik olarak tanımlanan tarihsel paralellikte bulur. Vatandaşlık bağına dayalı haklar ve ödevler silsilesi sivil milliyetçiliğin rıza göstermeye dayalı anlaşma boyutunu gösterir. Yurttaş, haklara sahip olmayı ve ödevlerle sorumlu tutulmayı kabul etmiştir. Dolayısıyla sivil milliyetçiliğin kapsamına dil, ortak köken ve tarih girmemektedir. (Selçuk, 2012, s. 121). Söz konusu olan anlaşmaya dayalı olarak hak ve vazife esasıyla oluşturulmuş yurttaşlıktır. Sivil milliyetçilik de bu bağlam üzerinde bir düşünce geliştirir.

Bu noktaya kadar serimlenmiş milliyetçilik teorileri ve adı geçen isimler yalnızca çok sınırlı bir anlatı olabilir. Milliyetçilik teorileri sürekli gelişen ve kümülatif bir ilerleme sunan dinamik bir çalışma konusudur. İlkçiler, modernistler, etno-sembolistler çeşitli biçimlerde milliyetçilik argümanları sunarken etnik ve sivil milliyetçilik sınıflandırmaları hem coğrafik hem nitelik olarak başka türlü bir milliyetçilik içeriği sunmaktadırlar.<sup>9</sup>

Milliyetçilik tartışmalarının kuramsal serüveninin genel değerlendirmesini kapatırken Kemalist milliyetçiliğe dair bir tartışmanın çalışma sınırlılıklarını aşacağını belirtmek gerekli görülmektedir. Türkiye Cumhuriyetinin kurucu zihin dünyasının, elitlerin kültürel sermayeleriyle şekillenmiş ulusçuluğunun modernist bir paradigmaya oturması mümkündür. Ne var ki konjonktürel değişimlerde milliyetçiliğin kavranışı "sivil" tonlar dışında etnik ve özsel bir milliyetçiliğin püriten biçimlerine doğru da eğilim gösterir. Füsun Üstel'in tarihsel analizleri bu bağlamda önemli görünmektedir. Kemalist

<sup>8</sup> Bu noktada Will Kymlicka'nın eleştirilerine göz atmak gerekiyor. Kymlicka, sivil milliyetçiliğin de kültürel bir yönü olduğuna dair bir eleştiri sunuyor. Politik ilkelere aidiyet tek başına yeterli değildir. ABD örneği, yurttaş kimliğinde sivil milliyetçiliğin tek başına yeterli olmadığını göstergesidir. ABD tarihini bilmeksizin yurttaş olabilmek imkan dahilinde değildir. Bir göçmen ülkesi olan ABD'de sivil milliyetçilik hakim olsa da kültürel öze de sahip bir bileşim söz konusudur. Alvin J. Schmidt ise ABD'nin çok kültürlü olmadığını, alt kültürleri tek bir ortak kültürde masseden bir yekpare kültüre sahip olduğunu belirtmektedir (Schmidt, 1997).

<sup>9</sup> Çalışmaya dahil edilmemiş Tom Nairn'in dengesiz kalkınma teorisi, Michael Hetcher'in iç sömürgecilik teorisi gibi pek çok farklı teori de söz konusudur (Demir, 2017, s. 30-31).

rejimin 1925'e kadar ki milliyetçilik tonu sivil ve kapsayıcı bir nitelik gösterirken bu tarihte gerçekleşen Şeyh Sait İsyanı ve ardından yürürlüğe konulan Takrir-i Sükûn Kanunu ile milliyetçiliğin kavranış ve uygulanış farkı da yavaş yavaş kendini hissettirmeye başlamıştır. Özellikle 1930 sonrasında Türk Tarih Tezleri ve Güneş Dil Teorileri ile yoğunluğu artırılabilecek bir tür "öze dönüş" milliyetçiliğinin ağır bastığı görülebilir. Bu değişim, İttihat ve Terakki Cemiyeti hakimiyetindeki Osmanlı İkinci Meşrutiyeti dahil olmak üzere 19. yüzyılın son safhalarının imparatorluğu bir arada tutmaya çalışan Osmanlıcılık gibi akımlarının kapayıcı bir üst kimlik arayışındaki sivil tonunu da hatırlatmaktadır. 1912'de Balkan Savaşları'nın patlak vermesi ve Osmanlı İmparatorluğu'nun maneviyatında özel bir yer teşkil etmiş olan Makedonya'nın kaybı ile kapsayıcı ve bir anlamda sivil olarak adlandırılabilir milliyetçi tonun yavaş yavaş etnik bir tona doğru meyil ettiği benzer biçimde görülebilir. Esasen Cumhuriyetin kurulma sürecinin ardından, "Türkiye Cumhuriyeti'ni kuran Türkiye halkına Türk milleti denir" ibaresi ile karşılanan millet tanımını, liberal sözleşmecilik ulus anlayışı doğrultusunda bir tanım sunarken, genel olarak ellili yıllara kadar süren resmi yurttaş profilinde kültürel bir aidiyet duygusu baskın gelmektedir. Nitekim bu döneme kadar ağırlık gösteren yurttaşlık tasnifi sivil değil, militan yurttaşlıktır. Cumhuriyetin 1940'ların sonuna değin siyasal liberalizme kapalı oluşu, katılımı imkansız kılmıştır. 1950'lerden başlayarak 1980'lere kadar açılan dönem ise kültürel yurttaşlığın siyasal yurttaşlığa dönüştüğü, kamusal alan ile özel alan arasındaki ayrımın giderek keskinleştiği ve milliyetçilik motifinin kamusal alandaki yükümlülük ve haklar ekseninde ele alındığı bir dönem olmuştur. 1980 sonrasında ise Üstel'in "Vatandaşlık Bilgileri" adlı ortaokul kitap incelemelerinde izine rastladığı "makbul yurttaş" tanımının ve etnisite, dil, din ekseninde tekrar modüle edilen kültürel milliyetçilik formunun diriltildiği (geri getirildiği) görülebilmektedir (Üstel, 2002, s. 275-283).

Türkiye solunun da etnik ve sivil konseptler arasında seyreden milliyetçi gerilime göre etkilenmeler gösterdiği söylenebilir. Özellikle Atatürkçü milliyetçiliğin Sol Kemalizm bağlamında Türkiye solunda dayanak noktası ola gelmişliği şüphe götürmez. Bu bağıntı kimi zaman somut tarihsel ve toplumsal koşulların Marksist teori çerçevesinde kendi özgüllükleriyle konum almalarını sağlar. Behice Boran da Türkiye solu denildiğinde hem kişisel yaşamı, fikri mücadeleleri ve politik geçmişi; hem de dönemini etkileyen titiz kuramsal çalışmalarıyla ilk akla gelen isimlerden biridir.

### 3. BEHİCE BORAN'IN AKADEMİK HAYATI, POLİTİK KARIYERİ VE TÜRKİYE SOLUNDA KONUMLANIŞI

Behice Boran'ın 1932-1984 yılları aralığındaki mektuplarının derlemesinden oluşan eserin ilk cildinin "Sunuş" bölümünde Raşit Kaya, Victor Hugo'dan şu alıntıyı paylaşmaktadır: "öldükten sonra yaşamak istiyorsanız ya okunmaya değer şeyler yazın ya da yazılmaya değer şeyler yaşayın". Kaya'ya göre Boran, her ikisini birden gerçekleştirmiş bir tarihsel kişiliktir (Kaya, 2013, s. VII). Boran, 1 Mayıs 1326'da (miladi takvime göre 14 Mayıs 1910'da) Bursa'da doğmuştur. Arnavutköy Amerikan Kız Koleji'ni birincilikle bitiren Boran'ın genç ve toplumsal meselelere duyarlı bir yurtsever olduğu görülmektedir (Şanlı, 2020, s. 25). İmparatorlukla Cumhuriyet arasındaki sancılı dönemde çocukluğunu geçirmiş olan Boran, Cumhuriyet'in kendisini konsolide ettiği 1931 yılında öğretmen olmak gayesiyle İstanbul Üniversitesi Edebiyat Fakültesi Felsefe Bölümü'ne pedagoji eğitimi alabilmek için kaydolmuştur. Niyazi Berkes, Pertev Naili Boratav, Adnan Cemgil gibi naif cumhuriyetin parlak entelektüel zihinleriyle birlikte öğrenim görürken Manisa Orta Mektebi'nde İngilizce muallimliğini ifa etmeye başlamıştır (Atılğan, 2007a, s. 33-34). Boran, esasen kendisinin bu yönde hiçbir girişimi olmamasına rağmen kolej hocasının ismini Michigan Üniversitesi'ne vermesiyle hocaların dikkatini çekerek burs teklifiyle ABD'ye davet edilmiştir. Boran bu teklif üzerine 1934 yılında dört sene sürdüreceği sosyoloji doktora programına başlamış bulunur. Bu süreçte uzun süre bilimsel bir tatmin yaşamadığını deneyimleyecek, sosyolojinin bir bilim olmadığını hissedecektir. Marksizmle tanışması ve yönelişi ise onda bütün bir hayatını ve kendi toprağını etkileyecek bir dönüşüm uğrağı olarak yer edecektir. İlhan Tekeli, Boran'ın Marksizme yönelişindeki başat etkenin yalnızca gördüğü öğrenimden duyduğu tatminsizlik ve o sırada tesadüfen gelişen bir eğilim olmadığını, 1929 Buhranı'nın o tarihte halen süren etkilerinin ve kapitalizmin yoğun sefaletinin somut yansımalarını öznel deneyimleriyle tatbik edişinin de bu dönüşümde etkin olduğunu belirtmektedir (2011, s. 4-5).

Boran, doktora tezinde Detroit'teki otomobil fabrikalarında araştırma yapmaya yönelmiştir. Tezinin amacı Amerikan sosyolojisinde yaygın kabul gören "her çocuğun devlet başkanı olabilirliliği" savını çürütme gayretidir. Sınıf, meslek ve statü arasında geçişkenliğin var olduğu düşüncesinin savunulduğu Amerikan sosyolojisi geleneğine karşın geçişsizliğin ampirik bir analizini hedeflemiştir. Bu sırada fabrikada hızlı bir sendikal hareket baş gösterince geniş bir örgütlenme dalgası ortaya çıkmış ve otomobil fabrikası da kapanmıştır. Boran aynı konuyu bu kez farklı bir malzeme ile işlemiştir (Atılğan, 2007a, s. 39-40). Böylece Boran, ABD'nin "düşey hareketliliğe" açık olduğunu savunan tezleri çürütmeye çalışan doktora tezini 1938'de tamamlayarak Türkiye'ye ilk kadın sosyolog olarak dönüş yapmıştır (Tekeli, 2011, s. 5).



Boran 1938 yılında Türkiye'ye dönüşünün ardından sosyalist mücadelenin ancak partileşme fikri ile gerçekleşebileceğinin düşünce dünyasına kazındığından ancak bu yönde herhangi bir adım atmadığından, zaten tek parti yıllarının da partileşme adımına olanaksız bir siyasal atmosfer oluşturduğundan söz etmektedir. İkinci TİP' e kadar kendisi, Boran'ın kendi ifadeleriyle "parti kurucusu değil ama partili" olmuştur (Mumcu, 1993, s. 27).

Boran yurda döndüğünde Atatürk'ün isteğiyle 11 Mart 1935'te kurulan Dil ve Tarih Coğrafya Fakültesi'nde sosyoloji doçenti olarak görev almıştır. İlk mücadelesini de bu noktada vermiştir. Mumcu'ya verdiği röportajda dönemin Umum Müdürü Cevat Dursunoğlu'nun Hitler Almanya'sı yanlılığı sebebiyle akademik kadro hususunda kendisine olumsuz yaklaşım gösterdiğini belirtir. Amerikan üniversiteleri yerine Alman üniversitelerinden alınan eğitimin İkinci Dünya Savaşı'na giden tarihsel dönemeçteki baskın eğilim olduğunu, kendisinin de bu bağlamda yurda döner dönmez yürütmek zorunda kaldığı ilk mücadelesinin akademideki bu eğilimle kişisel olarak savaşılmış olmak olduğunu dillendirmektedir (Mumcu, 1993, s. 30).

Boran'ın akademideki ilk dönemi 1939-1944 arasını kapsamaktadır. Savaş yıllarının ırkçı, şoven konjonktüründe, Türkiye'de pek çok ırkçı dergiye Nazi Almanya'sı tarafından finans desteği sağlandığı yıllarda sol düşünce ve akımların hakim olduğu dergilerde yazacak, üye olduğu TKP'ye yönelik büyük bir operasyonla akademideki konumuna dönük saldırılara göğüs gerecektir. Bu mücadele, sosyal bilim üretme süreçlerini de içerisinde barındıran bir praksisin ortaya konuşunu andırmaktadır. Gerçekten de Boran, kürsüde, sahada ve dergilerde hem sosyalist devrimci mücadelenin hem sosyolojik bilimsel teorilerin peşinde bütüncül bir savaşım vermiştir (Atılğan, 2007a, s. 43-56). Bu nedenle onun hayat hikayesinde akademik kariyeri ile politik kariyeri birbirinden ayrılmaz.

Nitekim, bütüncül mücadelenin dergiler düzeyinde görünürlüğü, Boran'ın genel yayın yönetmenliğini yaptığı<sup>10</sup> Yurt ve Dünya Dergisi'nin 1 Ocak 1941 yılında yayın hayatına başlaması ile olmuştur. Maddi olarak çok zor şartlarda yayınlanan Yurt ve Dünya Dergisi, devlet memurlarının siyaset yapmalarının yasak olması sebebiyle doğrudan politik değil ancak keskin biçimde antifaşist bir çizgide seyretmiştir. 1943'te Behice Boran ve Muzaffer Şerif Başoğlu Adımlar Dergisi'ni yayınlama başlamışlardır. Boran, yıllar sonra Adımlar Dergisi'nin ideolojik çizgisinin daha net olduğunu belirtecektir (Tekeli, 2011, s. 19) Genel itibarıyla her iki derginin de sol bir perspektiften

---

<sup>10</sup> 1942'den sonra yayın yönetmeni Adnan Cemgil olmuştur (Tekeli, 2011, s. 18).

Cumhuriyet'in modernleşme paradigmasına dayalı devrimlerinin savunusu ve geliştirilmesi üzerinde ortak bir kanıya sahip olduğu söylenebilir.

Yurt ve Dünya Dergisi ile Adımlar Dergisi, dönemin ırkçı saldırılarının ve manipülatif ideolojik taarruzlarının neticesinde Hasan Ali Yücel'in "efendice, arkadaşça" talebi doğrultusunda 1944 yılında kapatılmıştır (aktaran Atılğan, 2007a, s. 50). 1944 Mart'ında her iki derginin de kapatılmasının yanı sıra, bir komünist tevkifatının da gerçekleştirilmeye başlandığı görülür. Boran'ın, 1945 yılında TKP ile ilişkilendirilecek ilk faaliyetinin "İlerici Demokratlar Gençliği" adlı uluslararası hareketin bir uzantısına aktif katılımı olduğu söylenebilir (Tekeli, 2011, s. 27). Gerçekten de Boran'ın, Amerika'dan döndükten sonra yayın hayatına başlamasına yol açtığı Yurt ve Dünya ile Adımlar dergilerinin TKP çizgisindeki faaliyetler olduğu düşünülemez. Kendisi, TKP'nin illegal bir örgüt olması sebebiyle üyeliğini bizzatıhi açıklamasa da Mumcu ile yaptığı söyleşide "Şefik Hüsnü'nün partisini tuttum" ifadesini kullanmaktadır (Mumcu, 1993, s. 28).

Sürecin nihayetinde, üç "tehlikeli solcu" adıyla işaretlenmiş öğretim üyelerinin üniversiteden uzaklaştırılması yasal bir dayanağa yaslanmadığı için oldukça problemlilerle ilerlemiştir. Tüm gelgitleri, itirazlarıyla, hukuksallığın yürütülmediği uzaklaştırma sürecindeki siyasal baskıların neticesinde Boran 1939'da başladığı DTCF'deki akademik hayatını dokuz yıl sonra 12 Temmuz 1948'de nihayete erdirmek zorunda kalmıştır. Esasen Behice Boran, Pertev Naili Boratav ve Niyazi Berkes üniversite tarafından tasfiye çabalarından ve soruşturmalardan Danıştay ve Yargıtay kararları ile suçsuz bulunmuş ve görevlerine iade edilmişlerse de CHP Hükümeti'nin baskıları neticesinde 5 Temmuz 1948'de TBMM'de görüşülen tasarı sonucu öğretim üyelikleri kaldırılmıştır (Atılğan, 2007a: 107-108).

Bu noktadan sonra Boran'ın 1960'a kadarki yaşamı, akademik ya da siyasal alanlardan hiçbirinde uğraş vermediği, geçimini sürdürmekle ve suskunlukla geçen bir dönem olacaktır (Şanlı, 2020, s. 25-26). Yine de bu suskunluğun gelecekteki politik yaşamı için bir nekahet dönemi olduğu görülebilir.

Demokrat Parti'nin katı tutumunun otoriter despotizmi süresince değil sosyalist hareketi canlı tutmak, tek bir muhalif tavır alışı bile uygun ortam bırakılmayan bir kısıtlayıcılığın etkileri görülmektedir. Boran'ın bu yıllarda çeviri faaliyetleriyle geçimini sağlama çabaları, Tahkikat Komisyonlarının kurulduğu bir dönemin ruhu içerisinde anlaşılır bir durgunluğu ve yaşam kaygısını gözler önüne serer.

1950'li yıllarda Boran'ın hayat hikâyesine damgasını vuran temel hadise Kore Savaşı ve Demokrat Parti'nin TBMM kararı olmadan Kore'ye asker

göndermesi olmuştur. Esasen İkinci Dünya Savaşı bitiminden sonra Soğuk Savaş yılları Sovyetler Birliği'nin bir dünya barışı hareketine adım attığı yıllardı. Sözü geçen harekete paralel olarak doğrudan TKP'nin bir uzantısı olmasa da onun tarafından desteklenen Türk Barışseverler Cemiyeti, Behice Boran başkanlığında kurulmuştur. Cemiyet üyeleri, Kore'ye asker gönderilmesini protesto eden bildiri dağıtınca 15 ay hapis cezasına<sup>11</sup> çarptırılmıştır (Tekeli, 2011, s. 38-39). 1 Haziran 1953'te cezasını tamamlayan Boran, bu süreçte öğretim üyeliğinden ve devlet memuriyetinden ihraç edilmiştir. Açık maaşı da tamamiyle kesilmiştir (Atılğan, 2007a, s. 160).

27 Mayıs 1960 İhtilâli, Boran için ümit yeşerten bir hadise olmuştur. Bu ümit ortamı Boran'ın 27 Mayıs 1960'tan bir ay sonra 28 Haziran 1960'ta "Milli Birlik Komitesi Başkanlığı Yüksek Katına" ibaresiyle başlayan mektubunda görülebilmektedir. Boran, ihtilâlin, memleketin demokratik gelişmesini arzulayan bütün yurtsever aydınlar da olduğu gibi kendisinde de doğurduğu büyük sevinci belirtirken, memleketin "maceraperest politikacıların sürüklemekte olduğu korkunç girdaptan, köküne kadar bozulmuş bir idareden" kurtarıldığını ifade etmektedir. Özellikle Menderes iktidarının "her mahallede birkaç milyon" şîarının, Cumhuriyet devriminin silmeye çalıştığı feodal örüntülerin, toprak ağalarının en gözde toplumsal ve siyasal failer haline gelmeleriyle tekrar hortlatılmasında etkili olduğunu dile getirmektedir. Aynı zamanda Boran, solcu partilerin özellikle kara listeye alınmaması hususunda özel bir talepte de bulunmuştur. Mektubunda, "solculuk ve komünistlik bir suçlama vasıtası olarak kullanıldıkça ne siyasi hayatın, ne de fikir ve san'at hayatının serbestçe gelişmesi imkansızdır. Bu itham Demokles'in kılıcı gibi başlar üzerinde sallanır durur." der (Boran, 2013, s. 144-146, 147).<sup>12</sup>

1961 Anayasası'nın sağladığı özgürlükçü siyasal atmosferin politik örgütlenme umutlarını artırdığı bir dönemin açılmasıyla Mehmet Ali Aybar ve Behice Boran parti kurma arayışına başlamışken 13 Şubat 1961'de bir grup sendikacı Türkiye İşçi Partisi'ni kurmuş, partinin ise işçi sınıfının değil, doğrudan işçilerin partisi olmasını istedikleri için sosyalist aydınlarla özellikle de sicili bilinen Boran ve çevresindekilerle birlikte hareket etmemişlerdir. Aynı süreçte 20 Aralık 1961'de bir bildiriyle çıkan Yön Dergisi'nin de yayın hayatına başladığı görülmektedir. Sol eğilimli entelektüel tabakanın imzalarının

<sup>11</sup> Hapis cezası esasen DP'nin antidemokratik bulduğu ve iktidara gelirken kaldırılacağını vadettiği 161. madde aracılığıyla karara bağlanmıştır. Kaldırılması bir yana 161. madde, DP iktidarı için işlevsel bir infaz kanun metni haline gelmiştir.

<sup>12</sup> Tuba Akekmekçi ve Tuğba Yıldırım'ın editörlüğünü yaptığı, Behice Boran'ın 1932-1986 yılları arasındaki mektuplarından oluşan "Behice Boran'ın Mektupları" serisinin ikinci cildinden faydalanılmıştır.

bulunduğu bildiride Aybar ve Boran'ın imzaları yoktur. Bu esnada TİP kurucuları partiye başkan arayışı sürecinde Mehmet Ali Aybar'ı başkanlığa uygun görmüşlerdir ve 9 Şubat 1962'de bir basın toplantısıyla Aybar, TİP Genel Başkanlığı'na getirilmiştir. Boran'ın bu süreçte parti üyeliği yoktur. Boran, Yön Hareketi'nin TİP'e yönelik eleştirilerine karşılık teorik bir mücadele de sergileyerek bu kez TİP içerisinde kendisine temkinli yaklaşan sendikacı direncin mukavemetini de kırmıştır.<sup>13</sup>(Tekeli, 2011, s. 30).

Böylesi bir özgürlük ortamında kuramsal yaklaşımların hizipleştiği bir dönem açılmış olmaktadır. 1965'te parlamentoya giren TİP içerisinde tartışmalar ve ülke sathında ivmesi artarak ilerleyen sol hareket 1968 dönemecinde zirve yapıp 1971 Muhtırası ile ağır yara alacaktır. Bu dönemde yaşanan üç önemli gerilim ise şu şekilde sıralanabilir. İlk olarak parti içinde baş gösteren Aybar yönetimine karşı yoğunlaşan Boran-Aren kliğinin (Emek Grubu) verdiği parti çapındaki mücadele, ikincisi sol siyasal hatta MDD tezlerine yönelik verilen teorik mücadele ve üçüncü olarak Alparslan Türkeş öncülüğündeki Cumhuriyetçi Köylü Millet Partisi'nin (CKMP) yetiştirdiği paramiliter milliyetçi dalgalanmanın faşizan sokak hareketlerine karşılık verilen bütüncül sol-sosyalist mücadeledir. Aybar ile mücadelesinde Boran, Aybar'ın "güleryüzlü sosyalizm" ini, kitlelere seslenerek parti örgütünü ve sınıfsal tabiiyetlerini unutan, "baş güreşen parti" anlayışıyla ideolojik programda savrulma yaşayan politikalar üretmekle suçlamaktadır. Üstelik MDD eğiliminin kabaran tepkiselliğine karşı da TİP' in bütünlüğünü ve dinamizmini korumaya çalışmaktadır. Denebilir ki o dönemde, 1968 Hareketi'nin küresel ve ulusal boyuttaki dinamizmine, üniversite işgalleri ve fabrika eylemlerinden Amerikan 6. Filo'suna karşı gösterilen devrimci tutuma, bu süreçte milliyetçi sağ ile yaşanan gerilime kadar, TİP' in istikrarsızlaşmaya başlamış parti örgüt(süz)lüğünün çok da yakalayamadığı bir pratik, hayata geçmekteydi. MDD, bentleri aşarak yükselen bu dinamizmi daha çok üstlenmekte yine de bütünüyle ona yön verememekteydi. Boran, bu istikrarsızlığı 1969 Temmuz'unda Emek Dergisi'nde "Azıtan Sağ Karşısında Dağınık Sol" başlığıyla yazmıştır (Boran, 1969, s. 2). Nihayet TİP' in Dördüncü Büyük Kongresi'nde Behice Boran'ın başını çektiği klik genel başkanlığı gelmiş, Aybar istifası<sup>14</sup> ile yalnızca parti içi mücadele değil, uzun bir yoldaşlık da sona ermiştir (Atılın, 2007a, s. 195-202).

<sup>13</sup> Behice Boran'ın 1950 sonrası TKP ile ilişkisinin kesildiğini hatırlatmakta fayda var.

<sup>14</sup> Boran ile Aybar'ın yol ayrımında Sovyetler Birliği'nin Çekoslovakya'yı işgali ayrılığın görüngüsü olmakla beraber, sürecin çok daha çetrefilli ve gerek politik, gerek teorik pozisyonlar eksenindeki bir kopuş anı olduğuna dikkat çekmek gerekmektedir. Ayrılık noktalarının genel itibarıyla altyapı-üstyapı tartışmasında, sınıf bilinci ve parti kuramı ekseninde, bürokrasinin

1968 Hareketi'nin ele avuca sığmaz dinamizminin son uğrağında, kuramsal tartışmalarda yoğunlaşmış kitle hareketi üzerindeki hegemonyayı tam anlamıyla tesis edememiş Türkiye Solu süratle 12 Mart'a sürüklenmiştir. 12 Mart Muhtırası, Boran'ın 1948'te sona eren akademik kariyerinin ardından politik kariyerini de kesintiye uğratacaktır.

12 Mart Muhtırası, sola dair tüm kazanılmış hakları büyük ölçüde budayan, 27 Mayıs özgürlükçü anayasasına düzenlemeler getiren yeni bir dönemi başlatmıştır. Bu dönemden sonra Türkiye'de Bülent Ecevit liderliğindeki "Ortanın Solu" programına dayanan sosyal demokrasiler revaçta olacak, TİP ise beklediği kitle tabanına oturamayacaktır. Boran, muhtıranın hemen ardından 27 Mayıs törenlerine katılmak için davetiye aldığı gün 26 Mayıs'ta tutuklanmıştır (Mumcu, 1993, s. 74). TİP ise 20 Temmuz 1971'de kapatılırken sosyalist bir sınıf esasına dayandığı için değil, parti programında Türkiye'nin doğusunda Kürt halkının yaşadığını savunduğu için kapatılmıştır (Atılğan, 2007a, s. 213). Yalnızca bu örnek dahi dönemin ruhunu yeterince yansıtmaktadır. Böylece milliyetçiliğin kültürel, etnik biçimini olağanüstü rejimin kurucu öznesi olarak ordu üstlenirken, sivil ve ilerici biçimini sol perspektiften benimseyen toplumsal kesimler ise sol-sosyalist bileşimi oluşturmuşlardır.

TCK 141, 142 den yargılanan ve "Kürtçülük yapmak"<sup>15</sup> ile suçlanan Boran, debdebeli bir yargılama sürecinin ardından 15 yıl cezaya çarptırılmış ve önce Mamak Cezaevi'ne gönderilmiş, ardından Yıldırım Bölge Kadınlar Koğuşu'na tahliye edilmiştir. Belirli bir süre de Sakarya Cezaevi'nde kaldıktan sonra 14 Temmuz 1974'te Af Kanunu'ndan yararlanarak tahliye edilir. Bu tarihten sonra ikinci TİP dönemi 1975'te başlayacak fakat Boran ummadığı bir ivme kaybedişle solun lider partisi değil en düşük oy alan sönük bir parti konumuna gerileyecektir. Ancak 1975, Boran'ın en etkili kuramsal çalışmalarından biri ve Sosyalist Devrim Tezi'nin tam olarak teşekkül ettiği TİP Programı'nın da ortaya çıkmasına vesile olmuştur (TİP, 1975). Kuramsal açıdan yoğun bir program olsa da TİP, özellikle 1977 Taksim 1 Mayıs'ı gibi önemli toplumsal hadiselerde meydana değil toplantı salonlarında partinin düşüş trendini sorgulayarak geçirilecek birkaç yılın ardından tekrar bir askeri darbe ile kapatılacak, bu kez 12 Mart 1971'in budadığı sol haklar ve güvenceler silsilesi 12 Eylül ile kökünden kazınacak; sermaye birikimi ve kapitalist çarkların hareketi için uygun ortam tam olarak sağlanacaktır. Nitekim Boran ise hayatının geri kalanını yurt dışında sürgünde geçirecek ve TİP ile TKP'nin birleşmesi için

konumlandırılması düzeyinde ve Türkiye'ye özgü sosyalizm noktasındaki bakış açısı farklılığında yaşandığı belirtilmelidir (Atılğan, 2007a, s. 400-433).

<sup>15</sup> Yalnızca bu tür bir suçlama üzerinden dahi, dönemin koşulları çerçevesinde Boran'ın eşit yurttaşlık zemininde, sivil ve özgürlükçü bir milliyetçiliği benimsediği görülebilir.

mücadele edecektir. Esasen bu birleşme, onun yıllarca emek verdiği Sosyalist Devrim Tezi'nden kısmi feragatleri de içermekteydi. Nihayetinde 7 Ekim 1987'de Brüksel'deki bir basın toplantısı ile TİP ve TKP birleşmiştir (Atılğan, 2007a, s. 210-260). Birleşme zorunludur zira 12 Eylül rejimi tarafından TİP de tıpkı TKP gibi illegal olarak tanımlanmıştır. Onun tabiriyle “sosyalist düşüncenin kökü kazanmak isteniyordu” (Mumcu, 1993, s. 56). Behice Boran, bu birleşme vasıtasıyla sosyalizm mücadelesinde son görevini de gerçekleştirdikten sonra 10 Ekim 1987'de 77 yaşında sürgünde yaşama gözlerini kapamıştır.

### 3.1. Sol Milliyetçilik Kapsamında Yön-MDD Hareketi

27 Mayıs sonrası sol hareketlerin Kemalizm ile rabtası naif ve ikirciklidir (Karsan, 2007, s. 47). Aynı zamanda sosyalist solun milliyetçilik ile kurduğu ilişkinin zeminini de inşâcı/modernist milliyetçi paradigmaya denk düşen Kemalist devrim oluşturmaktadır. 1960'ların Türkiye'sinde millilik mefhumu ile sol geleneğin irtibatında Yön-Devrim çizgisi ve Milli Demokratik Devrim (MDD) hattı bilhassa öne çıkmaktadır. Kuşkusuz Yön çevresinde sol ile milliyetçiliğin bağlantısını Kemalizm dolayımından geçiren en belirgin figürlerden ilki Şevket Süreyya Aydemir'dir. 1930'lar boyunca Kadro<sup>16</sup> hareketinin de önderlerinden biri olan Aydemir, Türkiye'de sosyalizmin temel ilkelerini şu şekilde açıklamaktadır: “1) Antiemperyalizm: İstiklâlcilik, 2) Antikapitalizm: Milli ve halkçı ekonomi, 3) Karma ekonomiyi reddetmeyen fakat parazit bir istismarcılığı reddeden ileri bir devletçilik, 4) Halk için halkla beraber halkçılık. Faydanın halk yararına kullanılışı, yeni sosyal adalet, 5) Mustafa Kemal'in anladığı manada bir vatan anlamı. Saldırganlığa ve istilâcılığa karşı çıkış, 6) Mustafa Kemal'in anladığı manada bir millet anlamı. Dil, Tarih ve Kültür işlerinde bilimsel milliyetçilik, 7) Devlette, rejimde, dış politikada milli olmak vasfı, 8) Demokratik düzende Sosyal Devlet anlamının işlenmesi ve organlarının yaratılması, 9) Milli hayatın bütün kollarını içine alan bir plancılık, 10) Emegün ve hizmetin korunması ve teşkilâtlandırılması. Güçlü ve bağımsız sendikacılık, 11) Din ve devlet işlerinin kesin olarak ayrılması, lâiklik” (Yön, 1963, s. 8).

Sol milliyetçiliğin tam teşekküllü görünümü yalnız Şevket Süreyya Aydemir'de değil, 27 Mayıs sonrası tüm Yön aydınlarında hakimdir. Genel itibariyle Türk solu, birey ve toplum arasındaki ilişkileri yeni bir sosyal düzen

<sup>16</sup> Aziz Nesin Yön ve Kadro arasında şöyle bir ayırım yapar: “Kadrocularla Yön ve Devrim'cilerin bizce en büyük ayrımı şudur: Kadrocular, Marksizmi yaratmak istedikleri Kemalist teoriye bir araç olarak kullanmak istemişlerdi. Oysa bugünkü Sol Kemalistler, Kemalizmi, Marksizme bir araç, hiç değilse sosyalizmin ilk aşaması için bir araç olarak kullanmak istiyorlar.” (Nesin, s. 1970). Fakat Atılğan tam tersini, Yön-Devrim çevresinin Marksizmi Kemalizme bir araç olarak kullandıklarını düşünmektedir (2007b, s. 630).

içerisinde harmonize etme ve bir toplumsal sorumluluk duygusu üretebilmek amacıyla 1960 darbesinden sonra gelişmiş görünmektedir (Karpaz, 1966, s. 186). Bu tarihsel bağlam içerisinde ilkin Yön-Devrim çizgisinin sosyalist milliyetçiliği, yayın hayatına başladığı 20 Aralık 1961 tarihinden itibaren sosyalizm lafzını ilk sayılarda kullanmasa da sosyalist projeyi Kemalist bir tertibat içerisinde haritalandırmaya çalışan bir girişimdir. Savaş Açikkaya'nın belirttiği üzere solun Türk devrimini alımlayışı üzerinde Kemalizm bağlantısı istikrarlı biçimde işlenmiştir. Yön Dergisi çevresi, özellikle Doğan Avcıoğlu, sosyalist mi yoksa Kemalist mi olduğu belirginleştirilemeyen girift bir aydın örneği olarak derginin önde gelen ismidir. Avcıoğlu, Mihri Belli'nin perspektifinden Kemalist, CHP'nin merkez solu teşkil eden "Ortanın Solu" programına dahi öfke duyan Turhan Feyzioğlu'nun perspektifinden ise sosyalist olarak görülebilir (Açikkaya, 2009, s. 55). Kemalizm'in ve sosyalizmin Yön çevresinde birer almaşık olarak algılandığı bu vesileyle görülebilmektir. Atılğan'ın aktardığına göre de Avcıoğlu'nun o dönemlerde çalıştığı Devrim Gazetesi'nin yazı işleri müdürü olan Uluç Gürkan, Deniz Gezmiş'in Avcıoğlu'nu bir Sol Kemalist olarak örnek aldıklarını belirttiğini aktarmaktadır (2008, s. 55).

Avcıoğlu, Kemalist tezin, "bağımsızlık içinde toplumsal devrimler yoluyla çağdaş uygarlığa ulaşmak" (1996, s. 1224) olduğunu belirtirken, Türk devriminin antiemperyalist karakteri üzerinden bağımsızlık tematiğini milliyetçi retoriğe tahvil ederek sol ile Kemalizm arasındaki bağlantı hatlarını da kurar. Bu noktada Batı ile kurulacak ilişkinin muhtevası bilhassa belirleyicidir. Atatürk açısından Batılılaşma yahut "garba teveccüh etmek", "muasırlaşmak" ile eşanlı düşünülürken Yön çizgisi, Batıyı sömürge ve kapitalist düzenin hükümlerine öznese olarak kodlar. Söz konusu açmaza dair çözüm girişimi ise Yön çevresinin bir diğer aydını olan İlhan Selçuk'tan gelmiştir:

*"(...) Bir ve biricik olan medeniyet'e erişmek, yani modernleşmek yolu, Batı karşısında bağımsız düşünce ve eyleme kavuşabilme yoludur. O yolun da metotları da artık ışığa kavuşmuştur, ve bellidir. Öyleyse ilk adım bugün Türkiye'de Batının lideri sayılan Amerikaya karşı bağımsızlaşmak ve Amerikanlaşmak akımına karşı durmaktır"* (Yön, 1966, s. 3). Böylece muasırlaşmak, Batı karşısında sömürü ilişkisinden kurtularak bağımsızlaşmak olarak işaretlenirken aynı dolaysız eşitlik sosyalizm ile de kurulur. Nitekim, muasırlaşmak=bağımsızlaşmak=sosyalizm tertibatı, devamlı birbirine referans veren kapalı devre bir bütün olarak nihayetinde Kemalizm ve Türk devriminin amaçları ve mahiyeti olarak sunulur. 27 Mayıs ile açılan on yılda Batı'ya karşı bağımsızlık ile sosyalizm ayrılmaz iki bileşendir ve Kemalist devrimin çağdaş uygarlık seviyesi diye koyduğu hedef sosyalizmin kendisidir (Açikkaya, 2009, s. 60).

Yön çizgisi açısından Kemalizm esasen, antiemperyalist niteliğiyle ve kurtuluş mücadelesi ile sosyalizmin kurucu unsurlarını içermiştir fakat değişen koşullara göre şekil alan emperyalizmin yurt içindeki komprador işbirlikçileri tarafından ihanete uğrayarak devrimin mirası, yarı-sömürgeye çevrilmiştir. Bu bağlamda Yön dergisi “İkinci Kurtuluş Savaşı” ifadesini sıklıkla kullanır (Yön, 1964, s. 3). Ayrıca “İkinci Kurtuluş Savaşı” diskuru, tamamlan[a]mamış devrime referans göstermesi açısından da önemlidir. Bu noktada eleştirel iki boyut ortaya çıkar. İlki antiemperyalist bir bağımsızlık mücadelesini yürüten Türk devrimini takiben giderek ülkeyi tekrar yarı bağımlı hale sokan işbirlikçi/komprador yapılarına yönelik iken ikinci eleştiri noktası, devrimin yerleştirmeye çalıştığı üretim ilişkileri modeline yönelmektedir. Erken cumhuriyet döneminde 1923 İzmir İktisat Kongresi ile yerleştirilmeye çalışılan özel teşebbüs, devrimin inşa edeceği ekonomik yapının emekten yana değil hâkim sınıflardan yana filizlenmesine sebep olmuş, böylece devrimin yarı yola kadar gelmişken yanlış yola sapmasına sebep olmuştur. Atılğan’ın tabiriyle ise yarım kalan devrimin tamamlanma çaresi, “Marksizm aşısı yapılmış Kemalizm” olarak tanımlanmaktadır (2007b, s. 626-629).

Öte yandan çağdaş uygarlığa erişmenin Batı karşısında tam bağımsızlıkla bir sayılması ve sosyalizme raptedilmesindeki millilik mefhumu, sosyal sınıfların “yokluğu tezi” ve Türk devriminin sınıfsal muhtevası üzerinden yapılan analizlerle de yeniden üretilir. Yön<sup>17</sup> aydınları Türkiye’deki sınıf ilişkilerini çözümlerken Türkiye’de Batılı anlamda burjuvazinin bulunmadığını, dolayısıyla Batılı anlamda bir işçi sınıfından da söz edilemeyeceğini belirtmektedirler. Nitekim sosyalist devrimci dönüşümün yörüngesi de böylelikle sınıf kategorisinden millet mücadelesine doğru kayar (Atılğan, 2007b, s. 458). Dolayısıyla sosyal sınıfların kök salmadığı bir toplumsal formasyonda komprador/işbirlikçi çıkar yapılarının eline geçerek yarı sömürge bağımlı bir ülke konumuna getirilen Türkiye açısından devrimci özne, modernleşme geleneğini üstlenmiş ve öteden beri ilerici bağlamda devindirici unsur olmuş asker-aydın zümre olacaktır. Bu zümre, sosyalizme geçiş yolunda kapitalist olmayan bir rota

<sup>17</sup> Sınıf tartışmasının da Yön içerisinde çatallandığı belirtilmelidir. Şevket Süreyya Aydemir ve Cahit Tanyol gibi isimler “sosyalizme evet, sınıf mücadelesine hayır” derken, Avcıoğlu “sınıf mücadelesinin göbeğinde yaşamaktayız” demektedir. (Atılğan, 2007b, s. 641). Fakat Yön dergisi içerisindeki tüm aydınlar için geçerli olabilecek ortak çıkarım, Türkiye’de emperyal, uluslararası kapitalizm ile ilişkili komprador-ağa ittifakının hakimiyetidir. Dolayısıyla sınıfı yatay kesecek biçimde bu ittifak sınıfsal çıkarım ötesinde topyekûn milli çıkarılara karşı ulus aşırı emperyal çıkarları temsil ediyordu. Yöncüler de bu yüzden gayelerini bir sınıf hareketinden öte mili bir kurtuluş hareketi olarak niteliyorlardı. Elbette komprador-ağa işbirliği sınıf hakimiyetiydi ancak Yöncüler için bu daha baskın olarak milli bağımsızlık yahut yok oluş ikiliğinde gidip gelen bir sorun olarak teşekkül ediyordu.



izleyerek, az gelişmiş ülkelere özgü bir yöntemi benimseyecektir. Zira ne Batı'nın toplum yapısı ve geçirdiği sermaye birikim modeline ne de reel sosyalizmin Doğu tipinde despotik bir iradeyle muhkemleştirilmiş sosyalizme geçiş modeline uzak olan bu üçüncü yol, "geniş bir devletçilik tatbikati" uygulamak açısından radikal fakat insan haklarına saygılı ve anti-totaliter bir tutumu yansıtacaktır. Asker-sivil aydınların öncülüğünde kapitalizmi atlayarak sosyalizme geçişin yöntemi militer ve ihtilâlcı biçimde çizilirken, sürekliliği ise millileştirmelere dayalı yeni devletçi, kalkınmacı politikalarla sağlanacaktır. Böylelikle ihtilal ile iktidarı devralma ve ardı sıra iktisadi devletçilik, pretoryanizmle harmonize edilmiş sosyalist bir inşâyı mümkün kılacak, failini ise geç Osmanlı-Cumhuriyet modernleşme geleneğinin asker/sivil "zinde kuvvetler" inde bulacaktır (Atılğan, 2007b, s. 631-637). Bu tertibat Kurtuluş Savaşı imgesini canlı tutmak suretiyle milliyetçilik nosyonunu da sol bir perspektiften oyuna sokmaktadır.

Türk Solunun yükselişe geçtiği 1960'lar boyunca Yön ile beraber sosyalist hareket ve "millilik" diskurunu meczeden "Janus"<sup>18</sup> un diğer yüzünü Milli Demokratik Devrim (MDD) hareketi oluşturmaktadır. MDD ciler de teorik bağlamda nüans farkları olmakla beraber, Yön çevresi ile düşünsel alışveriş içerisinde olmuşlardır. Milli Demokratik Devrim çizgisi Mihri Belli ile çağrılrsa da, yayın mecmuası olan Aydınlık Sosyalist Dergi'de "Milli Demokratik Devrim teorisi, Marksist-Leninist kesintisiz devrim teorisi" (1970, s. 193) ifadesi yer almaktadır. Böylece MDD hareketi bir yönüyle enternasyonal bağlamda devrimci methodun parçası olarak görünmektedirler. Nitekim MDD tezleri enternasyonal açıdan, Lenin'in "İki Taktik" adlı çalışmasındaki cephe stratejisi ve Stalin'in tedrisatından geçmiştir.<sup>19</sup>

MDD, 1967'de çıkmaya başlayan Türk Solu dergisi etrafında tezlerini derinleştiren bir hareket olarak ortaya çıkmıştır. MDD tezleri de tıpkı Yön gibi Kemalizm'e ve Türk devrimine özel bir anlam atfeder. Mihri Belli, "Sosyalizm ile Kemalizm arasında aşılmaz duvarlar yoktur" (2000, s. 26) derken aynı yönelime vurgu yapar. Zaten MDD'nin bir hareket olarak neşet ettiği kaynak da Mihri Belli'nin Yön Dergisi'nin 175. sayısında yayınlanan "Demokratik Devrim: Kime Karşı, Kiminle Birlikte" adlı yazısıdır. Erhan Tüfekçi takma adıyla kaleme aldığı metinde Belli, Sosyalist Devrim ile Milli Demokratik Devrim arasındaki ideolojik muarızlığın işaret fişğini ateşler. Türkiye'de toplumsal gelişimin hangi

<sup>18</sup> Janus, iki yüzü şehrin girişi ve çıkışına bakan Roma mitolojik figürüdür. İki yüze sahip Roma tanrısıdır (<https://en.wikipedia.org/wiki/Janus>, Erişim: 7.11.2021).

<sup>19</sup> Hemen belirtmeli ki 1960'ların başına kadar Mihri Belli, Moskova ile ilişkide olsa da 1962 sonrası Sovyet güdümlü dayatmalara karşı gelerek daha özgün bir yol izleyecektir (Açikkaya, 2009, s. 144).

safhada olduğundan devrimci sınıfsal özneye kadar tartışma yürütür. Belli: *“Demokratik devrim gelişme halinde Türk toplumunun önünde zorunlu bir aşamadır ama yalnızca bir aşamadır. Bizi sosyalist Türkiye’ye götüren zorunlu bir aşama”* (Yön, 1966, s. 10), derken Yön hattından farklı biçimde sosyalizme atlayarak geçişi değil, demokratik devrim ile aşamalandırılmış bir geçişi temellendirir. Demokratik devrim, Türk ulusunun engellerini aşacak “milli” bir devrimdir.

Öte yandan hem Yön hem de MDD, sosyalizmin Türk devrimini kalkış noktası bellerken gerçekten de somut bulgular keşfeder. Atatürk’ün 1 Haziran 1921 tarihli TBMM söylevi bunlardan en belirginidir:

*“... biz, hayatını, istiklalini kurtarmak için çalışan erbabı sayız, zavallı bir halkız! Mahiyetimizi bilelim. Kurtulmak, yaşamak için çalışan ve çalışmaya mecbur olan bir halkız. ... Biz ... istiklalimizi emin bulundurmak için heyet-i umumiyemizce, heyet-i milliyemizce bizi mahvetmek isteyen emperyalizme karşı ve bizi yutmak isteyen kapitalizme karşı heyet-i milliyeye mücahedeyi caiz gören bir mesleği takip eden insanlarız.”* (1997, s. 211).

Belli, Mete Tuncay’ın “Türkiye’de Sol Akımlar II (1925-1936)” da grafiğini çizdiği üzere 1925’ten başlayarak İzmir Suikasti’nin ardından Cumhuriyet’in kendisini kurumsallaştırması ve konsolide etmesini müteakip 1927’de ilk Komünist Tevkifatı ve 1929’da hükümet ve devletin komünistlere karşı tutumunun daha da sertleştiği (1992, s. 11-68) sürecin farkında olarak Atatürk’ün komünizme kapıları bütünüyle kapattığını bilir ve kabul eder. Ancak yurtseverlik bağlamına oturttuğu inşâcı/modernist paradigmaya dayanan Kemalist devrimin, Marksizm’in ilkeleriyle örtüşebileceğinden kuşku duymaz. Belli’ye göre her ne kadar Marksizm’den düşünsel olarak yoksun da olsa, reformlar üst yapı düzeyinde ve ideolojik alanda kalmış da olsa, kapsamlı ve sistematik bir ideoloji değil de bir kuruluş felsefesi olarak bağımsızlık noktasına endekslenmiş de olsa Türk devrimi tarihi ilerletici bir adımdır. Devrimin tamamlanması da, içinde kendi sonunu hazırlayacak karşı-devrim öznelerinin, emlak ve arsa spekülasyoncusu ticaret burjuvazisi ile toprak ağalığının tasfiye edilmesini sağlayacak sosyalist bilinç eksikliğinden ötürü gerçekleşmemiştir. Mihri Belli, çözümünü Kemalist devrimcilerle sosyalist devrimciler arasındaki güç birliğinde aramaktadır. Aksi bir yöneliş ile söz konusu bağlantıyı koparmak ise “emperyalizmin ve vatan satıcılarının ekmeğine yağ sürmek” olacaktır (Belli, 1970, s. 65).

MDD’ciler Türk devrimi ile ilgili görüşlerinin yanı sıra devrimci özne tartışmasında da her ne kadar onlardan kopmuş olsalar da Yön çevresi ile benzeşmektedirler. MDD de “Ordu-gençlik el ele, tam bağımsız Türkiye” şiarını sürdürür (Açıkkaya, 2009, s. 165). Belli, orduyla ilgili olarak, yükselen karşıt

sınıflar tehlike arz ettiği için ordunun, devrimci hareketle yan yana olacağını düşünen bir tür hayırhah görüş besler. MDD perspektifinde Kemalizm bir küçük burjuva ideolojisi olsa da onun en radikal devrimci kanadıdır. Saltanattan cumhuriyete geçiş, laiklik ve üst-yapısal kerte kalmış olsa da feodal toprak mütegalibesinin yönetimden tasfiyesi demokratik atılımlardır. Zaten feodalizmden kapitalizme geçiş de bir uluslaşma/ulus inşâsı olduğu içindir ki Türk devrimi ulus-devlet biçiminde kanalize olmuştur. Ancak Türk devriminin kapitalist/ulus-devlet yönelimine girmesi, buradan sosyalist bir diskur üretilemeyeceği anlamına gelmez. MDD’ci tezler ve özellikle Mihri Belli, Yön aydınları ile tamamlanmamış devrim ve aktörü konusunda hem fikirdir. Asker-sivil ittifakı ile ihtilâl, siyasal iktidarı devralacak ve bu süreçte kapitalizmin sermaye birikim rejimi gelişerek sosyalist devrimin nesnel koşullarını yaratacaktır. Sosyalist devrim ise ardından gelecek ikinci bir aşamadır. Yön aydınlarından farklılaşma da burada belirir. Yön çevresi, az gelişmişliğe özgü kalkınma modelinde kapitalizmin atlanması ve sosyalizme doğrudan geçişi hedeflerken MDD, zorunlu tarihsel yasaların işletilmesi adına asker-sivil zümre öncülüğünde demokratik devrimi tamamlayarak önce feodal örüntüleri ve işbirlikçi burjuvaziyi tasfiye etmek, ardından kapitalist birikimi gerçekleştirmek ve “milli” bir burjuvazi yaratmak, olgunlaşmış bir işçi sınıfı oluşturmak gayesindedir (Güzel, 2021, s. 472-473). Bu fikir MDD’ci tezin özünü oluşturur.

Süreç zarfında MDD içinde sol gelenekten kopmalar ve muhtelif çatalanmalar gerçekleşmiştir. Bu bağlamda Proleter Devrimci Aydınlar (PDA) grubu Doğu Perinçek önderliğinde Mihri Belli’den kopmuştur. Kemalizm’e dayanmadan siyaset üretebilme çabası bu kopuşun temel faktörüdür. Kemalizm’in hem bir anti-empyralist bağımsızlık mücadelesi hem de “zorba bir diktatörlük” olduğu yönünde iki türlü çıkarım yapılmaktadır (Perinçek, 1977, s. 13-18). Bu kopuşu müteakip MDD hareketi, Mahir Çayan’ın öncülüğünde Türkiye Halk Kurtuluş Partisi-Cephesi (THKP-C), Deniz Gezmiş’in önderliğindeki Türkiye Halk Kurtuluş Ordusu (THKO) ve İbrahim Kaypakkaya’nın öncülük ettiği Türkiye Komünist Partisi/Marksist-Leninist (TKP-ML) gibi pek çok oluşum tarafından parçalara ayrılarak terörize hale gelmiştir.

Mahir Çayan çizgisi Kemalizm’e büyük lütf beslememekle beraber milliyetçi bir mücadele olarak Kemalizm’i olumlar: “*Kemalizm, küçük burjuvazinin en sol, en radikal kesiminin milliyetçilik tabanında anti-empyralist bir tavır alışıdır. Bu yüzden Kemalizm soldur, milli kurtuluşçuluktur.*” der (Çayan, 1979, s. 180). Aynı zamanda tıpkı Mihri Belli gibi demokratik devrim için askeri ihtilâle bel bağlayan bir düşünce hâkimdir. Açikkaya’nın da belirttiği üzere “Kemalizm’le Mahir Çayan kliğinin ideolojisinin örtüşen yanları

devrimcilik ve anti-emperyalistliktir.” (2009, s. 175). Deniz Gezmiş de yürüttüğü mücadelede kendisini Marksist-Kemalist olarak tanımlamaktadır. Yine Yön ve MDD hattını takip ederek Kemalizm’i tamamlanmamış bir devrim olarak nitelirmektedir (Atılğan, 2008, s. 55). MDD içerisindeki klikler arasında Kemalizm’e en sert eleştiriyi getirerek onu topyekûn bir işbirlikçilik olarak gören yaklaşım Kaypakkaya hizbine aittir. Kaypakkaya, gerek MDD gerekse Sosyalist Devrim Tezi’nin Kemalizm’i ‘ilerici’ ve ‘devrimci’ bir hareket olarak kabul eden yaklaşımlarını köklü biçimde eleştirerek milli kurtuluş savaşı, feodalizm ve emperyalizm karşısında proletarya ve köylülüğün müttefiki milli burjuvazi fikrine karşı çıkar. Onun açısından içinde bulunulan çağ milli demokratik devrimlerin değil, proleter devrimlerin çağıdır ve Kemalist devrim de emperyal karaktere sahip komprador burjuvazinin de içinde yer bulduğu milli burjuvazi<sup>20</sup> tarafından gerçekleştirilmiştir (Uslu, 2019, s. 474-475). Nitekim Kaypakkaya’da, içinde serpilip geliştiği sol hareketin Türk devrimiyle kurduğu bağın tam zıttında mevzi alış söz konusudur. Bu bağlamda “millilik” mefhumunun Kemalizm ile irtibatının koparıldığı tek klik olduğu söylenebilir.

### 3.2. Behice Boran Düşüncesinde Türk Devrimi, Kapitalistleşme ve Devrimci Özne

Boran’ın Türk devrimi, Kemalizm, sosyal yapı, devrimci özne gibi konu başlıklarında Yön-Devrim çizgisi ve MDD hareketinden farklı bir düşünüm sergilediği görülmektedir. Dolayısıyla Yön ve MDD hattında izi sürülen milliyetçilik kritiğinin dışında yer tutar.

İlk olarak Boran, Cumhuriyet devrimine yüklediği anlam boyutunda özel bir yer açmaktadır. Daha sonraları Milli Demokratik Devrim (MDD) tezleriyle arasında gerçekleşecek hizbin temeli Boran’ın zihin dünyasında ve ampirik çalışmalarında uzun yıllar boyu yerleşmiş bir bakış açısıdır. Boran, Cumhuriyet Devrimleri ile ilgili olarak şunları ifade etmektedir:

*“(…) Meşrutiyetle başlayan burjuva demokratik devrim süreci, Mustafa Kemal’in önderliğinde emperyalizmin tasallutuna karşı ulusal bağımsızlık savaşının kazanılması, padişahlığın silahlandığı gerici güçlerin tasfiyesi, cumhuriyetin ilânı, sultanlık ve halifeliğin kaldırılmasıyla noktalanması olgusu ve hukuk, eğitim alanındaki reformlar, laiklik ilkesi uygulamaları ile noktalandı. Bunlar devrimci demokratik dönüşümlerdi.”* (aktaran Mumcu, 1993, s. 45).

<sup>20</sup> Kaypakkaya, milli burjuvaziyi MDD hareketinin kavradığı biçimde kavramamakta, Mao Zedong çerçevesinde bir milli burjuva tanımını kabul etmektedir. Milli burjuvazi, Mao için komprador/işbirlikçi burjuva anlamına gelmektedir (Uslu, 2019, s. 475).

Özellikle Yurt ve Dünya Dergisi'nde yazdıkları dönemler için Pertev Naili Boratav "biraz Atatürkçü, biraz sosyalist" olduklarını dile getirmektedir (aktaran Atılğan, 2007a, s. 55). Cemgil'in "Marksistlik ama kesinlikle komünist değildik" ifadesinde de benzer bir çizgi görülebilmektedir (Gevrek, 1998, s. 262).

Cemgil milliyetçilik ile ilgili olarak tutumunu en net şekliyle şu şekilde aktarmaktadır:

*"Türk halkının daima daha üstün, aydınlık bir hayata ermesinden ürkererek kah 'kan' kah 'an'ane' gibi korkuluklarla ortaya çıkan adamlar kendi iddialarının tam aksine olarak 'milliyetçilikle' hiçbir ilgisi olmayan 'millet' düşmanlarıdır'...Gerçek milliyetçilik; Türk milletini en ileri, en üstün sayan, insan hayatına erişmiş en geniş bir demokrasi hayatı içinde yükselmiş görmek ülküsünden ve bu ülkü uğrunda çalışmaktan başka bir şey değildir."* (aktaran Gevrek, 1998, s. 264).

Gerçekten de dergilerin Atatürkçü milliyetçilikle kurdukları bağın kana dayalı püriten bir yüceltme değil, ilerlemeci yurtseverlik bağlamında sivil içeriğiyle algılanışı görülebilmektedir. Şüphesiz milliyetçiliğin sol perspektiften belirlenimi temel arz eder. Tanıl Bora'nın yorumlayışıyla Marksist sosyal bilim formasyonuna dayanan evrenselci ve demokratik bir dünya görüşünü genişleten bir tür dünya ilgisini beslemeye çalışmışlardır. Öyle ki, dünya devletleri içerisinde yükselme ülküsü, gerçek bir demokratik hayatın ürünü olabilirdi (Bora, 2017, s. 526). Nitekim sol perspektif, geriletici faşizan ırkçılığa karşı demokrasinin kılıcını simgeleyen bir manivela olarak algılanmıştır.

Boran, sol perspektifini Atatürkçülük üzerinden milliyetçilik ile temas ettirse de Yön-Devrim ve MDD geleneğinin asker-sivil öznesinde ortaklaşmamaktadır. Öyle ki hem Yön çevresinde hem MDD hattında burjuva sınıfının gelişmemişliği fikri, devrimci özneyi modernleşme geleneğinin başat unsuru ve 27 Mayıs'ı gerçekleştirmiş asker-aydın zümrede birleştiriyordu. Oysa Boran, Osmanlı'nın Batı tipinde olmayan bir "merkezi feodalite" varyantına sahip olduğunu, Osmanlı'nın kapitalizme geçişinin içsel değil dışsal faktörlerle gerçekleştiğini ve tam da bu yüzden kaybedilen savaşların sonucunda çabalanan askeri modernleşme üzerine inşa edilmiş bir geçiş olduğunu belirtmektedir. Bu minvalde kapitalizme geçiş açısından Osmanlı'dan Cumhuriyet'e bir süreklilik görülmekteydi. Kemalist ideolojinin sınıf karakteri de burjuva bir nitelik taşımaktaydı ve Cumhuriyetin tüm atılımlarıyla demokratik devrimler tamamlanmıştı (Atılğan, 2007b, s. 446-452).

Kapitalistleşme ve burjuva sınıf niteliği açısından aynı süreç DP'li yıllarda perçinlenmişti. Boran, Türkiye solu içerisinde Demokrat Parti'nin kurulma sürecine destek olan ve bu yeni partiyi halk ya da kitle hareketi olarak gören birkaç ismin bulunduğunu belirtirken kendi tutumunun bu yönde

olmadığını ifade etmektedir. Boran, analizinde Demokrat Parti hareketinin gerçek bir halk hareketi olmadığını, CHP'den kopan kesimin arkasına toprak ağalarını alarak kurdukları bir burjuva partisi olduğunu henüz o tarihte söylediğini ifade etmektedir. Halkın kendisinin, halkçı olmayan Halk Partisi'ne karşı olduğu için ve sırf bu yüzden Demokrat Parti hareketini desteklediklerini, bu kitle desteğinin DP'nin halkın faydasını gözeten bir parti olmasından kaynaklanmadığını söylemektedir (Mumcu, 1993, s. 29). Aksine DP, Osmanlı'dan Cumhuriyet'e süreklilik arz eden kapitalistleşmenin iyice kök saldığı bir dönemdir ve tüm bu süreçler içinde işçi sınıfı, Sosyalist devrimi sırtlanabilecek olgunluğa erişmiştir. Nitekim Boran asker-sivil aydınlardan beklenen cunta darbesinin toplum yapısını doğru okuyamamak olduğunu belirtmektedir. Boran, Milli Demokratik Devrim'cilerin askeri bir harekâttan devrimci süreç bağlamında olumlu beklentiler taşımalarını eleştiriyor, bu tutumun karşısında yer alıyordu. Mumcu'yla söyleşisinde şunları ifade etmektedir:

*“12 Mart'tan önce ordunun devrimci girişimde bulunacağı, askeri bir devrim veya ihtilal olacağı beklentisi vardı, hayli yaygındı da. Beklentiden öte, kimi sivil çevrelerce destekleniyordu, belli bir akım vardı bu yönde. Biz ise kesinlikle bu görüşte değildik. Ordu eli ile devrime inanmıyorduk. Gerçi 27 Mayıs'ı çok olumlu değerlendirdik, o başka, devrim diye değil, toplumun demokratikleşme sürecine önemli adım attıran, yani demokratik özgürlüklerin kapısını açan bir hareket olarak.”* (aktaran Mumcu, 1993, s. 69).

Boran, 27 Mayıs'a olumlu baksa da onun egemen sınıfları yerinden etmediğini, sınıfsal ilişkileri köktenci biçimde dönüştürmediğini dile getirmektedir. 27 Mayıs önemli bir iktidar değişikliği idi ve demokrasinin önündeki engelleri kaldırıyor, işçi sınıfına anayasal haklar tanıyordu ancak yarım kalmış toprak reformunu gerçekleştirilemiyordu. Kısacası Boran, ordu eliyle devrime inanmıyordu. Bu noktada Avcıoğlu öncülüğündeki Yön Hareketi'nin temel fikrinsel dizgesi zıt bir devrimsel metodoloji sunuyordu. Yön-MDD çizgisine göre Osmanlı'dan Cumhuriyete devreden bakiye içerisinde devrimleri gerçekleştirebilecek ilerici “zinde kuvvetler” özne kılınıyordu. Avcıoğlu'na göre bahsedilen zinde kuvvetler Türkiye'de düzen değişikliği zorunluluğunun farkına varanlardı. Gençlik, öğretmenler, subaylar, memurlar, yazar ve serbest meslek gruplarından oluşan heterojen bir kütle, diğer bir deyişle “Kemalizme bağlı milliyetçi aydınlar”, farkındalığın temel bileşimini oluşturmaktaydılar. Bu noktada Avcıoğlu, orduya büyük bir anlam atfediyor, Kurtuluş Savaşı'ndan beri gelen ilksel zinde kuvvet olarak Türk ordusunun henüz o aşamada bileşimin diğer öğelerinin (öğretmen, memurlar, yazar, aydın kesimler) serpilip gelişmediği için eşrafla zorunlu bir ittifak gerçekleştirildiğini ileri sürüyordu (Avcıoğlu, 1996, s. 955-956).

Yön-MDD hattının 12 Mart'ın ayak seslerini de bu eğilimde karşıladığı görülmektedir. Esasen Doğan Avcıoğlu 27 Mayıs'ın Cemal Madanoğlu liderliğindeki harekâtında aktif rol oynamıştır. Bu kez yine sınıfa aşkın bir özne olarak ordudan kendi sosyalizm teorisine uyacak bir harekât beklemektedir. Ancak 12 Mart gerçekleştiğinde, ordunun ilerici kanadından 9 Mart'ta gerçekleştirmesini beklediği ihtilâl, düşündüğü gibi sonuçlanmamıştır. Öyle ki, "Nerede hata yaptık, bilemiyorum. Düşünüyorum, bulamıyorum." diyecektir (aktaran Atılcan, 2007a, s. 208).

Boran, temel hatanın orduya yaslanan tepeden gerçekleştirilecek operasyonel bir müdahale ile emeğe dayalı bir toplumsallık inşasına duyulan eğilimde yattığını düşünmekteydi. Boran, ne 12 Mart üzerine ne de gerçekleşseydi dahi 9 Mart üzerine olumlu bir bakış açısı geliştirmemiştir. Başarılı bir analizle darbenin gerekçesini şu şekilde açıklamıştır. Türkiye'de 1971'e değin gerçekleşmiş burjuva sınıfsal gelişimi ticaret burjuvazisi ve tarım burjuvazisinin üst düzeyde gelişimine olanak tanımıştı. Öte yandan 1945-1970 arasında sanayileşmenin ivmesi ve ekonomik ölçekteki payı artmıştı. Nitekim hızla yükselen sanayi burjuvazisinin, burjuva sınıfının diğer kanatlarına oranla egemen sınıflar bloğunda belirli bir konum iştiğal etmesi gerekiyor, bu içsel ilişkilerin de yapısal olarak rayına oturması gerekiyordu. Ne var ki bu gelişim sürecinde anayasal düzeyde yaşanan özgürlükçü ortamın katkıları, grev ve sendikal haklardan TİP gibi üst yapısal düzeyde söz sahibi aktörlere kadar sermaye birikiminin önünde politik, hukuksal engeller belirmektedir. Egemen sınıf bloğunda kendini tam anlamıyla yeniden üretmeyi başaramayan sanayi burjuvazisinin, öte yandan sınıf kompozisyonu içerisinde iktisadi açıdan baskın hale gelen yeni konumuna dayalı hakim sınıf konfigürasyonu, politika dışı bir merci tarafından regüle edilmek zorunda kalmıştı. Boran, Nihat Erim ara dönemi ile gerçekleştirilen tüm reformların, 27 Mayıs anayasal haklarını kırarak endüstriyel burjuvazi için uyumlu iktisadi reformları da kapsayan tüm düzenlemelerin temel hareket ettiricisinin bu ilişkiler örüntüsü olduğunu düşünüyordu (Boran, 1971).<sup>21</sup> Dolayısıyla asker-sivil aydın zümre devrimci ve

<sup>21</sup> Boran'ın yorumları, geleneksel Marksizmin hakim sınıfın tekelindeki araçsalıcı nesne-devlet yaklaşımından daha gelişkin, özerk devlet teorisinin kendi çağdaşı düşünürlerinin (Nicos Poulantzas gibi) üzerine kafa yorduğu teorik uğraşın empirik bir analizini Türkiye bağlamında gerçekleştirmektedir. Poulantzas'a göre devlet, sınıf ilişkisinin yoğunlaşmasıdır. Stratejik bir savaş meydanı gibidir. Salt hakim sınıfın çıkarlarını koruyan politik örgütlenme formu değil, egemen sınıf bloğu içerisindeki uyumu sağlayan bir oryantasyon aygıtıdır. Sınıf fraksiyonları arasındaki uzlaşmazlığı, problemleri çözümler. Kimi zaman egemen sınıfın uzun vadeli ekonomik çıkarları için politik ve toplumsal çıkarlarından vazgeçtiği alan olarak devlet, herkese eşit uzaklıkta ve yakınlıkta bir görünüm sergilemek durumundadır. Hukuk mekanizması, ulus nosyonu gibi bireyleştirme ve iktidar ile bilgiyi ayırıştırma gibi pek çok özelliği barındırır ve hayata geçirir

ilerici bir rol değil, tutucu bir rol üstleniyordu. Boran, halihazırda Kemalist devrimlerle tamamlanmış demokratik derim sürecinden bahsediyor ve işçi sınıfının doğrudan sosyalist devrimi sırtlanabileceğini düşünüyordu. Bu tez, Sosyalist Devrim Tezi olarak kuramsallaştırılmıştır.

### 3.3. Sosyalist Devrim Tezi ve Toplumsal Yapı Araştırmaları

Sosyalist Devrim Tezi, Boran'ın sosyolojik saha çalışmalarıyla da bütünlük içermektedir. Boran, Amerikan Sosyolojisi geleneğinden gelmektedir. Toplumunu Weber-Durkheim çizgisinde analiz eden işlevselci bir paradigma Amerikan sosyoloji literatüründe hakimdir. Yine Türkiye'de de Durkheim-Gökalp çizgisinde bir sosyolojik literatür hakimdir. Boran'ın Marksizmle tanışması ise onun için Türkiye'ye özgü bir sosyolojik paradigma geliştirmesi için yol gösterici olmuştur.

Sosyoloji biliminde Boran, ilkin iktisadi faktörün temel teşkil ettiğini belirtmekle birlikte belirli sosyal değerlerin toplumsal yapı ve değişim üzerindeki etkileşimini yadsımadığını belirtir. Sosyal değerlerin de iktisadi unsurlar üzerindeki etkisini kayda değer bulur. Bu bağlamda ekonomik açıdan “basitleştirilmiş bir determinizm kastetmediğimi derhal söylemeliyim” der (Boran, 1943b, s. 71). İkinci olarak ise karşılıklı ilişkiler hususunda etki eden tüm öğelerin eşit bir ağırlığı olduğu görüşünü yadsır. Öncelik arz etmeyen mutlak eşitlik söz konusu değildir. Yumağın başladığı bir nokta bulunmaktadır. Kimi kurumsal öğeler toplumsal değişimi yönlendirmede görece olarak belirleyici olabilirler. Bu görece ağırlık noktası Boran için Marksist perspektifle iktisadi öğe olacaktır. Üçüncü olarak ise toplumsal değişimin bütüncül gerçekleştiğini düşünür. Sosyal değişimi yalnızca kurumların çeşitli, farklılık arz eden değişimlerine dayandırmaz. Toplum, yapısal değişimlerle gelişir ve ilerler. Toplumsal değişimdeki en köktenci problem ise bu yapısal değişimin nasıl meydana geldiğidir (Boran, 1947, s. 320). Nitekim Boran, toplumsal evrim<sup>22</sup> fikrine açık bir bilimsel tavır sergilemektedir.

(Cornay, 2014, s. 141-163). Boran'ın “Faşizm ve Doğu” yazısında yaptığı faşizm nitelemesi, Poulantzas'ın “Faşizm ve Diktatörlük” çalışmasına benzer bir analizi imlemektedir. Boran, faşizmi sermaye sınıflarının (tekelci burjuvazinin) demokratik hak ve özgürlüklerden çok tedirgin olduğu ve demokratik bir ortamda yönetimi sürdürmesinin zorlaştığı bir ortamda tekelci burjuva diktatörlüğünün açık yönetimi olarak tasvir eder (Boran, 1987, s. 34). Poulantzas'ın “Faşizm ve Diktatörlük” adlı çalışmasında yaptığı faşizm tanımlarından ikincisi de onun “olağanüstü devlet biçiminin özel bir rejim biçimi” olduğu yönündedir (Poulantzas, 1980, s. 8). Gerçekten de Boran'ın, çağdaşı Marksist düşünürün uslamlamasına paralel biçimde 12 Mart'ı sermaye açısından gerekli olağanüstü bir rejim tipolojisine (askeri rejime) yerleştirmesi dikkat çekicidir.

<sup>22</sup> Atılğan, Behice Boran'ın bu konuda teknolojist bir düşünüm sergilediğini belirtmektedir (Atılğan, 2007a, s. 120).



Boran, toplumsal yapı çalışmalarını da öğretim üyeliği döneminde gerçekleştirmiştir. Özellikle tespit etmeye çalıştığı problem kapitalist gelişim izleğinin doğrusal (lineer) bir çizgide tamamlandığı ve tarihsel bir gelişme doğrultusu tayin edilebilirliği üzerine kurulur. Kendi görüşü ise ülkelerin, ulusların kendine özgü bir gelişim dinamiği izledikleri yönündedir. Doğrusal ve eşit olmayan bir gelişme çizgisi olarak Marksizm içinde formüle edilmiş “Eşitsiz ve Bileşik Gelişme Yasası”, araştırmalarının arka planını oluşturur.<sup>23</sup> Boran’ın bu açıdan ortaya koyduğu tezlerden ilki şöyledir. Toplumlar, kendi tekillikleri ve tarihsel, toplumsal bağlamları içerisinde zamansallık açısından özgül bir ilerleme ilişkisi sergilemektedirler. Keskin sınırlarla çizilmiş statik aşamalardan geçiş söz konusu değildir. “Uzun zaman duraksamalar, sıçramalar veya atlamalar” görülmektedir (Boran, 1943a, s. 60). Bir diğer tezi, öncekiyle bağıntılı olarak, toplumsal gelişme ve değişimin önceden belirlenmiş teleolojik bir “yazgıcılık” ile izah edilemeyeceği üzerinedir. Değişimin belirli bir erekselliğe doğru tutarlı ve düzenli ilerleyişi değil, yapısal ilişkiler ağının kendi özgüllüğünde toplumsal evrimi söz konusu olmaktadır (Boran, 1943a, s. 61-64). Boran’ın bir başka tezi, toplumların her birinin aynı süratte, istikâmette değişmediği, coğrafi ve tarihsel şartların muhtelif tekamül çeşitlilikleri yarattığı şeklindedir (Boran, 1941, s. 265). Toplumlar kendi içlerinde de eşit düzeyde gelişim göstermezler, politika, iktisat, sanat ya da kültür aynı düzeyde ve ivmeyle gelişim göstermez (aktaran Atılğan, 2007a, s. 125). Boran, sosyal değişimlerde dışsal faktörlerin de etkin olabileceğini söylerken, dışsal ilişkiler ile içsel ilişkiler arasında diyalektik ilişki olduğunu öne sürer. Dış ve iç faktörlerin değişim üzerindeki etkisi karşılıklı bir belirlenim esasına göre gerçekleşmektedir (Boran, 1941, s. 266). Yine Boran’ın “Eşitsiz ve Birleşik Gelişim Yasası” çerperinde ulaştığı analiz, ampirik bulguların neticesinde şekillenmektedir. Boran, “Toplumsal Yapı Araştırmaları İki Köy Çeşidinin Mukayeseli Tetkiki” çalışmasında Manisa’da kasaba, dağ köyleri ile ova köyleri arasındaki gelişim ilişkisinde “sıçrama”, “atlayış” gibi eşitsiz gelişim çerçevesinde değerlendirmeler bulgulamaktadır. Boran’ın kendi ifadeleriyle,

*“Köyler, bilhassa dağ köyleri, ne dereceye kadar kasabanın ardında bıraktığı şekilleri yeni olarak benimseyip, değişiyorlar? Ne dereceye kadar, kasabada da yeni beliren şekilleri alarak değişiyorlar? Bu suallerin de cevabı kesin olarak verilemez. Yalnız katıyetle söyleyebiliriz ki köyler kasabanın ardında bıraktığı ve geçirdiği safhalardan birer birer geçerek değişmiyorlar (mesela kadın kıyafeti değişmesinde çarşaf safhası atlanıyor). Kasabadaki değişme sırasını köyler kısaltarak, atlamalar yaparak, geçiriyorlar”* (Boran, 1992, s. 251).

<sup>23</sup> Boran bir açıdan II. Enternasyonal’in Kautsky’ci sektör pozisyonunun karşısında konumlanıyor.

Böylece Boran'ın Sosyalist Devrim Tezi'nin temel formülasyonu ortaya çıkmış bulunmaktadır. Böylesi bir argümantasyon şemasının karşısında Stalin liderliğindeki Sovyetler Birliği'nin hegemonik kapasitesine dahil olan Pro-Sovyetik siyasi yapılanmalar (TKP gibi) ve 1960'lardan itibaren atağa kalkan YÖN-MDD devrimci hattı, sol spektrumun Sosyalist Devrim Tezi karşısında mücadele düzeyleri olarak belirmektedir.

Milli Demokratik Devrim'ciler ile Boran arasındaki temel ayrım çizgisi, Behice Boran'ın ve Sadun Aren'in başını çektiği Emek Grubu'nun kitle partisi haline gelmiş ve burjuva parlamentarizminin tüm hukuksal ve siyasal öğeleriyle oydaşmacı bir zemine oturmuş Aybar'cı popülist bir TİP tasavvuruna karşı mücadele verirken de başvurdukları, Boran'ın yıllarca sürdürdüğü çalışmaların ürünü olan Sosyalist Devrim Tezi etrafında şekillenen antiemperyalist ve antikapitalist mücadelenin birlikte yürütüleceği teziydi. Boran, Türkiye'de esas kutuplaşmanın ve temel çelişkinin yalnızca sermaye-emek gücü, yani kapitalist-işçi sınıfı arasında değil tüm egemen sınıflar ile tüm emekçi sınıflar arasında olduğu yönünde görüş bildirmektedir (Boran, 1970, s. 143). Bu durumda temel mücadele hem bütün egemen sınıflar kastedildiği için emperyalizme karşı verilecek bir mücadele, hem de ülke içerisinde de kapitalist-işçi arasındaki çelişkiden ötürü sermaye sınıfına karşı verilecek bir mücadeledir. Emperyalizmden ve dış sömürüden kurtuluş, ekonomik düzenin ve sınıf muhtevasının da değişmesine bağlıdır. Boran'a göre siyasal ve ekonomik bağımsızlığı yerli komprador burjuvaziden, toprak ağalarından veya milli bağımsızlıktan taraf olsalar dahi burjuva ideolojisi dışına çık(a)mamış ara tabakalardan beklemek ham bir hayalden öte değildir (Boran, 1970, s. 143). MDD tezleri ile temel ayrımın bu noktada düğümlendiği söylenebilir.

MDD, toplumu devindirici bir burjuva sınıfının demokratik devrim aşamasını tamamlamayı mümkün kılacak bir ileri atılımı olmaksızın, proleter bilincin ve aksiyonel bir sınıf mobilizasyonunun, emek odaklı bir sınıf siyasetinin pratik somutluğunun imkan dahilinde olmadığını öne sürer. Bu noktada Sosyalist Devrim Tezi ile MDD çizgisi arasındaki ortaklık antiemperyalizm hususunda görülebilecekken, antikapitalizm sorunsalı düzeyinde çetrefilleşir. MDD, öncelikle demokratik devrim yoluyla ülkenin sanayileştirilmesi, bunun gerçekleştirilebilmesi için ulusal burjuvaziyle ittifak yapılması gerektiğini belirtir. Aşamalı devrimin ilk uğrağı ise tüm diğer aşamalara imkan tanıyacak ilk mücadele alanı olarak emperyalist mücadele biçimi olan "millilik" mefhumudur. Böylesi bir milli sosyalizm, aynı zamanda bir iktidar stratejisi olarak öne çıkar (Atılğan, 2007a, s. 122). Bu stratejide Mihri Belli, konumunu en açık şekilde şöyle anlatır: "sosyalizm ... ancak ... uluslaşmış bir toplumda kurulabilir" (aktaran Atılğan, 2009, s. 20). Ne var ki Boran, ulusçuluk ile endüstrileşmeyi

birbirine zorunlu olarak dolayımlayan Gellner’cı argümantasyonun Türkiye solundaki devrimci modülasyonunu, başka bir deyişle sosyalizm yolundaki sanayileşme uğrağının ancak milli bir burjuva sınıfının devindiriciliğinde uluslaşma kertesini doğru bulmamaktadır. Antiemperyalist mücadelede ulusal/proleter devrimci boyut saklı tutulurken, antikapitalist mücadele ulusal/yerli burjuvazinin devrimci dinamizmini tercih etmek çelişki içermektedir. Zira Türkiye solunda işçi sınıfı, devrimci süreci sırtlanabilecek olgunluktadır. Nitekim Boran, Türkiye’de 1960’lardan itibaren sanayileşme atılımlarının çok ilerlemesinden ötürü endüstrileşmenin gerçekleşmiş olduğunu, dolayısıyla milliyetçiliğin sanayici yerli burjuvaziye değil işçi sınıfına koşullandırılması gerektiğini işaret etmektedir.

MDD-Yön ve TİP içerisinde sosyalizme nasıl geçileceği (doğrudan mı ara aşamalardan geçerek mi?), hangi yolla geçileceği (parlamentarizm içerisinde mi devrim ile mi?) ve hangi öznenin öncülüğünde geçileceği (işçi sınıfının homojen birliğiyle mi yoksa Türkiye gibi az gelişmiş bir ülkede ara tabakaların gerçekleştireceği öncülük ile mi?) üç temel problematik olarak belirlemekte, milli sosyalizm düşüncesi de ancak bu üç sorunsalın bütüncüllüğünde ortaya çıkan tezler dolayımından geçerek anlamlandırılabilir (Şener, 2015, s. 15).

MDD, bu üç soruya cevap olarak öncelikle demokratik bir devrime gereksinim duyan aşamalı devrimi, ardından gelecek ve parlamentarizmi reddeden bir sosyalist devrimi ve sosyalist devrim safhasına varıldığında emekçi öznelerin başını çektiği bir işçi sınıfı önderliğini özümseyen bir tez olarak karışımıza çıkmaktadır. Çayan, bahsedilen millilik nosyonu ve aşamalı devrim fikriyatı üzerine şunları ifade etmektedir:

*“Türkiye proletaryasının pratikte öncülüğü (fili öncülüğü) için proletaryanın sübjektif şartlarının (bilinçlenme ve örgütlenme düzeyinin yüksek olması) olgunlaşmış olması gerekir; yani, bilimsel sosyalizm silahı ile teçhizatlanmış öncü bir proletarya müfrezesinin var olması, proleter yığının oldukça büyük bir kısmının kendi partisinin komutlarına kulak vermesi ve işçi köylü ittifakının sağlanmış ve bu ittifak üzerinde bütün anti-emperyalist sınıf ve zümreleri kapsayan bir Milli Cephenin kurulmuş olması gerekir. Elbette, bu şartlar yokken hele de şehir ve köy proletaryasının ve emekçilerinin hala önemli bir kısmının baş düşmanları olan emperyalizmin Türkiye’deki uzantısı A.P. iktidarının ya da statükocu muhalefetin peşinden gittiği, şehir ve köy proletaryasının geniş çevrelerinin öz devrimi sosyalist devrimden habersiz olması bir yana, ülkesinin işgal altında olduğunun bile farkında olmadığı bir evrede, proletaryanın fili öncülüğünden bahsetmek, oportünizmin daniskasıdır. Böyle bir tutum, proleter devrimci harekete ihanet ve emperyalizme hizmetten başka bir şey değildir.” (Çayan, 1976, s. 135).*

Buna karşılık Boran'ın tutumu, aşamalı bir devrime kati surette gereksinim duymayan "sıçramalı" bir ilerleme sergileme gücüne sahiptir. Boran, bu hususta muhakkak ki olgunlaşmış bir demokratik devrim getirisi olan gereklilikleri yadsımaz. Fakat Boran'a göre 27 Mayıs'ın özgürlükçü anayasası, o dönem için devrimin siyasal ve hukuksal düzeyde sistem içerisinde kalınarak da gerçekleştirilebilmesi için bütün olağan şartları sunmuştur. Öte yandan Cumhuriyet'in gerçekleştirdiği devrimler bütünü, demokratik devrimin olgunlaşmış siyasal formlarını büyük ölçüde tamamlamıştır. Ne var ki köylüyü topraklandırma gibi pek çok feodal örüntünün izlerinde demokratik devrimin henüz tamamlayamadığı problemler yer alsa da Boran, büyük oranda demokratik devrimin tamamlanmış olduğunu düşünür ve bir aşamaya gereksinim duymaz (Boran, 1970). İkincil olarak Boran, garip gibi görünse de tam olarak bilimsel sosyalizmi temel aldığı için iktidara geldiklerinde tam bir sosyalist düzeni öngörmemektedir. Bilimsel sosyalizm, toplumun somut şartlarına ve tarihsel aşamasına göre bir rota çizmeyi gerektirmektedir. Dolayısıyla Boran, iktidara gelir gelmez yapacakları ilk reformun sosyalist değil burjuva nitelikte bir reform olan toprak reformu olacağını belirtir. Tabii Boran için kendilerinin yapacağı toprak reformu, hiçbir burjuva iktidarının yapacağı türden bir reform olmamakla sosyalizmin sınırlarına girecektir. Buradaki temel vurgu, Türkiye'yi sosyalizme taşıyacak süreçte TİP' in tutumunun (Boran ekseninde) aşamalı değil; fakat işçi sınıfları iktidara taşıyan sistem içerisinde bir devrimin mümkün yollarını kat etmektir (Boran, 1970, s. 79). Nitekim bu noktada keskin bir parlamentarizm karşıtlığı söz konusu değildir, parlamentarizmi kullanarak işçi sınıfının sınıfsal özünü ve emek içeriğini kaybetmeksizin iktidara taşıyabilmek esastır.<sup>24</sup> Boran'ın Aybar'a eleştirileri de partiyi iktidara taşımaya çalışırken sınıf aidiyetini kaçırıp bir kitle partisine dönüşümü ve bu bağlamda burjuva siyasallığıyla tam uyumu olmuştur. Bu yaklaşımla paralel bir eksende üçüncü soru başlığında Boran, devrimi gerçekleştirecek özne sorusuna "Türk işçi ve emekçi sınıfları sosyalist hareketi yürütecek güçtedir ve onlara bu işte yardım edecek yetenekli Türk sosyalist aydınlar da vardır." diyerek çok açık bir yanıt verir. Boran, o günkü koşullarda bir buçuk milyonluk bir işçi sınıfının varlığından söz etmektedir (Boran, 1970, s. 160-161). Dikkati çekmek gerekir ki Boran, öncü özne olarak işçi sınıfının ontolojisini vurgulamakta, aydınlara ise tâli bir görev biçmekte ve rollerini işçi sınıfına her tür yardım ile sınırlamaktadır. Bu vurgu, aşamalı devrim tezine ve Yön çizgisine karşıt tutumun kristalize olduğu nokta olarak belirlenebilir. Bununla beraber Boran, milletlerarası yürütülecek bir işçi sınıfı hareketine de karşı çıkmaktadır. Sınıf düzeyinde olsa da hiçbir ulus aşırı

<sup>24</sup> Bu bağlamda Boran'ın, Leninci bir kavrayış geliştirdiği görülebilir.

birlikteliğin bağımsızlık ve eşitlik esası üzerinden sorunsuz yürütülebileceğine inanmamaktadır. Altı çizilen bu son nokta da Boran için “millilik” ile uyumlu bir devrimci yöntem bilimin görünümü olarak ortaya çıkmaktadır (1970, s. 161).

Esasen parti içerisindeki MDD hizbine değin Yön’ün sosyalizmi bir işçi sınıfı ideolojisi ve iktisadi kalkınma programı olarak algılayışı yer almaktadır. Yön bir çeşit aydın sosyalizmi olarak adlandırılabilir. Bu eğilime göre İttihatçılığı andıran bir hükümet darbesi ile iktidarı ele geçirmek, dışarıdan bir etkiyle gerçekleştirilebilir yöntemi uygulamak esastır. Genç ve cılız bir parti olarak TİP henüz bu aşamada Boran’ın teorik çalışmaları, Aybar’ın Yön aydınlarıyla geliştirdiği kişisel yakınlıklar temelinde etkili bir mücadele sergilemiştir. Mücadele alanları genel itibarıyla aydınlar, sınıflar, devlet, sosyalizme varacak iktidar stratejisi ve Kemalizm olarak ortaya çıkar (Atılğan, 2007a, s. 268).

Aydınlar hususunda Yön dergisi, aydınları sınıfa aşkın bir özne olarak kurmaktadır. Bu yaklaşıma göre sosyalizm, aydın tabakanın etkin eylemi ile mümkün olabilir. İdeolojik propaganda altındaki “madun” halka işçi sınıfı ideolojisini işlemek hem uzun hem verimsiz bir işlemdir. Yukardan aşağıya bir toplumsal değişim formülasyonu geliştiren Yön dergisi çevresi, değişimin manivelası olarak da sınıfa özerk, ondan bağımsız aydınları görmektedir. Boran ise aydınların bir sınıfla organik bağı olmaksızın, yüzergezer<sup>25</sup> bir yapıda olmadıklarını belirtmektedir. Aydın, her zaman bir sınıfla ilişki içerisinde konumlanmış Gramsci’ci bir terminolojide anlamlandırılır. Avcıoğlu ise sosyalizmin, işçi sınıfı hareketine doğrudan referans yapması gereken bir praksis düşünümü olarak algılanamayacağını, zaten hakim sınıfların demirperdesinin, tabii sınıflar üzerinden kalkmasının koşullarının oluşmasındaki zorlukları, “Saint-Germain kahvelerinde görülen soyut bir işçi hayranlığı”nın anlamsızlığını vurgulamaktadır (Avcıoğlu, 1966, s. 3).

Sınıflar hususunda da Yön, Boran’ın işçi sınıfı ile sosyalizm arasındaki ayrılmaz bağı yadsımakta, onu Kemalizm’den yola çıkarak kurmaktadır. Kadro hareketindeki Şevket Süreyya Aydemir’den tekrar neşet eden fikrîsel dizgeleriyle Yön aydınları üzerinde iki ayrı analiz yürütülmektedir. Yön, ya Kemalizm arkasında Marksizm-Leninizmi örtülü biçimde “Atatürk Devrimciliği” ile modüle ederek uygulamaya geçiriyor, ya da Marksizm-Leninizm fenomeninin ardında yatan hakikatte Kemalist burjuva siyasasını hayata geçiriyordu. İkisinden birinin sahteliği, diğerinin sahilliğini içeren dikotomik ikilik şeklinde beliriyordu. Ayrıca Doğan Avcıoğlu’na oldukça hayran öğrenci lideri Gezmiş’in “Sol Kemalizm” olarak adlandırdığı yaklaşım “Marksist

<sup>25</sup> Yüzergezer aydınlar için bkz.

Yetiş, M. (2008). Aydınlar ve Sınıflar: Üç Kuramsal Model. *Praksis*, (8), 63-78.

Kemalizm” biçiminde eklektik bir dünya görüşü olarak yer ediniyordu (Atılgan, 2008, s. 54-55).

Esasen TİP, mücadelesinde Yöncü aydınlara galebe çalmayı başarmıştır. Fakat 1964 yılı TİP içerisindeki Yöncülüğün yapılanma süreçlerini hızla katettiği, dolayısıyla MDD-SD tartışmasının süratlendiği bir tarihselliği simgelemektedir. Toparlanacak olunursa MDD-SD tartışmanın dört maddede sıralanacak bir izleği takip ettiği söylenebilir. Özne, tarihsel süreçler, yapılar ve ideolojik “hegemonya ve iktidar yolları”, bahsedilen dört maddeyi oluşturmaktadır. İlk özne sorunsalında MDD çizgisi, olgunlaşmış bir işçi sınıfının ontolojik imkansızlığından söz etmekte, Osmanlı’dan Cumhuriyet’e bakiye kalmış asker-sivil-aydın devrimci özneye, tıpkı Yön gibi bir tür pretoryen-aydın sosyalizmi almaşığına benzer biçimde ruh vermektedir. Oysa Boran, daha önce de belirtildiği üzere potansiyel efektif bir işçi sınıfının devrimci itici güç olarak varlığını mümkün görmektedir. İkinci izleğin tartışma sahası tarihsel süreçler içerisinde demokratik devrimin konumlandırılması ile ilgilidir. MDD, Batı menşeli bir ideal tip ön varsayarak Cumhuriyet devrimleriyle gerçekleştirilen demokratik devrimler sürecinin tamamlanmamış olduğunu öne sürmektedir. Boran için ise ortak bir demokratik devrim modeli çizilemeyeceği için tarihsel ve toplumsal somut koşulların yapısal dinamiklerine uygun düşecek bir demokratik devrim biçimi tanımlanabilmektedir. Üçüncü izlekte yapılar sorunsalı üretim tarzlarındaki lineer/eşitsiz gelişim yasası üzerinden kristalize olmaktadır. MDD’ci tezler, üretim tarzlarının hepsi birbirini zorunlulukla izlemek durumunda olan tek bir ilerleme biçiminin savunulduğu bir argümantasyon geliştirmektedir. Her ülkede her bir üretim tarzı, şaşmaz biçimde aynı yolu takip etmektedir. Boran ise üretim tarzlarının ve gelişme sisteminin “eşitsiz ve bileşik gelişim yasası” ile sıçramalar gerçekleştirmekte olduğunu, üretim ilişkilerinin özgül formasyonunun böyle bir neticeye yol açtığını öne sürmektedir. Ona göre devrimin demokratik görevleri ve sosyalist içeriği aynı tarihselliklerin ürünüdür. Son olarak tartışmanın dördüncü uğrağı, hegemonya üzerinden biçimlenen tartışmadır. MDD, hiçbir biçimde kitlesel bir sınıf bilinçlenmesinin mümkün olmadığını belirtirken, çareyi ilerici bir güç olarak tanımladığı askeri iktidarda, dışsal bir erk uygulayıcıda bulmaktadır. Boran ise hakim sınıfların ürettiği rızayı, onlar aleyhine geliştirecek sol hegemonik bir ideolojik yapılanmanın temel hedef olması gerektiği yönünde Marksizm içi (Gramsci’nin “rıza”sı ile Lenin’in “parti”si) çözümler geliştirmektedir (Atılgan, 2007a, s. 314). Böylelikle, MDD hattı daha soyut ve yüzeysel bir millilik tercihi yaparken, nispeten kolaycı bir düşünümle devrim(ciliği) “milli özne” olarak koyutladığı ordu ve onun ittifak güçlerine tahvil etmektedir. Boran ise uzun erimli ve organik bir mücadelenin öznesi olabilecek devrimin gerçek sahibi olan işçi sınıfını ön plana çıkarmaktadır.

Öte yandan Boran, Ortodoks Marksizmin evrenselleşmiş şemasını Türkiye bağlamı lehine bozmakta, devrimci süreci ve yöntembilimi yerel ve tarihsel bağlama göre açıklama gayreti göstererek millileştirmektedir.

Bu noktaya değin tüm anlatılanlar, Boran'ın zihinsel etkinliğinin solu biçimlendirişindeki politik dokunuşları olmakla birlikte Yön-Devrim çizgisi ve MDD hareketi ile SD hizipleşmelerine kadar uzanmaktadır. Kemalizmin bu eksende salınan “sol milliyetçi” tutunumu, operasyonel ve işlevsel bir hareket alanını her iki taraf için de sağlayan bir “kutup yıldızı” görevi görmüştür.

#### 4. SONUÇ

Çalışmanın ilk bölümünde milliyetçiliğin teorik serimlenmesindeki tutumlar ve pozisyonlar tartışılarak üç temel bakış açısı tespit edilmiştir. Primordialistler, modernistler ve etno-sembolistler milliyetçilik kavramına farklı çerçevelerden yaklaşarak düşünce geleneğinde tasnifler oluşturan kimi kriterler tahlil etmişlerdir. Bu üç ele alışı yanında milliyetçiliğin etnik ve sivil kavramsallaştırmaları, Doğulu ve Batılı milliyetçilik olarak coğrafi birimlerle işaretlenmiştir. Bu hususta çalışmada Türkiye Cumhuriyeti'nin kurulduğu zaman diliminde kurucu öznelerin hangi şablona dahil edilebilir olduğu ile ilgili olarak analiz yürütülmemiş ancak Füsün Üstel'in çalışmalarından faydalanılarak Cumhuriyet'in tarihsel süreçlerde etnik ve sivil biçimleri arasındaki salınma dair sınırlı bir analiz yürütülmüştür.

İkinci bölümde çalışmanın etrafında şekilleneceği tematiğe geçiş yapılarak Türkiye solunun milliyetçilik mefhumu ile dirsek teması, dönemin tarihsel bağlamı ve bilhassa Behice Boran'ın politik ve kuramcı kişiliğinden hareketle gerçekleştirilmiştir. Bu bağlamda önce Yön-Devrim çizgisi ve MDD hareketi incelenmiş, uluslaşma ve kapitalizm arasındaki bağlantıdan hareketle demokratik devrimin ve sosyalist devrimin koşullarını arayan sol düşünceler aktarılmıştır. MDD çevresi, özellikle ulus mefhumu ile kapitalist üretim ilişkileri arasındaki bağa dikkat çekerek milliyetçilik teorilerinde Gellner'in yaklaşımlarına yakınsamışlardır. Türkiye bağlamında sosyalizme geçişi de feodalizmden uluslaşma kertesine geçişle aşamalandırmışlardır. Boran ise uluslaşma kertesinin halihazırda tamamlanmışlığı ön varsayarken “Kürt halkı” terimini kullanarak katı bir kültürel/etnik milliyetçiliği yadsır.

Yöntembilimsel açıdan çalışmanın tamamı için uygulanan içerik analizi, elde edilen verilerin sınıflandırılarak çalışmanın sorunsal bağlamında eleştirel yorumlamaya tâbi tutulması ve kuram-pratik arasındaki rezonansın tatbik edilmesi bakımından metodolojik tercihi oluşturmuştur. Bu noktada bölümler arasındaki analitik bağlantı açısından bakıldığında Boran dahil Türkiye solunda milliyetçilik kuramlarına dair özel bir ilginin, milletin önceliği sonralığı,

kadimliği yahut ezeli-ebedliği gibi ontolojik-metodolojik merakların yer almadığı, millet ve milliyetçilik mefhumlarının devrim süreci ve devrimci özne bağlamında ilgiye mazhar olduğu söylenebilir. Milliyetçilik gibi daha köktenci aidiyetlerin sınıfı yatay kesen problemler olarak algılanmaktan çok, iyi bir devrimciliğin zaten en hakiki milli duruş olabileceği bir bağlantı görülmektedir. Başka bir ifadeyle sosyalist retorik açısından milliyetçilik, devrimci dönüşümün önünde ya çözülmeyi bekleyen bir sorun (Türkeş'in paramiliter örgütlenmesi) ya da devrimci erekler uğruna işlevselleştirilmesi gereken bir manivela olarak görülmektedir. Bu bağlamda çalışmanın özgün yanı, sol cemaatte söz konusu devrimci aktüalite uğruna operasyonelleştirilmiş millilik söylemi ve tutumunun, kuramsal açıdan milliyetçilik literatüründeki sınıflandırmalara ne ölçüde cevap verebildiği sorusuna yanıt vermesidir. Nitekim çalışma boyunca Boran'ın TİP etrafında biçimlenen yaşam öyküsü ve teorik konumlanması, dönemin diğer sol teorik akımlarıyla verdiği mücadelede milliyetçiliğinin tonu ve muhtevası netleştirilmeye çalışılmıştır. Toplumsal yapı araştırmaları ve Sosyalist Devrim Tezi ile sosyolog ve politikacı Boran'a karşı Yön ve MDD hizbinin temel argümanları ve kuramsal tavır alışları genel itibarıyla irdelenmiş, millilik nosyonunun bu bağlam içerisindeki anlamlandırılması tespit edilmeye çalışılmıştır. Ulaşılan bulgularda, devrimci aktüelliğin içerisinde de Atatürkçülük kapsamında olmak üzere milliyetçiliğin, bir ethos gibi yerleşikleşmiş olduğu görülmektedir. Cumhuriyet devrimlerinin Marksist tarih kavrayışı minvalinde demokratik devrimler silsilesine tekabül ettiği yönündeki argümanlar da Atatürkçü milliyetçiliğin Marksist gelenek içerisinde billurlaştığı "biz bize benzeriz"ci bir sol perspektif oluşturmaktadır. Ne var ki millilik söylemi bu düzeyde oldukça pragmatist kalmış, emperyalizme karşı milli mücadeleye vurgu ve Atatürk devrimlerinin Türkiye'nin ekonomi-politik bağlamı içerisinde Marksist çerpe de işaretlenmesi gibi örnekler, Türkiye solunda milliyetçiliğin, sosyalist devrim mücadelesinde mobilizasyonu mümkün kılan bir aparat olmaktan öteye gidemediğini göstermektedir. Başka bir deyişle, söz konusu tarihsel bağlam dahilinde Türkiye solunda üzerine temaşa edilecek bir kavram olarak milliyetçiliğin, onun tarihsel gelişiminin ve millet denilen nosyonun "ne"liğine dair özel bir ilginin oluşmadığı görülmektedir. Öte yandan milliyetçiliği sivil formlarıyla özümseyen bir içeriğin Türkiye'de sosyalist paradigmaya dahil olduğu ve emek kavramının yörüngesine yerleştirildiği her iki teorik tutumda da (Boran'lı TİP ve Yön/MDD hattı) az çok görülebilmektedir. Sonuç olarak milliyetçiliğin Türkiye'nin sol spektrumundaki her bir özne ile kurduğu rabıta, nihayetinde Kemalist devrimlerin Marksist tarih yazımındaki ilerlemeci şablona ne ölçüde yerleştirilebileceği üzerinden okunabilmektedir. Behice Boran da TİP ekseninde, muarızları olan Yön-MDD hattına karşı daha kendi bağlamına



uygun, organik, daha az indirgemeci, daha az elitist ve milli bir çerçevede devrimci dönüşümün koşullarını aramıştır. Tartışma boyunca görüldüğü üzere, orjinini Atatürkçülükten alan solun mülahazalarında devrimci özü saklı tutulmuş bir “millilik” sorunsalı mütemmim cüz gibi işlemektedir.

#### **5. ÇIKAR ÇATIŞMASI BEYANI**

Yazarlar arasında çıkar çatışması bulunmamaktadır.

#### **6. MADDİ DESTEK**

Bu çalışmada hiçbir maddi destek veya fondan faydalanılmamıştır.

#### **7. YAZAR KATKILARI**

TK: Fikir;

TK: Tasarım;

TK: Denetleme;

TK: Kaynakların toplanması ve /veya işlenmesi;

TK: Analiz ve/veya yorum;

TK: Literatür Taraması;

TK: Yazıyı Yazan;

TK: Eleştirel İnceleme.

#### **8. ETİK KURUL BEYANI VE FİKRİ MÜLKİYET TELİF HAKLARI**

Çalışmada etik kurul ilkelerine uyulmuştur ve fikri mülkiyet ve telif hakları ilkesine uygun olarak gerekli izinler alınmıştır. Çalışmada etik kurul kararı gerektiren veri yoktur.

#### **9. KAYNAKÇA**

Açıkkaya, S. (2009). *Türkiye’de Sol Akımların Türk Devrimini Algılamaları 27 Mayıs 1960-12 Mart 1971*. Yayınlanmış Doktora Tezi, İstanbul Üniversitesi, İstanbul.

Alakel, M. (2011). İlk Dönem Cumhuriyet Türkiye’si Ulus İnşası Sürecinde Milliyetçilik ve Sivil-Etnik İkilemine Dair Teorik Tartışmalar. *Akademik Bakış Dergisi*, 5(9), 1-30.

Altunoğlu, M. (2010). Millet İnşâ: Özcü, Modernist ve Etno-Sembolcü Yaklaşımlar. *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 1(26), 1-7.

Anderson, B. (2006). *Imagined Communities*. London: Verso Books.

Atılğan, G. (2007a). *Behice Boran: Öğretim Üyesi, Siyasetçi, Kuramcı*. İstanbul: Altın Kitap Yayınevi.

- Atılğan, G. (2007b). Behice Boran. T. Bora, M. Gültekingil (Ed.). *Modern Türkiye'de Siyasi Düşünce Sol*, içinde (ss. 436-477). İstanbul: İletişim Yayınları.
- Atılğan, G. (2007b). Yön-Devrim Hareketi. T. Bora, M. Gültekingil (Ed.). *Modern Türkiye'de Siyasi Düşünce Sol*, içinde (ss. 597-647). İstanbul: İletişim Yayınları.
- Atılğan, G. (2008). *Kemalizm ile Marksizm Arasında Geleneksel Aydınlar: Yön-Devrim Hareketi*. İstanbul: Yordam Yayınevi.
- Atılğan, G. (2009). Sosyalist Milliyetçilik Söylemi (Türkiye 1961-1968): Temeller, Ayrılıklar. *Gazi Üniversitesi İletişim Fakültesi Dergisi*, 64 (3), 1-25.
- Atsuka, I., Uzelac, G. (2005). *When is The Nation?*, Oxfordshire: Taylor&Francis Group.
- Avcıoğlu, D. (1964). Milliyetçilere Sesleniş. *Yön Dergisi* (78), 3.
- Avcıoğlu, D. (1966). TİP'e Dair. *Yön Dergisi* (168), 3.
- Avcıoğlu, D. (1996). *Türkiye'nin Düzeni İkinci Kitap*. İstanbul: Tekin Yayınevi.
- Atatürk (1997). *Atatürk'ün Söylev ve Demeçleri I*. Ankara: Türk İnkılap Tarihi Enstitüsü Yayınları.
- Aydemir, Ş. S. (1963). Türk Sosyalizminin İlkeleri. *Yön Dergisi* (56), 8-10.
- Aydın, S. (1993). *Modernleşme ve Milliyetçilik*. İstanbul: Gündoğan Yayınları.
- Belli, M. (1966). Demokratik Devrim: Kime Karşı, Kiminle Birlikte. *Yön Dergisi* (175), 10-11.
- Belli, M. (1970). *Milli Demokratik Devrim*. Ankara: Aydınlik Yayınları.
- Belli, M. (2000). *İnsanlar Tanıdım Mihri Belli'nin Anıları*. İstanbul: Doğan Kitapçılık.
- Bora, T. (2017). *Cereyanlar*. İstanbul: İletişim Yayınları.
- Boran, B. (1941). Dünyanın Gidişi. *Yurt ve Dünya*, (11), 263-272.
- Boran, B. (1943a). Sosyal Evrim Meselesi. *Ankara Üniversitesi Dil ve Tarih-Coğrafya Fakültesi Dergisi*, 1 (2), 229-235.
- Boran, B. (1943b). Sosyoloji Anlayışında İkilik. *Ankara Üniversitesi Dil ve Tarih-Coğrafya Fakültesi Dergisi*, 1 (3), 369-376.
- Boran, B. (1947). Sociology in Retrospect. *American Journal of Sociology*, 52 (4), 312-320.
- Boran, B. (1960). Cemal Gürsel. Akekmekçiöğlü & T. Yıldırım (Ed) *Behice Boran'ın Mektupları-II* içinde (ss. 144-149). İstanbul: Tarih Vakfı Yurt Yayınları.
- Boran, B. (1969). Azıtan Sağ Karşısında Dağınık Sol. *Emek Dergisi* (7), 2-3.
- Boran, B. (1970). *Türkiye ve Sosyalizm Sorunları*, İstanbul: Tekin Yayınevi.
- Boran, B. (1971). Son Gelişmelerin Anlamı ve Partimizin Tutumu: 12 Mart Muhtırasından Yarına. *Parti Gazetesi* (5), 1-4.
- Boran, B. (1987). 60. Yılda Ekim Devrimi ve Türkiye. *Gün Dergisi* (33), 31-32.
- Boran, B. (1992). *Toplumsal Yapı Araştırmaları: İki Köy Çeşidinin Mukayeseli Tetkiki*. İstanbul: Sarmal Yayınevi.

- Cornay, M. (2014). Devlet ve Siyaset Teorisi. Çev: Simten Coşar, Mehmet Yetiş, Aykut Örküp, Ankara: Dipnot Yayınları.
- Çayan, M. (1970). Sağ Sapma Devrimci Pratik ve Teori. *Aydınlık Sosyalist Dergi* (15), 188-222.
- Çayan, M. (1976). *Bütün Yazıları*. İstanbul: Boran Yayınevi.
- Çayan, M. (1979). *Bütün Yazılar*. İstanbul: Devrimci Sol Yayınları.
- Çelik, M. (2019). *Pertev Naili Boratav: Bir Akademisyen ve Düşünce Adamı*. İstanbul: İletişim Yayınevi.
- Dawisha, A. (2002). Nation and Nationalism: Historical Antecedents to Contemporary Debates. *International Studies Review* 4(1), 3-22.
- Demir, C. K. (2017). *Sebeplerinden Mücadele Yöntemlerine Etnik Ayrılcı Terörizm: PIRA, ETA, PKK*. Ankara: Nobel Akademik Yayıncılık.
- Eagleton, T. (1996). *İdeoloji*. Çev: Muttalip Özcan, İstanbul: Ayrıntı Yayınları.
- Foucault, M. (2016). *Özne ve İktidar*. İstanbul: Ayrıntı Yayınevi.
- Gellner, E. (1992). *Uluslar ve Ulusçuluk*. Çev: Büşra Ersanlı & Günay Göksu Özdoğan, İstanbul: İnsan Yayınları.
- Gevrek, M. A. (1998). Yurt ve Dünya / 1941-1944: 1940'ların "solunun" Ankara Çevresi. *Toplum ve Bilim Dergisi* (78), 255-273.
- Güzel, Süleyman Ç. (2021). Sosyalist Devrimden Önce "Zorunlu Uğrak": Milli Demokratik Devrim Hareketinin Aşamalı Devrim Stratejisinde Kemalizm ve Ordu. *Alternatif Politika* 13(2), 472-497.
- Hobsbawn, E. (2006). *Geleneğin İcadı*. Çev: Mehmet Murat Şahin, İstanbul: Agora Kitaplığı.
- Hobsbawn, E. (2010). *1780'den Günümüze Milletler ve Milliyetçilik*. İstanbul: Ayrıntı Yayınları.
- "Janus". 7 Kasım 2021 tarihinde <https://en.wikipedia.org/wiki/Janus> adresinden erişildi.
- Karsan, G. (2007). Türkiye'de Marksist Sol Popülizm-Milliyetçilik. *Uludağ Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi* 26(2), 39-59.
- Karpat, K. (1966). The Turkish Left. *Journal of Contemporary History* 2(1), 169-186.
- Kaya, R. (2013). Sunuş. T. Akekmekçioğlu & T. Yıldırım (Ed) *Behice Boran'ın Mektupları-1* içinde (ss. vii-xii). İstanbul: Tarih Vakfı Yurt Yayınları.
- Marx, K. & Engels, F. (2011). *Komünist Manifesto*. Ankara: Sol Yayınları.
- Mumcu, U. (1993). *Bir Uzun Yürüyüş*. İstanbul: Tekin Yayınevi.
- Nesin, A. (1970). Kemalist Devrim İdeolojisi ve Bu Kuşağın Trajedisi. *Ant Dergisi* (171).
- Ortaylı, İ. (2016). *Türklerin Tarihi 2*. İstanbul: Timaş Yayınları.
- Özkırmı, U. (2008). *Milliyetçilik Kuramları*. Ankara: Doğu Batı Yayınları.
- Perinçek, D. (1977). *Kemalist Devrim*. İstanbul: Aydınlık Yayınları.

- Polat, E. G. (2010). *Anayasal Vatandaşlık*. Yayınlanmamış Doktora Tezi, Ankara Üniversitesi, Ankara.
- Poulantzas, N. (1980). *Faşizm ve Diktatörlük*. Çev: Ahmet İnsel, İstanbul: Birikim Yayınları.
- Renan, E. (2016). *Ulus Nedir?*, Çev: Gökçe Yavaş, İstanbul: Pinhan Yayıncılık.
- Schmidt, A. J. (1997). *The Manage of Multiculturalism*. USA: Praeger Publishers.
- Selçuk, İ. (1966). Maymunluğa Son Vermeli. *Yön Dergisi* (185), s. 3.
- Selçuk, S. S. (2012). Dünden Bugüne Milliyetçilik: Küresel Dünyada Yükselen Sesler. *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi* 12 (3), 117-135.
- Smith, A. D. (1994). *Milli Kimlik*. Çev: Bahadır Sina Şeker, İstanbul: İletişim Yayınları.
- Smith, A. D.(2002). *Ulusların Etnik Kökeni*. Çev: Sonay Bayramoğlu & Hülya Kendir, Ankara: Dost Kitabevi.
- Stanley, A. (2002). *Paradigm Lost: State Theory Reconsidered*. Minnesota: University of Minnesota Press.
- Şanlı, S. A. (2020). Kuramdan Eyleme Akademiden Aktif Siyasete: Behice Boran'ın Aydın Kimliği Üzerine Kuramsal Bir Değerlendirme. *Pamukkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, (38), 19-38.
- Şener, M. (2015). *Türkiye Solunda Üç Tarz-ı Siyaset: Yön, MDD ve TİP*. İstanbul: Yordam Kitap.
- Tekeli, İ. (2011). Sosyal Bilimci ve Siyasetçi Olarak Behice Boran Hesabı Akılla Verilen Bir Yaşam. *Sosyoloji Dergisi Sayısı*, (23-24), 1-45.
- Tuncay, M. (1992). *Türkiye'de Sol Akımlar II (1925-1936)*. İstanbul: BDS Yayınları.
- Türkiye İşçi Partisi (1975). *Demokrasi Bildirgesi*. Ankara: Çığ Yayıncılık.
- Uslu, A. (2019). İbrahim Kaypakkaya ve Proleter Devrimin Güncelliği. G. Atılğan (Der.) *Mühürler: Türkiye Sosyalist Hareketinden Eserler* içinde (ss. 459-496). İstanbul: Yordam Kitabevi.
- Üstel, F. (2002). Türkiye Cumhuriyeti'nde Resmi Yurttaş Profiline Evrimi. T. Bora & M. Gültekingil (Ed.) *Milliyetçilik* içinde (ss. 275-283). İstanbul: İletişim Yayınları.
- Yetiş, M. (2008). Aydınlar ve Sınıflar: Üç Kuramsal Model. *Praksis*, (8), 63-78.

# AVRUPA BİRLİĞİ'NİN ASYA'YLA İLİŞKİLERİNDE BÖLGELER ARASI BİR ETKİLEŞİM BİÇİMİ OLARAK ASYA-AVRUPA DİYALOĞU<sup>1</sup>



Kafkas Üniversitesi  
İktisadi ve İdari Bilimler  
Fakültesi  
KAÜİBFD  
Cilt, 13, Sayı 25, 2022  
ISSN: 1309 – 4289  
E – ISSN: 2149-9136

Makale Gönderim Tarihi: 11.10.2021

Yayına Kabul Tarihi: 20.01.2022

Samet YILMAZ  
Dr. Öğr. Üyesi  
Bursa Uludağ Üniversitesi  
İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi,  
Bursa, Türkiye  
sametyilmaz@uludag.edu.tr  
ORCID ID: 0000-0002-5232-5435

**ÖZ** | Bölgesel bir örgütlenme olarak Avrupa Birliği (AB), dış ilişkilerini yürütürken uluslararası ilişkilerdeki aktörlerle çeşitli biçimlerde etkileşime girmektedir. Bölgeler arası etkileşim, AB'nin dış ilişkilerini yürütürken uyguladığı yöntemlerden biridir. AB, diğer bölgelerdeki bölgesel örgütler, devletler ve devlet gruplarıyla bölgeler arası ilişkiler kurmakta ve bölgeler arası nitelikteki etkileşim mekanizmalarına katılmaktadır. Asya-Avrupa Diyalogu (*Asia-Europe Meeting-ASEM*), AB'nin Asya'yla olan ilişkilerindeki etkileşim kanallarından biridir. 1996 yılında hayata geçirilen ASEM, Asya ile Avrupa kıtası arasındaki siyasal, ekonomik, sosyal ve kültürel ilişkileri geliştirmek ve iki bölgenin halkları arasında yakınlık oluşturmak amacıyla gerçekleştirilmiş bir girişimdir. Belirtilen çerçevede bu çalışma, bölgeler arası etkileşim kavramı kapsamında, AB'nin Asya'yla ilişkilerinde bölgeler arası bir etkileşim biçimi olan ASEM'in temel rasyonelitesini ve işleyişini ele almakta ve diyalog sürecinin etkilerine ilişkin değerlendirmelerde bulunmaktadır.

**Anahtar Kelimeler:** Bölgeler arası etkileşim, Avrupa Birliği, Asya-Avrupa Diyalogu  
**JEL Kodları:** F50, F00, Y80

**Alan:** Uluslararası İlişkiler  
**Türü:** Derleme

DOI: 10.36543/kauiibfd.2022.025

**Atıfta bulunmak için:** Yılmaz, S. (2022). Avrupa Birliği'nin Asya'yla ilişkilerinde bölgeler arası bir etkileşim biçimi olarak Asya-Avrupa Diyalogu. *KAÜİBFD*, 13(25), 602-625.

<sup>1</sup> İlgili çalışmanın etik kurallara uygunluğu beyan edilmiştir.

# ASIA-EUROPE MEETING AS AN INTERREGIONAL INTERACTION PATTERN IN THE EUROPEAN UNION'S RELATIONS WITH ASIA



Kafkas University  
Economics and Administrative  
Sciences Faculty  
KAUJEASF  
Vol. 13, Issue 25, 2022  
ISSN: 1309 – 4289  
E – ISSN: 2149-9136

Article Submission Date: 11.10.2021

Accepted Date: 20.01.2022

Samet YILMAZ

Asst. Prof. Dr.

Bursa Uludağ University  
Faculty of Economics and  
Administrative Sciences,  
Bursa, Turkey

sametyilmaz@uludag.edu.tr

ORCID ID: 0000-0002-5232-5435

## ABSTRACT

As a regional organization, the European Union (EU) interacts with actors of international relations in various ways in conducting its foreign relations, including interregional interactions. The EU establishes interregional relations with regional organizations, states, and groups of states in other regions and participates in interregional interaction mechanisms. The Asia-Europe Meeting (ASEM) is among the interaction channels of the EU in its relations with Asia. ASEM, initiated in 1996, is an initiative to develop political, economic, social, and cultural relations between Asia and Europe and create awareness between the peoples of the two regions. In this framework, considering the concept of interregionalism, this study deals with the basic rationality and functioning of ASEM, an interregional interaction pattern in the EU's relations with Asia, and makes statements on the dialogue process.

**Keywords:** *Interregionalism, European Union, Asia-Europe Meeting*

**JEL Codes:** *F50, F00, Y80*

**Scope:** *International Relations*

**Type:** *Review*

## 1. GİRİŞ

1996 yılında Tayland'ın başkenti Bangkok'ta ilk zirvesini yapan ASEM, Asya ile Avrupa arasındaki siyasal, ekonomik, sosyal ve kültürel ilişkileri geliştirmek ve iki kıtanın halkları arasında yakınlık oluşturmak amacıyla gerçekleştirilmiş bir girişimdir. Günümüzde AB ile Güneydoğu Asya Uluslar Birliği (*Association of Southeast Asian Nations-ASEAN*) Sekretaryası'nın yanı sıra 51 katılımcı devlet, ASEM platformu kapsamında bir araya gelmekte ve iki kıta arasındaki ilişkiler ile küresel meseleleri ele almaktadır (Gaens & Khandekar, 2018b).

Bu çalışma, bölgeler arası<sup>2</sup> kavramı kapsamında, AB'nin Asya'yla ilişkilerinde bölgeler arası bir etkileşim biçimi olan ASEM'in temel rasyonalesini ve işleyişini ele almakta ve diyalog sürecinin etkilerine ilişkin değerlendirmelerde bulunmaktadır. Belirli bir coğrafi alanı dolduran, bu alanda yetkiler kullanan, uluslararası ilişkilerdeki aktörlerin davranışlarını yönlendiren ve küresel siyaset üzerinde etki ortaya çıkaran AB, dış ilişkilerini yürütürken çeşitli ilişkiler kurmaktadır. Bölgeler arası etkileşim, Birliğin dış ilişkilerin idaresinde uyguladığı yöntemlerden biridir. AB,<sup>3</sup> 1960'lı yıllarla birlikte diğer bölgelerdeki aktörlerle bölgeler arası nitelikte ilişkiler kurmaya başlamış ve Soğuk Savaş sonrası bu ilişkilerin yoğunluğu artmıştır. Bölgeler arası, AB'nin Latin Amerika, Asya ve Afrika'yla olan ilişkilerinde belirgindir (Doidge, 2011; Hardacre & Smith, 2014).

Çalışmada AB merkezli bir bakış açısı benimsenmiştir. Bu durumun iki ana sebebi bulunmaktadır. Bunlardan ilki, Birliğin kurumsallık ve bölgesel bütünleşme seviyesinin dünyanın başka bölgelerindeki bölgesel işbirliği girişimlerine nazaran daha güçlü olmasıdır (Hettne, 2008). AB, detaylandırılacağı üzere, uluslararası alanda bir 'varlığa' (*presence*) sahiptir ve küresel siyaset içerisinde dikkate alınması gereken bir aktördür (Bretherton & Vogler, 2006, 2013). ASEM içerisinde Avrupa'yı temsil eden devletlerin hepsi

<sup>2</sup> Türkçe literatürde bölgeler arası kavramı üzerine yapılmış çalışmalar için ayrıca bkz. (Altınay, 2021; Mehmetcik, 2019).

<sup>3</sup> Avrupa bütünleşme süreci bağlamında AB ismi, bütünlük sağlanması amacıyla çalışma boyunca geçmişe yönelik olarak da kullanılmıştır. Bilindiği üzere Avrupa Kömür ve Çelik Topluluğu (AKÇT), Avrupa Ekonomik Topluluğu (AET) ve Avrupa Atom Enerjisi Topluluğu (AAET), Avrupa Topluluklarını oluşturmaktadır. 1993 yılında yürürlüğe giren Maastricht Andlaşması'yla AB ismi altında bu üç Topluluk, Avrupa Toplulukları olarak birinci sütunu, Ortak Dışişleri ve Güvenlik Politikası ikinci sütunu, Adalet ve İç İşleri ise üçüncü sütunu oluşturmuş ve AET'nin ismi de Avrupa Topluluğu olarak değiştirilmiştir. 2009 yılında yürürlüğe giren Lizbon Andlaşması ise Maastricht Andlaşması'yla kurulan üç sütunlu yapıyı ortadan kaldırmış, AB'ye tüzel kişilik kazandırmış ve AB, Avrupa Topluluğu'nun halefi olmuştur. Elli yıllık bir süre için kurulan AKÇT'nin varlığı 2002'de son bulmuştur. AAET ise varlığını devam ettirmektedir. Bu hususta bkz. (Reçber, 2018).

AB üyesi olmasa da denilebilir ki Birliğin Avrupa'yı temsil etme yeteneği güçlüdür. İkincisi ise AB'nin, bölgeler arası ilişkiler kavramı kapsamında yapılan çalışmalar içerisindeki merkezi konumudur. Birliğin diğer bölgelerdeki bölgesel örgütler, devletler ve devlet gruplarıyla geliştirdiği ilişkiler, bölgeler arası ilişkiler literatürünün gelişiminde önemli bir role sahip olmuştur (Doidge, 2011; Hänggi, Roloff, & Rüländ, 2006; Rüländ, 2014).

Yukarıdaki açıklamalar çerçevesinde giriş kısmını izleyen ikinci kısımda, bölgeselcilik uluslararası ilişkilerdeki gelişimi tarihsel açıdan ele alınmıştır zira bölgeselci pratiklerin seyri, bölgeler arası ilişki biçimlerinin şekillenmesi üzerinde etkili olmuştur. Ayrıca bu kısımda, bölge kavramı işlemsel hâle getirilmiştir. Üçüncü kısımda, bölgeler arası ilişkiler kavramının genel hatları belirtilmiş ve özellikle olarak bölgeler arası ilişkiler literatüründe önemli bir yere sahip olan Hänggi'nin argümanları ortaya konulmuştur. Dördüncü kısım, AB'nin dış ilişkileri içerisinde bölgeler arası etkileşimlerin konumuna ilişkindir. Beşinci kısımda, Soğuk Savaş sonrası AB'nin Asya'ya ilişkin bölgesel yaklaşımının temel parametreleri ele alınmıştır. Bu hususta Avrupa Komisyonu'nun 1994 ve 2001 yıllarında yayımladığı bilgilendirme notlarından yararlanılmıştır. Altıncı kısım, ASEM'i ortaya çıkaran faktörler, diyalog sürecinin amaçları ve işleyişine ilişkindir. Son kısımda ise ASEM sürecinin etkilerine ilişkin değerlendirmeler yapılmıştır.

## 2. ULUSLARARASI İLİŞKİLER VE BÖLGESELÇİLİK

Uluslararası İlişkiler disiplininde bölgeselcilik (*regionalism*) kavramının bir analiz unsuru olarak kullanılması, doğal olarak uluslararası ilişkilerdeki bölgeselci girişimlerin artmasıyla bağlantılıdır. Yaygın kullanım dikkate alındığında kavramsal açıdan bölgeselcilik, siyasal bir proje olarak bir bölgenin oluşturulmasına ilişkin fikirler, değerler ve politikalar bütünü şeklinde tanımlanabilir. Söz konusu kavram, bölgesel bir tasarı veya örgüt ile ilintilidir ve daha çok devlet merkezli bölgesel girişimleri ve örgütleri açıklayıcı bağlamda kullanılmaktadır. Bölgeselcilikle bağlantılı diğer bir kavram olan bölgeselleşme (*regionalization*) ise bir süreci işaret etmektedir. Bu süreç, özellikle olarak belirli politika alanlarında veya genel kapsamlı bölgesel bir mekân oluşturulmasına yönelik işbirliğini ve bütünleşmeyi işaret etmektedir (Söderbaum, 2016, s. 3).

Uluslararası sistemik faktörler, tarihsel açıdan bölgeselcilik gelişimi üzerinde belirleyici olmuştur (Donduran, 2020). Modern devletlerden oluşan uluslararası sistem bağlamında bölgeselcilik, genellikle 2. Dünya Savaşı sonrası dönemde belirginleşmeye başlayan bir olgu olarak kabul edilir. Bununla birlikte tarihin farklı dönemlerinde siyasal yapılar ve toplumlar arasında sınır ötesi işbirliği süreçlerini tespit etmek mümkündür. 19. yüzyıl başlarında Latin



Amerika’da, 19. yüzyıl sonu ve 20. yüzyıl başlarında ise Avrupa, Afrika, Asya ve Arap coğrafyasında bölgesel düzeyde bütünleşmeye ilişkin (*pan-regional*) fikirler ve hareketler gözlemlenebilir (Söderbaum, 2016, ss. 16-20). İki savaş arası dönemde devletlerin hegemonya oluşturmaya yönelik yayılcı bölgesel bloklar oluşturmaya çalıştığı görülmektedir (Doidge, 2011, s. 4). Bu dönemde ayrıca Balkan Antantı (1934) ve Sâdâbâd Paktı (1937) gibi güvenlik merkezli bölgesel işbirliği girişimleri yapılmıştır (Donduran, 2020, s. 253). Ancak 2. Dünya Savaşı’na kadar olan dönemde bölgeselciliğin uluslararası ilişkiler gündemine dâhil olduğunu ileri sürmek güçtür (Fawcett, 1995, s. 12).

2. Dünya Savaşı sonrasında devletler arasında çeşitli amaçlarla kurulan bölgesel örgütlenmelerin sayısında hızlı bir artış yaşanmıştır. Bu dönemde bölgesel girişimler, genellikle iki kutuplu uluslararası yapı içerisinde süper güçlerin yönlendirdiği ittifaklar, bölgesel çatışmaların engellenmesine ilişkin örgütlenmeler ve bölgesel ekonomik gruplaşmalar şeklinde gerçekleşmiştir (Acharya, 2002, ss. 21-24). 1945 yılından 1980’lerin ortalarına kadar olan dönem, yaygın olarak ‘eski bölgeselcilik’ dönemi olarak ifade edilmektedir. Bu dönemde Avrupa’da ulusal devletler, dünya barışının önündeki engellerden biri olarak değerlendirilmiş ve bölgesel bütünleşme, barışın sağlanmasına yönelik bir yöntem olarak görülmüştür. Asya, Afrika ve Latin Amerika’da ise eski bölgeselcilik, Avrupa’dan farklı formlarda tezahür etmiştir. Bu coğrafyalarda bölgesel bütünleşmeden ziyade bölgesel işbirliği yoluyla ekonomik gelişmenin sağlanması, bölgesel çatışmaların engellenmesi ve ulus inşası hedeflenmiştir. Bu dönemde bölgeselci pratikler, ağırlıklı olarak egemen devletlere dayalı formel bölgesel örgütlenmeler yoluyla gerçekleştirilmiştir (Söderbaum, 2016, ss. 20-27).

1980’lerin ortalarından itibaren ‘yeni bölgeselcilik’ olarak ifade edilen bölgeselci bir dalga ortaya çıkmıştır. Söz konusu yeni bölgeselciliğin ortaya çıkmasında, uluslararası siyasetteki gelişmeler ve küreselleşmeyle birlikte modern ulusal devletin karşı karşıya kaldığı sorunların temel belirleyici unsurlar olduğu ileri sürülebilir. Soğuk Savaş’ın sona ermesi, devletlere süper güç baskısı altında olmaksızın bölgesel işbirliği yapma konusunda fırsatlar sunmuştur. Bu çerçevede devletler arasındaki bölgesel işbirliğinin gündemi çeşitlenmiştir (Fawcett, 1995, ss. 17-23). Küreselleşmenin bölgeselcilik üzerindeki etkisi ise farklı şekillerde ele alınabilir (Bu hususta bkz. Hettne, Inotai, & Sunkel, 1999). Bölgeselcilik, küreselleşmenin ekonomik, sosyal, kültürel ve güvenlikle ilgili olumsuz etkilerine yönelik bir tepki olarak değerlendirilebileceği gibi küreselleşme süreçlerine eklenmenin bir yolu olarak da görülebilir. Esasında her iki durum da geçerli olabilir. Ekonomik ve sosyal etkileşimlerin ulusal ölçeği aşması ve sınırı aşırı bir nitelik alması, toplumsal ve siyasal ağbağların yoğunlaşması ve klasik devletler arası çok taraflı etkileşimlerin mevcut güvenlik

ve refah sorunlarına çözümler getirme konusundaki eksiklikler, devletler için yeni gündemler ortaya çıkarmıştır. Devletler, küreselleşmenin ortaya çıkardığı sorunlara yanıtlar üretebilmek için çeşitli politikalar üretmiştir. Belirli bir bölgede bulunan devletler arasında ekonomik işbirliğinin gerçekleştirilmesine yönelik engellerin seyreltilmesi, ortak kurumlar ve düzenlemelerin geliştirilmesi veya ortak bir jeopolitik kimlik oluşturulması yoluyla bölgesel bütünleşmenin sağlanması, ulus altı bölgelerin güçlendirilerek yönetim süreçlerindeki etkinliğinin artırılması (*devolution*) ve (özellikle Avrupa’da) sınır ötesi bölgesel işbirliği süreçlerinin teşvik edilmesi, küreselleşmeye karşı gösterilen tepkiler arasındadır. Söz konusu bölgesel işbirliği süreçleri, yalnızca formel devlet birimleri yoluyla gerçekleştirilmemektedir. Devlet dışı aktörler ve sivil toplum da bölgesel işbirliği ve dolayısıyla küreselleşme süreçlerine katılmaktadır. Böylece söz konusu aktörler için ulusal siyasal mekânın dışında yeni etkileşim kanalları ortaya çıkmaktadır. Bölgesel işbirliği hem ulusal ölçeğin ötesinde hem de ulus altı ölçekte sürdürülmekte ve bölgelerin etkileşimler üzerindeki etkinliği artmaktadır (Van Langenhove, 2011). Bu kapsamda günümüzde bölgeselcilik, yalnızca kamusal güce sahip devlet birimlerinin değil, devlet dışı aktörlerin ve sivil toplumun da dâhil olduğu çok aktörlü ve çok boyutlu bir süreç görünümündedir (Hettne, 2005; Söderbaum, 2011).

Bölgeselcilik ve bölgeselleşme, bölgesel mekân oluşturmaya yönelik pratiklerdir. Bu çerçevede bölgenin de oluşturulan (*region-building*) (Van Langenhove, 2011) veya sosyal olarak inşa edilen (Paasi, 2009) bir birim olduğuna yönelik yaygın bir oйдаşma bulunmaktadır. Bölgeler, belirli amaçların gerçekleştirilmesine ilişkin olarak çeşitli görünümlere sahip olabilir (Söderbaum, 2016, ss. 98-100) ve farklı yoğunlukta bölge niteliği ve uyumu gösterebilir (Hettne, 2003, 2005). Coğrafi açıdan bölgeler, çeşitli ölçeklerde konumlandırılabilir. Coğrafya disiplininde bölge, daha çok ulus altı düzeyi işaret etmektedir. Uluslararası İlişkiler alanında ise bölge, coğrafi açıdan uluslararası sistemin alt sistemleri olarak ele alınmakta ve genellikle makro bölge, uluslararası bölge veya dünya bölgesi (*world-region*) kavramlarıyla ifade edilmektedir. Başka bir ifadeyle Uluslararası İlişkiler disiplini çerçevesinde bölge, coğrafi açıdan ağırlıklı olarak ulusal ile küresel düzey arasında konumlandırılmaktadır (Söderbaum, 2016, ss. 109-110; Hettne, 2005, s. 544). Bu düzey Avrupa, Asya, Afrika gibi kıtasal ölçekte olabileceği gibi bunların alt ölçeğinde de (Orta Avrupa, Güneydoğu Asya, Kuzey Afrika ve benzeri) olabilir. Bu kapsamda çalışma boyunca bölge kavramı, Uluslararası İlişkiler disiplininde yaygın olarak kullanıldığı üzere, ulusal ölçeğin ötesindeki coğrafi bir bölünmüşlüğü işaret edecek şekilde kullanılmıştır.

### 3. BÖLGELER ARASICILIK: KISA BİR BAKIŞ

Bölgeler arası ilişkiler, 1960'lı yıllarda uluslararası ilişkilerde gözlemlenebilir nitelikte bir olgudur. 1963 yılında AB ile Afrika Devletleri ve Madagaskar Ortaklığı (*Associated African States and Madagascar*) arasında Birinci Yaoundé Konvansiyonu akdedilmiş ve bu şekilde Birliğin bölgeler arası nitelikteki dış ilişkilerinin gelişim süreci başlamıştır. 1970'li yıllarda AB ile ASEAN arasında başlayan diyalog, bölgeler arası etkileşimlerin belirginleşmeye başlaması açısından genellikle bir dönüm noktası olarak kabul edilir (Doidge, 2011). Fakat bir etkileşim biçimi olarak bölgeler arası ilişki, 1990 sonrası dönemde etkin olarak kullanılan bir yöntem haline gelmiştir. Özellikle Kuzey Amerika, Avrupa ve Doğu Asya gibi dünya ekonomik süreçlerinin işleyişinde belirgin bir role sahip olan bölgeler arasında kapsamlı diyaloglar geliştirilmiştir. Bölgeler arası ilişki, çok düzeyli küresel yönetim yapısı içerisindeki bloklardan biri olarak Uluslararası İlişkiler disiplini içerisinde konumlanmış ve 2000'li yılların başı itibarıyla ilgili kavram çerçevesinde yapılan çalışmaların sayısı artmıştır (Hänggi vd., 2006; Rüländ, 2014).

2000'li yılların sonuna doğru bölgeler arası ilişkilerin gerilediğine ve devletler arası ikili ilişkilerin küresel siyasal süreçler içerisinde belirleyici hâle geldiğine ilişkin bir kanaat ortaya çıkmıştır (Hänggi vd., 2006; Rüländ, 2014). Bununla birlikte günümüz dünya siyasetinin yönetişimi, karmaşık bir işleyiş çerçevesinde çeşitli etkileşim kalıplarının gözlemlenebildiği bir yapı görünümündedir. Bu bakımdan bölgesel düzenler, Uluslararası İlişkiler disiplini kapsamında dikkate alınması gereken değişkenler arasındadır. Bölgelerin oluşturulması, bölge içi ve bölgeler arası çok boyutlu etkileşimlerin gerçekleştirilmesi ve bu etkileşimlerin sistemik etkileri, küresel siyasetin işleyiş açısından belirleyici unsurlar arasındadır (Acharya, 2007). Devletlerin bazı işlevleri, çeşitli ölçeklerde bölgelere aktarılmakta ve bölgeler, bir dereceye kadar devlet işlevlerini (*statehood*) görmektedir (Van Langenhove, 2011). Bölgeler, yalnızca aktörlerin eylemlerini gerçekleştirdiği pasif siyasal mekânlar değildir ve aktör olarak etkileşimlere dâhil olabilmektedir (Hettne, 2005, s. 555). Bu kapsamda çağdaş bölgeler arası ilişkilerin, iki taraflılık, bölgeselcilik ve çok taraflılık gibi ilişki türleri arasında yer aldığı ileri sürülebilir (Baert, Scaramagli, & Söderbaum, 2014, s. 2).

Bölgeler arası ilişki, çok boyutlu bir etkileşim biçimidir. Söz konusu kavram, “iki (veya daha fazla) bölgenin etkileşim süreci veya durumu” (Söderbaum, 2016, s. 175) ya da “dünya bölgeleri arasındaki kurumsallaşmış ilişkiler” (Hänggi vd., 2006, s. 3) olarak tanımlanabilir. Ancak böyle bir tanımlama oldukça geneldir ve farklı türdeki bölgeler arası ilişkileri açıklamada yetersiz kalabilir. Küresel ölçekte farklı formlarda ve aktörlerin çeşitlilik

gösterdiği bölgeler arası etkileşimler gerçekleşmektedir. Bu çerçevede bölgeler arası, farklı biçimlerde tasnif edilmektedir.

Bölgeler arası, zamansal açıdan ‘eski bölgeler arası’ ve ‘yeni bölgeler arası’ şeklinde ayrılabilir (Söderbaum, 2016, ss. 175-176). Birincisi yaklaşık olarak 1960’lı yıllardan 1990’lı yıllara kadar olan dönemi kapsarken ikincisi 1990 sonrası dönemi işaret etmektedir. Eski bölgeler arası, aktör merkezlidir ve bölgesel örgütlerin başka bölgelerdeki bölgesel örgütlerle veya devlet gruplarıyla kurduğu ilişkiler bağlamında değerlendirilmektedir. Soğuk Savaş döneminde, kurumsal yeteneği gelişmiş bir örgütlenme olarak AB, bölgeler arası ilişkilerin merkezinde yer almıştır. 1970’lerin başında AB ile ASEAN arasında başlayan diyalog süreci, eski bölgeler arası döneminin en belirgin bölgeler arası ilişki örneğidir. Soğuk Savaş’ın sona ermesi, küreselleşme süreci ve uluslararası ilişkilerdeki yeni bölgeselci eğilim, bölgeler arası ilişkilerin de çeşitlenmesini beraberinde getirmiştir. Bu dönemle birlikte etkileşim süreçlerine dâhil olan aktörler açısından bölgeler arası ilişkiler daha çoğul bir hâle gelmiştir. Farklı bölgelerdeki bölgesel örgütler arası ilişkilerin yanı sıra aralarında belirli bir ölçüde koordinasyon olan devlet grupları arasında etkileşim mekanizmaları ihdas edilmiştir. Bölgeler arası ilişkiler bakımından çok merkezli bir ağbağ düzeni ortaya çıkmış ve bölgeler arası, küresel yönetim düzeni içerisinde bir ‘yönetişim düzeyi’ olarak konumlanmıştır. Bu çerçevede bölgeler arası yönelik aktör merkezli bakış açısından sistem merkezli bakış açısına geçiş yaşanmıştır (Doidge, 2011, ss. 8-18, 2014, ss. 39-42; Hänggi, 2006, ss. 32-34).

Zamansal ayırım, bölgeler arası ilişki biçimlerinin anlaşılmasında geçerli sonuçları vermeyebilir zira bölgeler arası ilişkilerin eski ve yeni unsurları bir arada görülebilmektedir (Söderbaum, 2016, s. 176). Bu çerçevede ilişki türleri ve ilişkilere dâhil olan aktörler açısından çeşitli tasnifler yapılmıştır. Bu hususta bir oydaşma olduğunu ileri sürmek güçtür (Bkz. Mehmetcik, 2019, ss. 75-76). Ancak genellikle ‘salt (*pure*) bölgeler arası’, ‘bölgeler ötesicilik’ (*transregionalism*) ve ‘melez (*hybrid-quasi*) bölgeler arası’ olmak üzere üç farklı kategori üzerinde durulmaktadır. Bunlardan ilki, daha çok AB merkezli eski bölgeler arası temalıdır ve farklı bölgelerdeki bölgesel örgütler arasındaki formel ve kurumsallaşmış ilişkileri tanımlamak için kullanılmaktadır. Bölgeler ötesicilik, bölgeler arası ilişkilerin geniş çerçevede ele alındığı bir kategoridir ve bölgesel örgütler arasındaki klasik formel ilişkilerin ötesindeki ilişkileri işaret etmektedir. Çeşitli boyutları bulunan bölgeler ötesicilik, genellikle aktör olma yeteneği göreceli olarak zayıf olan bölgeler arasında gerçekleşen ilişki biçimlerini açıklamak için kullanılmaktadır. Söz konusu kavram, aktörlerin çoğulluğunu vurgulayarak formel bölgesel örgütler arası ilişkilerin yanı sıra ikiden fazla bölgedeki devletler

arasında, herhangi bir bölgesel gruba üyelik veya üst bir örgütsel yapı olmaksızın gerçekleştirilecek bölgeler arası ilişkileri işaret etmektedir. Bu ilişkilere devlet dışı aktörler de dâhil olabilir. Melez bölgeler aracılığı ise belirtilen iki kategori dışındaki bölgeler arası ilişkileri tanımlamak amacıyla referans verilen bir kategoridir (Rüland, 2014, ss. 16-17; Söderbaum, 2016, ss. 176-178).

Yukarıda genel hatlarıyla verilen çerçeve, bölgeler arası ilişkileri anlamlandırma açısından yeterli sonuçlar vermeyebilir zira bölgeler arası etkileşimler çeşitlilik göstermektedir. Ayrıca bu çalışmada, uluslararası düzeyde bölgesel bir bütünleşme (Bütünleşme ve analiz düzeyi hakkında bir tartışma için bkz. Şahin, 2018, 2019) hareketi olan AB'nin belirli bir bölgeyle olan bölgeler arası etkileşim biçimi ele alınmaktadır. Bu çerçevede bölgeler aracılığı çalışmalarıyla sıklıkla referans verilen Hänggi'nin bölgeler arası ilişkilere ilişkin argümanlarına kısaca değinmek yararlı olacaktır.

Hänggi'ye göre bölgesel örgütlerin dış ilişkiler kurmaya başlaması, bölgeler aracılığı gelişimi açısından bir başlangıç noktası olarak kabul edilebilir ve bu hususta AB ile ASEAN arasındaki diyalog süreci belirleyicidir. Bölgesel örgütler, üçüncü devletler ve diğer bölgesel örgütlerle olmak üzere iki tür temel dış ilişki türü geliştirmiştir. Bu ilişkiler içerisinde diğer bölgelerdeki bölgesel örgütler, devletler ve devlet gruplarıyla kurulan ilişkiler, bölgeler aracılığı açısından önem arz etmektedir. Ayrıca bölgesel örgütler, doğrudan örgüt olarak veya dolaylı şekilde üye devletlerin hepsi ya da bazılarıyla iki veya daha fazla bölgeden devletlerin veya devlet gruplarının yer aldığı bölgeler arası ilişki mekanizmalarına dâhil olabilmektedir. Bu ilişki türünde diğer bölgelerdeki aktörlerin belirli bir bölgesel grup altında olması gerekmemektedir. Bu son durum, daha çok yeni bölgeler aracılığı ve bölgeler ötesicilikle alakalıdır. Bu kapsamda bölgesel örgütler, bölgeler aracılığı açısından üç tür ilişki kurmaktadır. Bunlardan ilki, farklı bölgelerde bulunan bölgesel örgütler arasındaki kurumsallaşmış ilişkilere dir. Bölgesel örgütlerin başka bölgelerdeki üçüncü devletlerle kurduğu ilişkiler ile doğrudan veya dolaylı olarak bölgeler arası veya bölgeler ötesi ilişki mekanizmalarına dâhil olması ise diğer dış ilişki türlerini oluşturmaktadır (Hänggi, 2000, 2006).

Hänggi'ye göre bölgesel örgütlerin diğer bölgelerdeki bölgesel örgütlerle kurduğu ilişkiler, eski bölgeler aracılığı temalıdır ve bölgeler arası ilişkilerin ideal biçimidir. Bölgesel örgütlerin (ve bölgesel grupların) başka bölgelerdeki üçüncü devletlerle kurduğu ilişkiler ise geniş anlamda bölgeler arası ilişkiler içerisinde değerlendirilebilir. Böyle ilişkiler, farklı bölgeler aracılığı kategorilerine (*borderline cases of interregionalism*) dâhil edilebilir nitelikte olmakla birlikte, melez bölgeler arası ilişkiler olarak belirtilebilir. Melez bölgeler arası ilişkiler, bölgesel gruplar ile diğer dünya bölgelerindeki büyük güçler

arasında kurulabilir veya bölgeler ötesi düzenlemelerin bir parçası olabilir. Hänggi, bölgesel örgütlerin bölgeler arası (ve bölgeler ötesi) etkileşim mekanizmalarına dâhil olmasıyla ilgili olarak ise üç ayrı ilişkiden bahseder. Bir bölgesel örgüt, başka bir dünya bölgesinde bulunan ve aralarında az ya da çok koordinasyon olan bir devlet grubuyla ilişki kurabilir. Bu ilişki, örgüt olarak kurulabileceği gibi örgüte üye devletler tarafından veya örgütle birlikte üye devletlerin katılımı yoluyla da kurulabilir. İkincisi, iki veya daha fazla alt bölgeyi de içerebilen, aralarında az ya da çok koordinasyon olan, iki farklı bölgede bulunan iki devlet grubu arasında kurulan ilişkilere. Üçüncüsü ise iki veya daha fazla bölge ve alt bölgedeki devletler, devlet grupları ve bölgesel örgütler arasındaki ilişkilere (Hänggi, 2000, 2006).

Görüldüğü üzere Hänggi, çeşitli bölgeler arası ilişki biçimlerinden bahsetmektedir. Bu ilişki biçimleri içerisinde bölgesel örgütler arası ilişkiler, bölgesel bir örgüt ile bölgesel bir grup arasındaki ilişkiler ve bölgesel gruplar arası ilişkiler dar anlamda, bölgesel örgütler veya gruplar ile üçüncü bir devlet arasındaki ilişkiler ve ikiden fazla (merkez) bölgede bulunan devlet grupları arasındaki ilişkiler ise geniş anlamda bölgeler arası ilişkiler olarak değerlendirilmektedir (Hänggi, 2006). Bölgesel örgütler, başka bölgelerdeki bölgesel örgütler, üçüncü devletler ve devlet gruplarıyla etkileşime girmekte ve ayrıca bölgeler arası veya bölgeler ötesi etkileşim mekanizmalarına dâhil olabilmektedir.

#### 4. AB DIŞ İLİŞKİLERİNDE BÖLGELER ARASICILIK

AB, Kurucu Andlaşmalarda belirtilen yetki alanları ve kurumsal yapı çerçevesinde eylemde bulunmakta (Reçber, 2018) ve dış ilişkilerini yürütmektedir. Birliğin dış ilişkilerinin kapsamı, bütünleşme sürecinin derinleşmesiyle birlikte genişlemiş ve çeşitlenmiştir (Bretherton & Vogler, 2006; De Waele, 2014). 2009 yılında yürürlüğe giren Lizbon Andlaşması'yla dış ilişkiler alanında yeni kurumsal yapılanmalar oluşturulmuş ve AB, uluslararası alanda tüzel kişilik kazanmıştır (Özdal, 2020, ss. 175-189).

Dış ilişkiler, Birliğin küresel siyasetteki etkinliği açısından belirleyici alanlardan biridir. AB, dış ilişkilerini yürütürken sivil, askeri ve normatif şeklinde tasnif edilebilecek çeşitli araçlardan yararlanmakta (Aksoy & Uğur, 2016) ve farklı yöntemleri bir arada kullanabilmektedir (Renard, 2016). Lizbon Andlaşması, genel çerçevede AB'nin dış ilişkilerinin yürütülmesine ilişkin olarak bir ilerleme şeklinde değerlendirilebilir. Ancak AB hukuki düzeninde dış politika alanının hükümetler arası niteliği ve dış politikanın belirlenmesi ile idare edilmesinde AB birimleri arasındaki sürtüşmeler (*turf wars*), Lizbon Andlaşması'nın Birliğin küresel aktörlüğü açısından beklenen sonuçları

getirmesi önünde problemler ortaya çıkarmaktadır (Akdemir, 2018; De Waele, 2014; Özoğuz-Bolgi, 2013; Ramopoulos & Odermatt, 2013). Ancak AB'nin dış ilişkileri, yalnızca dış politika eylemlerinin yönlendirdiği bir alan değildir. Şöyle ki Birlik, ne kadar etkin olduğundan bağımsız olarak, uluslararası alanda bir 'varlığa' sahiptir. AB'nin politikaları ve eylemde bulunurken ileri sürdüğü normlar, diğer aktörlerin algılarını, beklentilerini ve davranışlarını yönlendirmektedir. Bu bakımdan AB, eylemleri yoluyla uluslararası ilişkilerde etki ortaya çıkaran (küresel) bir aktör olarak kabul edilebilir (Bretherton & Vogler, 2006, 2013). Birlik, diğer bölgesel bütünleşme hareketleri için ilgi çekici bir girişimdir. Birliğin üçüncü devletlerle kurduğu ilişkiler, yeni iki veya çok taraflı etkileşimlerin ortaya çıkmasını beraberinde getirmektedir. Uluslararası alanda ekonomik açıdan etkin bir aktör olarak AB hem AB üyesi devletleri dış ekonomik rekabete karşı korumakta hem de dışarıdaki aktörler için bir çekim merkezi oluşturmaktadır. Ayrıca Birlik, hukukun üstünlüğü, temel haklar ve demokrasi gibi fikirselsel unsurları vurgulayarak istikrarlı bir küresel siyasal yapının inşasına katkı sağlamaya çalışmaktadır (De Waele, 2014, ss. 187-188).

1960'lar ve 1970'lerde AB'nin dış ilişkileri, ağırlıklı olarak uluslararası ticaretle ilgilidir ve eski sömürge coğrafyasıyla sınırlı kalmıştır. Ancak bütünleşme sürecinin derinleşmesi, yetki alanlarının çeşitlenmesi ve coğrafi genişleme, Birliğin uluslararası ilişkilerdeki varlığını ve etkinliğini güçlendirmiştir. Böylece AB dış ilişkileri hem konu hem de coğrafi kapsam açısından genişlemiştir. Günümüzde AB, dış dünyayla çeşitli ve çoğu zaman birbirini tamamlayıcı formlarda etkileşime girmekte ve coğrafi açıdan farklı düzeylerde dış ilişkiler geliştirmektedir. Temel olarak Birlik, genişleme politikasıyla kendi alanını düzenlemekte, komşuluk politikası kapsamında yakın çevresinin istikrarını güçlendirmeye çalışmakta ve diğer büyük güçlerle ikili ilişkiler kurmaktadır. Bu ilişki biçimlerinin yanı sıra AB, başka bölgelerde bulunan aktörlerle bölgeler arası nitelikte dış ilişkiler geliştirmektedir (Hettne, 2008; Hettne & Söderbaum, 2005).

"*Kurumsallaşmış bölgesel bir örgütlenme (polity)*" (Hettne, 2008, s. 11) olarak AB'nin diğer bölgeler ve bölgesel örgütlenmelerle ilişkiler kurması, esasında bütünleşme sürecinin olağan sonuçlarından biri olarak görülebilir. Birlik, özellikle gelişmekte olan devletler arasındaki bölgesel bütünleşme hareketlerinin doğal destekçisi konumundadır. Bölgesel bütünleşme alanında AB başarısı, diğer bölgelerin AB'den siyasal ve finansal destek beklemesini beraberinde getirmektedir. AB ve AB üyesi devletler de dünya ölçeğinde bölgesel işbirliği süreçlerinin aktif destekçisidir (De Lombaerde & Schulz, 2009).

Belirtildiği üzere AB, bölgeler arası ilişkilerin gelişiminde merkezi bir konuma sahiptir ve 1963 yılında imzalanan Birinci Yaoundé Konvansiyonu,

Birliğin bölgeler arası ilişkilerinin gelişiminde bir başlangıç noktası olarak kabul edilebilir. 1970'lerde başlayan AB-ASEAN diyalogu ve bu diyalogun 1978 yılında gerçekleşen ilk AB-ASEAN Bakanlar Toplantısı'yla resmi bir nitelik alması, bölgeler arası ilişkilerin sistemli bir dış ilişki biçimi olarak AB gündemine dâhil olması bakımından önemli bir gelişmedir. 1990 sonrası dönemde ise Birliğin bölgeler arası ilişkileri hem yoğunlaşmış hem de uygulanan stratejiler açısından çeşitlenmiştir. AB, bölgelerin sahip olduğu niteliklerle ve hedeflenen amaçlarla uyumlu olarak çeşitli bölgeler arası stratejiler uygulamaktadır. Hardacre ve Smith (2014), bu durumu ' karmaşık (*complex*) bölgeler arası ilişkiler' kavramıyla açıklamaya çalışmaktadır.

AB, bölgeler arası ilişkiler kurarken bölgelerin niteliklerine ve beklenen hedeflere uygun stratejiler belirlemektedir. Bu bakımdan Birliğin bölgeler arası politikalarının temel hedeflerine ilişkin tek bir yaklaşımın geçerli sonuçlar vermeyeceği ileri sürülebilir. Bununla birlikte AB'nin bölgeler arası etkileşimleriyle ilgili üç ana hedeften bahsedilebilir. Bunlardan ilki, dünya ölçeğinde ekonomik gelişmenin, çevreyle uyumlu sürdürülebilir kalkınmanın ve sosyal adaletin sağlanmasına ilişkin olarak çok taraflı girişimlerle ticaretin serbestleştirilmesi ve liberal bir uluslararası düzenin kurulmasıdır. AB, bu hedefle uyumlu şekilde, başka bölgelerde bölgesel bütünleşme hareketlerinin gerçekleştirilmesini de teşvik etmektedir. İkincisi, küresel bir aktör olarak AB kimliğinin inşa sürecinin desteklenmesidir. Bölgesel bütünleşme hareketlerinin teşvik edilmesiyle birlikte bölgeler arası ilişkiler, Birliğin dünya üzerindeki varlığını belirginleştiren bir işleve sahiptir zira bu şekilde AB'nin varlığını oluşturduğunu ileri sürdüğü normlar, diğer bölgelerle olan ilişkilerde bir etkileşim unsuru haline gelmektedir. Son olarak AB, bölgeler arası etkileşimler yoluyla dünya politikasındaki gücünü artırmaya çalışmakta ve diğer güçlü aktörlere karşı rekabetçi avantaj sağlamaya çalışmaktadır (Söderbaum, Stålgren, & Van Langenhove, 2005).

##### **5. AB'İN ASYA'YA YÖNELİK BÖLGESEL YAKLAŞIMI**

Bölgesel açıdan Avrupa ile Asya arasındaki ilişkiler, 2. Dünya Savaşı sonrasında büyük değişimlere uğramıştır. Bilindiği üzere Avrupalı devletler, Asya'nın bazı kısımları ve devletleri üzerinde kontrol kurmuştur. Ticaretin küresel bir nitelik alması ve deniz aşırı ticari bağlantılar kurulmasıyla birlikte Asya, Avrupalı güçlü devletler için bir rekabet alanı haline gelmiş ve Asya'nın bazı devletleri kolonileştirilmiştir. Ancak 2. Dünya Savaşı sonrasında Avrupa'nın ekonomik ve siyasal gücünün zayıflaması ve dekolonizasyon süreci, Avrupa ile Asya arasındaki siyasal ve ekonomik etkileşimlerin seyrine sebep olmuştur. Soğuk Savaş döneminde iki kıtasal bölge arasındaki ilişkiler, bölgesel düzeyde



AB ile ASEAN arasındaki ekonomik işbirliği ve siyasal diyalog dışında, kısıtlı kalmış ve daha çok devletler arasındaki ikili ilişkiler yoluyla gerçekleşmiştir. Soğuk Savaş'ın sona ermesi, AB bünyesinde tek pazarın başarılı bir şekilde tamamlanması ve bu durumun kaynak ve enerji açısından AB'ye daha aktif dış ilişkiler kurma konusunda sunduğu imkânlar, iki bölge arasındaki ilişkiler için yeni fırsatların ortaya çıkmasını sağlamıştır. Asya'nın ekonomik ve ticari potansiyeli, 1980'lerden itibaren bölgenin AB dış ilişkileri içerisindeki önemini artırmıştır. Ancak bunların yanı sıra Asya'yla siyasal ilişkilerin geliştirilmesi ve bölgede istikrarlı bir ortamın oluşturulması ihtiyacı da AB'nin Asya gündeminde önemli hâle gelmiştir. Bu kapsamda Birliğin Asya'ya yönelik kapsamlı ve bütünlüklü bir politika belirleme gereksinimi ortaya çıkmıştır (Balme & Bridges, 2008b, ss. 2-3; Park & Kim, 2008, ss. 66-67; Smith, 2008, ss. 54-55).

Belirtilen gereksinime ilişkin olarak AB bünyesinde Asya'ya ve Asya'nın alt bölgelerine yönelik çeşitli strateji belgeleri kabul edilmiştir. Bunlar içerisinde 1994 ve 2001 yıllarında Avrupa Komisyonu tarafından yayımlanan bilgilendirme notları, Soğuk Savaş sonrası dönemde Birliğin Asya'yla ilgili yaklaşımını ortaya koymasından önemlidir. 1994 yılında yayımlanan 'Yeni Bir Asya Stratejisine Doğru' başlıklı bilgilendirme notu, AB'nin Asya'ya ilişkin ilk kapsamlı stratejisidir. İlgili belge, coğrafi olarak Doğu Asya, Güneydoğu Asya ve Güney Asya'daki yirmi altı devleti kapsamaktadır ve AB'nin Asya'yla ilişkilerine yönelik bütünlüklü bir yaklaşım ortaya koymayı hedeflemektedir. Bu amaca ilişkin olarak AB'nin dünya ekonomisi içerisindeki öncü konumunu devam ettirebilmek için Asya'daki ekonomik varlığını güçlendirmesi, bölgesel istikrara katkı yapmak için Asya devletleriyle siyasal ilişkilerini geliştirmesi, Asya'daki az gelişmiş bölgelerin ve devletlerin ekonomik gelişimine ve sürdürülebilir kalkınmaya destek vermesi ve Asya'da demokrasi, hukukun üstünlüğü, insan hakları ve temel özgürlüklerin gelişimine katkı sağlaması gerektiği, ilgili bilgilendirme notunda belirtilmiştir (CEC, 1994).

1994 tarihli bilgilendirme notu, 2001 yılında Avrupa Komisyonu tarafından yayımlanan 'Avrupa ve Asya: Güçlendirilmiş Ortaklık için Stratejik Bir Çerçeve' başlıklı bilgilendirme notuyla revize edilmiştir. Söz konusu belge, coğrafi açıdan önceki strateji belgesinde belirtilen Asya kıtası alt bölgelerini kapsamaktadır. Ancak bunlara ek olarak Yeni Zelanda ve Avusturalya'nın kuzeydeki komşularıyla olan ilişkisi ve Asya'ya olan coğrafi yakınlığı sebebiyle Avustralasya (*Australasia*) da Asya ve Asya-Pasifik bölgesi kapsamında değerlendirilmiştir. Belgede AB'nin Asya'ya yönelik temel hedefleri, bölgede barış ve güvenliğin sağlanmasına katkı vermek, karşılıklı ticareti geliştirmek ve yatırımları artırmak, yoksulluğun temel nedenlerini ortadan kaldırarak az gelişmiş devletlerin kalkınmasına destek olmak, demokrasi, iyi yönetim ve

hukukun üstünlüğünü sağlamak, Asya devletleriyle küresel ittifaklar ve ortaklıklar kurmak ve işbirliğini kolaylaştırmak amacıyla Asya ile Avrupa halkları arasında yakınlık sağlamak ve karşılıklı farkındalığı güçlendirmek olarak belirtilmiştir (CEC, 2001).

Yukarıda belirtilen bilgilendirme notları, Soğuk Savaş sonrası dönemde AB'nin Asya'ya yönelik stratejisinin temel unsurlarını ve ASEM platformundan beklentilerini ortaya koyması açısından önemlidir. AB, Asya'yla çok boyutlu ilişkiler kurmayı ve Asya'daki varlığını güçlendirmeyi hedeflemektedir. Bu hedefe ilişkin olarak AB ile Asya arasında çok aktörlü ve çok düzeyli ilişkiler kurulmaktadır. Birlik, Asya'ya yönelik olarak iki taraflı, çok taraflı ve bölgeler arası etkileşim yöntemlerini uygulamakta ve kimi durumlarda bu etkileşim yöntemleri, birbirini tamamlamaktadır (Balme & Bridges, 2008a).

## 6. ASEM PLATFORMU

1996 yılındaki ilk zirveden sonra ASEM'e dâhil olan katılımcı sayısı artmıştır. Günümüzde ASEM, Avrupa'yı temsilen 30, Asya'yı temsilen 21 olmak üzere 51 devlet ile AB ve ASEAN Sekretaryası'nın katılımcı olduğu bir platformdur. Norveç, İsviçre ve Birleşik Krallık dışında Avrupa'yı temsil eden devletler AB çatısı altında bulunurken Asya'yı temsil eden devletlerden 10'u ASEAN çatısı altında bulunmaktadır. 2001 yılında Komisyon tarafından yayımlanan bilgilendirme notunda Asya'ya olan coğrafi yakınlığı sebebiyle ilgili bilgilendirme notunun coğrafi kapsamında yer alan Yeni Zelanda ve Avusturalya, Asya kıtasını temsilen sürece katılmaktadır.

ASEM platformunda, farklı bölgelerde bulunan devletler arasında bölgeler arası düzeyde etkileşim kurulmakta ve bölgesel örgütler olarak AB ile ASEAN da ilgili platforma dâhil olmaktadır. Bu aktörlerin yanı sıra Avrupa ve Asya'daki farklı gruplar ve genel olarak sivil toplum da diyalog sürecine katılmaktadır. İşbirliğine dâhil olan aktörlerin çeşitliliği ile detaylandırılacağı üzere işbirliğinin işleyiş düzeninin enformel ve esnek yapısı dikkate alındığında ASEM'in, yeni bölgeler arası ilişki kalıplarının niteliklerini gösterdiği ileri sürülebilir (Hänggi, 2006, ss. 38-39). Söz konusu platform, bölgeler arası ilişki biçimleri kapsamında, bölgeler ötesicilik kategorisi bünyesinde ele alınabilir ve literatürde genellikle bu şekilde değerlendirilmektedir (Doidge, 2011, ss. 113-145; Gaens, 2018: ss. 19-21; Hardacre & Smith, 2014, s. 95). Bununa birlikte belirtilmelidir ki ASEM'de çeşitli ilişki türleri gözlemlenebilmektedir. Bölgeler arası ve bölgeler ötesi ilişkilerin yanı sıra devletler arası ikili ve çok taraflı ilişkiler de ASEM süreci içerisinde gözlemlenebilir türden ilişkilerdir (Gaens & Khandekar, 2018a, s. 3). AB bağlamında değerlendirmek gerekirse ASEM, Birliğin bölgeler arası ilişkileri içerisindeki çeşitliliği göstermektedir (Hardacre

& Smith, 2014) ve üye devletleriyle birlikte yer aldığı bölgeler ötesi bir mekanizma olarak belirtilebilir.

### **6.1. ASEM’i Ortaya Çıkaran Faktörler**

Belirtildiği üzere 1990’lı yıllar bölgeselci girişimlerin ve bölgeler arası ilişkilerin gelişimine uygun bir zemin hazırlamıştır. ASEM de bu dönemin ürünüdür. ASEM’in temelinde birbiriyle bağlantılı üç uluslararası gelişmenin bulunduğu ileri sürülebilir. Bunlardan ilki, Doğu Asya’nın 1980’li yıllarla birlikte dünya ekonomisi içerisindeki konumunun güçlenmesidir. Güney Kore, Tayvan, Hong Kong ve Singapur’un sanayileşme alanında gösterdiği gelişim, Çin ekonomisinin dünyaya açılması ve 1980’lerin ortalarından itibaren Doğu Asya devletleri arasında artan ticaret ve yatırımlar, Doğu Asya’nın dinamik bir ekonomik bölgeye dönüşmesini beraberinde getirmiştir. İkincisi, Soğuk Savaş sonrası beklentiler ve değişen konjonktür sebebiyle ekonomik meselelerin uluslararası ilişkiler gündemindeki öneminin artmasıdır. Doğu Asya’nın ekonomik güç merkezlerinden biri haline gelmesi ve Avrupa bütünleşme sürecindeki gelişmeler, uluslararası sistemin çok kutuplu, uluslararası ekonomik düzenin ise Kuzey Amerika, Avrupa ve Doğu Asya’nın yönlendirdiği üç kutuplu bir yapıya dönüşeceğine ilişkin bir beklenti ortaya çıkarmıştır. Üçüncü unsur ise uluslararası ekonomik düzenin üç kutuplu bir yapıya dönüşeceği beklentileriyle bağlantılı olarak kimi açılardan birbiriyle çatışan unsurlara sahip olan ekonomik küreselleşme ve bölgeselleşme eğilimlerinin uluslararası ilişkilerde belirginleşmesidir. Ticaret ve yatırım faaliyetlerinin sınır aşırı bir nitelik alması, ekonomik rekabeti küresel ölçüğe taşımıştır. Böyle bir düzende devletler ve firmalar, belirli coğrafi ölçekler içerisinde işbirliği yapmaya yönelmiştir. Bu bağlamda 1986 yılında imzalanan Avrupa Tek Senedi ve 1993 yılında yürürlüğe giren Maastricht Andlaşması’yla Avrupa’da ekonomik bütünleşme açısından önemli adımlar atılmış ve 1992 yılında Kuzey Amerika Serbest Ticaret Anlaşması imzalanmıştır. Bu koşullar altında bölgeler arası ilişkiler, küreselleşme ve bölgeselleşme süreçlerinin daha iyi yönetilmesi ve bölgelerin birbirilerine karşı kapanmasının engellenmesine ilişkin bir yöntem olarak görülmüştür (Dent, 2003, ss. 224-229; Hwee, 2003, ss. 8-18).

Uluslararası ekonomik yapının Kuzey Amerika, Avrupa ve Doğu Asya ekseninde üçlü bir yapı niteliği göstermesi veya bu duruma ilişkin beklentiler, özellikle AB açısından, ASEM girişimin ortaya çıkmasındaki en belirgin sebep olarak belirtilebilir. Doğu Asya’nın ekonomik bakımdan merkez bölgelerden biri haline gelmesi ve ayrıca Soğuk Savaş’ın bitimine doğru ABD’nin de dâhil olduğu Asya-Pasifik Ekonomik İşbirliği’nin (*Asia-Pacific Economic Cooperation-APEC*) hayata geçirilmesi, Asya-Pasifik bölgesinin ekonomik dinamizmini artırmıştır. Kurumsal ve ticari açıdan AB’ye nazaran Doğu Asya devletleriyle

daha yakın ilişkileri bulunan ABD, APEC yoluyla Transpasifik coğrafyasında bir serbest ticaret ve yatırım alanı oluşturarak Doğu Asya'daki konumunu güçlendirmeyi hedeflemiştir. Bu durum, Birliğin Doğu Asya'ya yönelik daha aktif bir tutum benimsemesini beraberinde getirmiştir. AB, uluslararası ekonomi içerisinde merkez bölgelerden biri haline gelen Doğu Asya'da marjinal bir konumda kalmamak amacıyla bölgeyle olan ilişkilerini yeniden düzenleme yoluna gitmiştir. Soğuk Savaş sonrası izleyen dönemde Birliğin diğer bir ekonomik merkez olan Kuzey Amerika'yla olan bölgeler arası bağlantıları, 1995 yılında kabul edilen 'Yeni Transatlantik Gündem' (Telò, 2007, s. 352) ve 1998 yılında başlatılan 'Transatlantik Ekonomik Ortaklık' (Telò, 2007, s. 354) girişimleriyle yeni bir biçime oturtulmuştur. Bu çerçevede uluslararası ekonomik düzendeki üçlü yapı içerisinde, AB'nin Doğu Asya bölgesiyle ekonomik ve siyasal ilişkilerinin geliştirilmesi gerekliliği ortaya çıkmıştır. ASEM de bu gerekliliği gidermeye yönelik bir girişimdir (Dent, 2003, ss. 224-229, 2006, ss. 114-117; Doidge, 2011, ss. 114-117). Soğuk Savaş'ın bitimini izleyen dönemde Birleşik Krallık, Almanya ve Fransa gibi AB'nin güçlü devletleri, bölge devletleriyle ikili ilişkilerini devam ettirmekle birlikte, Asya'yla olan ilişkilerin güçlendirilmesi gerektiğini ileri sürmüştür (Cameron, 2013, s. 33). Almanya, Birliğin yeni Asya stratejisinin oluşumu ve AB-ASEAN ilişkilerinin geliştirilmesinde, Fransa ise ASEM girişiminin hayata geçirilmesinde kilit bir rol oynamıştır (Gaens, 2008, ss. 19-21).

Jeoekonomik faktör, AB'yi Asya bölgesindeki devletlerin yer aldığı esnek, dinamik ve enformel bir mekanizma oluşumuna iten temel faktördür. AB, böyle bir mekanizma yoluyla küresel siyasetteki konumunu güçlendirmeyi hedeflemektedir. Esasen bu durum, ASEAN üyesi devletler için de geçerlidir. Güneydoğu Asya devletleri, ABD ile Japonya'nın ekonomik açıdan bölgedeki güçlü konumuna karşı bir denge unsuru olarak kendi içerisinde ortak bir pazar oluşturan AB'yle yakın ilişkiler kurmak istemekteydi. Teknoloji, yatırım ve ihracat bakımından bölge ekonomisi, büyük ölçüde ABD ve Japonya'ya bağımlıydı. Üretim teknolojisi ve sermaye açısından merkez coğrafyalardan biri olan Avrupa'yla ilişkilerin yoğunlaşması, Güneydoğu Asya bölgesinin ekonomik kırılganlığını azaltacak ve küresel rekabet kapasitesini güçlendirecekti. Bu durum, bölge devletlerine jeopolitik açıdan da avantajlar sağlayacaktı. ABD, Japonya, Rusya ve Çin, bölgedeki nüfuzunu güçlendirmeye çalışmaktaydı. AB, Güneydoğu Asya devletleri için bölge üzerindeki rekabete karşı bir denge unsuru olabilirdi. Ayrıca dış dünyaya açılan ve ekonomisi büyüyen Çin'e dış yatırımların ve üretimin kayma olasılığı, Güneydoğu Asya ekonomileri için risk oluşturmaktaydı. Çin'in küresel kurallara uygun bir ticaret politikası izlemesini sağlayacak kolektif bir mekanizma içerisinde yer alması, bu riski önleyebilirdi

(Dent, 2003, ss. 224-229, 2006, ss. 114-117; Doidge, 2011, ss. 114-117). Diğer yandan Asya ile Avrupa devletlerinin ortak bir mekanizma içerisinde bir araya gelmesinin küresel istikrara katkı sağlayabileceği, özellikle dönemin Singapur Başbakanı Goh Chok Tong tarafından vurgulanmaktaydı. O'na göre Transatlantik ve Transpasifik ilişkiler güçlüydü ancak Asya ile Avrupa arasındaki ilişkiler zayıftı. Bu bakımdan Kuzey Amerika, Avrupa ve Doğu Asya arasında dengeli bir ortaklık kurulması, küresel barışın ve ekonomik gelişmenin sağlanması için gerekliydi (Hwee, 2003, ss. 18-19).

## 6.2. ASEM ve Politika Alanları

Uluslararası sistemdeki değişimler ve ekonomik faktör, ASEM'in ortaya çıkışında belirgin unsurlardır. Bununla birlikte söz konusu diyalog süreci, çok boyutlu işbirliği öngörmektedir. Bu şekilde Asya ile Avrupa halkları arasında yakınlık ve işbirliğine yönelik farkındalık oluşturulmaya çalışılmaktadır (Gaens, 2008, ss. 22-24). ASEM, karşılıklı fayda ve saygı çerçevesinde, eşit ortaklar olarak iki bölge arasındaki ilişkilerin yoğunlaştırılmasına, geleceğe ilişkin ortak bir vizyonun geliştirilmesine ve küresel barış, istikrar ve refahın sağlanmasına destek verilmesine dayanan bir diyalog sürecidir. Bu başlıca hedefe ilişkin olarak ASEM kapsamında politika alanları, üç sütun altında toplanmıştır (AECF, 2000; ASEM 1, 1996; ASEM Pillars, 2021). Belirlenen öncelikler, birbirleriyle ilintilidir ve sütunların içeriği, uluslararası ilişkiler ile Asya ve Avrupa'daki gelişmelere bağlı olarak revize edilmiştir (Gaens, 2018).

Sütunlardan ilki, siyasal diyalogun güçlendirilmesine ilişkindir. ASEM, Asya ve Avrupa'nın ortak çıkarlarının belirlenmesini ve bu alanlarda işbirliğinin geliştirilmesini hedeflemektedir. Katılımcı devletler arasındaki diyalog sürecinin, karşılıklı saygı, eşitlik, insan hakları, uluslararası hukuk kuralları ve iç işlerine karışmama ilkesi çerçevesinde gerçekleşmesi beklenmektedir. Siyasal sütun, uluslararası krizler, güvenlik, çok taraflılık, çevre ve insan hakları temalı meseleleri kapsamaktadır.

Ekonomik işbirliğinin geliştirilmesi, ASEM'in ikinci sütununu oluşturmaktadır. ASEM, işleyen bir ekonomik ortaklık kurma amacına ilişkin olarak, Asya ve Avrupa arasındaki ticareti geliştirmeye, sermaye hareketliliğini artırmaya, uzmanlık ve teknoloji açısından işbirliğini güçlendirmeye yönelik bir ekonomik işbirliği süreci öngörmektedir. Bu süreç, piyasa ekonomisi, çok taraflı ticari sistem ve açık bölgeselcilğe dayalı olmalıdır. Finansal konularda işbirliğinin yapılması, sürdürülebilir ekonomik gelişmenin sağlanması, ticaretin Dünya Ticaret Örgütü kurallarına uygun bir şekilde gerçekleştirilmesi, insani çalışma şartlarının sağlanması ve dijital ekonomi, ulaşım ağları, inovasyon ve teknoloji açısından bağlantıların kurulması, ekonomik sütunun temel unsurlarını oluşturmaktadır.

Siyasal diyalog ve ekonomik işbirliğinin yanı sıra ASEM, diğer başka alanlarda da işbirliği süreçlerinin geliştirilmesini öngörmektedir. Sosyal, kültürel ve eğitimle ilgili konular, ASEM'in üçüncü sütununu oluşturmaktadır. Üçüncü sütun, esas olarak Asya ve Avrupa halkları arasında yakınlık kurmaya ilişkindir. Bu amaca yönelik olarak ilgili alanlarda ortak aktivelerin düzenlenmesi beklenmektedir.

### 6.3. ASEM'in İşleyişi

ASEM, enformel bir diyalog sürecidir ve bu sürecin kurumsallaşmış bir yapıda işleminin gerekli olmadığı belirtilmiştir (AECF, 2000). ASEM kapsamında gerçekleştirilen girişimler, gönüllülük esasına ve katılımcıların siyasal desteğine bağlıdır. Asya ile Avrupa bölgelerindeki kamusal ve özel aktörler ile sivil toplum kuruluşları, ASEM içerisinde bir araya gelmektedir (Keva & Gaens, 2008). Bu çerçevede denilebilir ki ASEM, resmi yetkililer, iş çevreleri ve sivil toplum kuruluşları gibi farklı grupların bir araya getirilerek bunlar arasında ağbağlar kurulmasına yöneliktir (Dent, 2003, ss. 230-232).

ASEM'in işleyişinde merkezi bir role sahip olan ve işbirliği sürecine siyasal yön veren temel yapı, iki yılda bir yapılan zirvelerdir. Bu zirvelere katılımcı devletlerin devlet veya hükümet başkanları, AB Konseyi (*European Council*) ve Avrupa Komisyonu başkanları ve ASEAN Genel Sekreteri katılmaktadır. Bu zirvelerin yanı sıra ASEM süreci, politika alanlarıyla bağlantılı olarak, bakanlık düzeyinde ve üst düzeyde resmi yetkililerin katıldığı toplantılar, parlamentolar arası görüşmeler, sektörel diyaloglar ve çalışma grupları yoluyla işlemektedir. Böylece üst düzeyde kamusal temsilin yanı sıra farklı gruplar ve sivil toplum, Asya ile Avrupa halkları arasındaki etkileşimi artırmak amacıyla diyalog sürecine dâhil olmaktadır (ASEM Brochure, 2018; ASEM Process, 2021). Bu yapı içerisinde Singapur merkezli ve ASEM kapsamında oluşturulan tek daimi birim olan Asya-Avrupa Vakfı, ASEM'in sivil toplumla bağlantısını kurmayı, belirlenen önceliklerin somut eyleme dönüşmesini sağlamayı ve bu şekilde Asya ile Avrupa halklarını bir araya getirmeyi hedeflemektedir (ASEF, 2021).

## 7. DEĞERLENDİRME VE SONUÇ

Bu çalışmada AB'nin Asya'yla ilişkilerinde bölgeler arası bir etkileşim biçimi olan ASEM'in temel rasyonalitesi ve işleyişi ele alınmıştır. Asya ile Avrupa kıtası arasındaki iletişim kanallarından biri olan ASEM, bölgesel örgütler, devletler, çeşitli gruplar ve sivil toplumun dâhil olduğu bir platformdur. Açıkça ki ASEM platformunun başarısına, geleceğine, katılımcı aktörler ile uluslararası ilişkiler üzerindeki etkisine ve bölgeler arası ilişki literatürü içerisindeki konumuna ilişkin olarak farklı açılardan

değerlendirmelerde bulunulabilir. Bununla birlikte çalışma bağlamında iki husus üzerinde durulması gerekmektedir.

Bunlardan ilki, ASEM'in AB'nin hem bölgesel hem de küresel aktör olma yeteneğine katkı verme potansiyeline sahip olmasıdır. AB, Kurucu Andlaşmalarda tanımlanan yetkilere istinaden, kendi coğrafi alanında düzenleyici eylemlerde bulunmaktadır. Bölgesel bir örgütlenme olarak AB, kendi alanındaki ekonomik, siyasal ve sosyal etkileşimler üzerinde yönlendirici etki ortaya çıkaran bir aktördür. Birliğin düzenleyici eylemleri ve eylemde bulunurken ileri sürdüğü normlar, diğer aktörlerin algılarını, beklentilerini ve davranışlarını yönlendirmektedir. AB'nin ulusal ölçeğin ötesindeki bir bölge kapsamında diğer aktörlerle bölgeler arası ilişkiler kurması, kendi bölgesinin küresel yönetim yapısı içerisindeki aktörlüğünü güçlendiren bir gelişme olarak değerlendirilebilir. Başka bir ifadeyle Birliğin bölgeler arası etkileşimleri, kendi bölgesini inşa edici bir faktör olarak ele alınabilir. Ayrıca bu durum, AB'nin küresel aktörlüğünü de destekler niteliktedir zira Birlik, öncelikli olarak kendi bölgesel düzeni çerçevesinde dışarıdaki aktörlerle etkileşime girmektedir. Bu kapsamda ASEM'in, Birliğin bölgesel düzeninin mekânsallaşma sürecini destekleyen ve bu mekânsallık üzerinden küresel aktörlüğünü güçlendiren bir mekanizma olduğu ileri sürülebilir.

İkinci olarak ASEM, devletler arasında bölünmüş bir yapı niteliği gösteren dünya siyasal coğrafyası içerisinde, aktörlere bölgeler arası düzeyde ilişkiler kurma imkânı sağlayarak yeni etkileşim kanalları sunmakta ve bu şekilde bölgelerin dünya üzerinde siyasal bir aktör olarak konumlanması sürecine destek vermektedir. ASEM'in temel hedefi, iki kıtasal bölgedeki halklar arasında yakınlık kurmak ve işbirliği konusunda farkındalık yaratmaktadır. İki bölgedeki çeşitli gruplar ve sivil toplumun diyalog sürecine katılması beklenmektedir. Ayrıca devletler, AB ve ASEAN da sürece dâhil olmaktadır. Böylece farklı coğrafi düzeylerdeki aktörler için yeni bir etkileşim düzeyi ortaya çıkmaktadır. İlgili aktörler, bölge temsiline dayanan bir yapı içerisinde etkileşime girmektedir ki bu durumun bölgelerin aktör olma potansiyelini güçlendirici bir etki ortaya çıkardığı ileri sürülebilir.

#### **8. ÇIKAR ÇATIŞMASI BEYANI**

Tek yazar olduğu için çıkar çatışması bulunmamaktadır.

#### **9. MADDİ DESTEK**

Bu çalışmada herhangi bir fon veya destekten yararlanılmamıştır.

## 10. YAZAR KATKILARI

SY: Fikir;  
SY: Tasarım;  
SY: Kaynakların toplanması ve işlenmesi;  
SY: Literatür taraması;  
SY: Yazıyı yazan;  
SY: Analiz ve yorum

## 11. ETİK KURUL BEYANI VE FİKRİ MÜLKİYET TELİF HAKLARI

Çalışma etik kurul izni gerektirmemektedir.

## 12. KAYNAKÇA

- Acharya, A. (2002). Regionalism and the emerging world order: Sovereignty, autonomy, identity. S. Breslin, C. W. Hughes, N. Phillips, & B. Rosamond (Ed.) *New regionalisms in the global political economy* (ss. 20-32). London: Routledge.
- Acharya, A. (2007). The emerging regional architecture of world politics. *World Politics*, 59(4), 629-652.
- AECF (The Asia-Europe cooperation framework) (2000). 30 Aralık 2021 tarihinde [https://eeas.europa.eu/archives/docs/asem/docs/aecf\\_2000\\_en.pdf](https://eeas.europa.eu/archives/docs/asem/docs/aecf_2000_en.pdf) adresinden erişildi.
- Akdemir, E. (2018). Avrupa Birliği'nin dış ilişkileri ve politikası: Avrupa Birliği'nin bütünleş(eme)mesi üzerine bir inceleme. *Ankara Avrupa Çalışmaları Dergisi*, 17(2), 181-218.
- Aksoy, M., & Uğur, Ö. (2016). Avrupa Birliği'nin dış politikadaki aktörlüğüne etki eden güç unsurları: Sivil Güç, askeri güç ve normatif güç. *Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 12(1), 213-227.
- Altınay, K. (2021). *Bölgeler arasıçılık ve bölgeler ötesicilik kavramları çerçevesinde AB-MERCOSUR ilişkisi*. Yüksek Lisans Tezi, T.C. Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- ASEF (Asia-Europe Foundation). (2021). 30 Aralık 2021 tarihinde <https://asef.org/> adresinden erişildi.
- ASEM 1 (1st ASEM Summit). (1996). New comprehensive Asia-Europe partnership for greater growth. Final Chair Statement, 1-2 March 1996, Bangkok, Thailand.
- ASEM Brochure. (2018). 30 Aralık 2021 tarihinde [https://eeas.europa.eu/sites/default/files/asem\\_brochure.pdf](https://eeas.europa.eu/sites/default/files/asem_brochure.pdf) adresinden erişildi.
- ASEM Pillars. (2021). 30 Aralık 2021 tarihinde <https://www.aseminfoboard.org/about/pillars-of-asem> adresinden erişildi.



- ASEM Process. (2021). 30 Aralık 2021 tarihinde <https://www.aseminfoboard.org/about/asem-process> adresinden erişildi.
- Baert, F., Scaramagli, T., & Söderbaum, F. (2014). Introduction: Intersecting interregionalism. F. Baert, T. Scaramagli, & F. Söderbaum (Ed.) *Intersecting interregionalism: Regions, global governance and the EU* (ss. 1-12). New York: Springer.
- Balme, R. & Bridges, B. (2008a). *Europe-Asia relations: Building multilateralisms*, Basingstoke: Palgrave Macmillan.
- Balme, R. & Bridges, B. (2008b). Introducing Asia, Europe and the challenges of globalization. R. Balme, & B. Bridges (Ed.) *Europe-Asia relations: Building multilateralisms* (ss. 1-23). Basingstoke: Palgrave Macmillan.
- Bretherton, C., & Vogler, J. (2006). *The European Union as a global actor* (2nd E). London: Routledge.
- Bretherton, C., & Vogler, J. (2013). A Global actor past its peak? *International Relations*, 27(3), 375-390.
- Cameron, F. (2013). The evolution of EU-Asia relations: 2001-2011. T. Christiansen, E. Kirchner, & P. Murray (Ed.) *The Palgrave handbook of EU-Asia relations* (ss. 30-44). Basingstoke: Palgrave Macmillan.
- CEC (Commission of the European Communities). (1994). Towards a new Asia strategy. Communication from the Commission to the Council, COM(94) 314 Final, Brussels, 13.07.1994.
- CEC (Commission of the European Communities). (2001). Europe and Asia: A strategic framework for enhanced partnerships. Communication from the Commission, COM(2001) 469 Final, Brussels, 4.9.2001.
- De Lombaerde, P., & Schulz, M. (Ed.). (2009). *The EU and world regionalism: The makability of regions in the 21st Century*. London: Ashgate.
- De Waele, H. (2014). *Legal dynamics of EU external relations: Dissecting a layered global player* (2nd E). Berlin: Springer.
- Dent, C. M. (2003). From inter-regionalism to trans-regionalism? Future challenges for ASEM. *Asia Europe Journal*, 1, 223-235.
- Dent, C. M. (2006). The Asia-Europe Meeting (ASEM) process: Beyond the triadic political economy? In H. Hänggi, R. Roloff, & J. Rüländ (Ed.) *Interregionalism and international relations* (ss. 113-127). London: Routledge.
- Doidge, M. (2011). *The European Union and interregionalism: Patterns of engagement*. Farnham: Ashgate.

- Doidge, M. (2014). Interregionalism and the European Union: Conceptualising group-to-group relations. F. Baert, T. Scaramagli, & F. Söderbaum (Ed.) *Intersecting interregionalism: Regions, global governance and the EU* (ss. 37-54). New York: Springer.
- Donduran, C. (2020). Sistemik faktörlerin bir ürünü olarak bölgeselcilik. *Kırklareli Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 4(2), 251-266.
- Fawcett, L. (1995). Regionalism in historical perspective. L. Fawcett, & A. Hurrell (Ed.) *Regionalism in world politics: Regional organization and international order* (ss. 9-36). Oxford: Oxford University.
- Gaens, B. (2008). ASEM's background and rationale. B. Gaens (Ed.) *Europe-Asia interregional relations: A decade of ASEM* (ss. 9-28). Aldershot: Ashgate.
- Gaens, B. (2018). Two Decades of the Asia-Europe Meeting (ASEM). B. Gaens, & G. Khandekar (Ed.) *Inter-Regional Relations and the Asia-Europe Meeting (ASEM)* (ss. 9-32). London: Palgrave Macmillan.
- Gaens, B., & Khandekar, G. (2018a). Introduction. B. Gaens, & G. Khandekar (Ed.) *Inter-Regional Relations and the Asia-Europe Meeting (ASEM)* (ss. 1-8). London: Palgrave Macmillan.
- Gaens, B., & Khandekar, G. (Ed.) (2018b). *Inter-Regional relations and the Asia-Europe Meeting (ASEM)*. London: Palgrave Macmillan.
- Hänggi, H. (2000). Interregionalism: Empirical and theoretical perspectives. Paper Prepared for the Workshop "Dollars, Democracy and Trade: External Influence on Economic Integration in the Americas", Los Angeles, May 18. 30 Aralık 2021 tarihinde <https://www.cap.lmu.de/transatlantic/download/Haenggi.PDF> adresinden erişildi.
- Hänggi, H. (2006). Interregionalism as a multifaceted phenomenon: In search of a typology. H. Hänggi, R. Roloff, & J. Rüländ (Ed.) *Interregionalism and international relations* (ss. 31-62). London: Routledge.
- Hänggi, H., Roloff, R., & Rüländ, J. (2006). Interregionalism: A new phenomenon in international relations. H. Hänggi, R. Roloff, & J. Rüländ (Ed.) *Interregionalism and international relations* (ss. 3-14). London: Routledge.
- Hardacre, A., & Smith, M. (2014). The European Union and the contradictions of complex interregionalism. F. Baert, T. Scaramagli, & F. Söderbaum (Ed.) *Intersecting interregionalism: Regions, global governance and the EU* (ss. 91-106). New York: Springer.
- Hettne, B. (2003). The new regionalism revisited. F. Söderbaum, & T. M. Shaw (Ed.) *Theories of new regionalism: A Palgrave reader* (ss. 22-42). Basingstoke: Palgrave Macmillan.

- Hettne, B. (2005). Beyond the 'new' regionalism. *New Political Economy*, 10(4), 543-571.
- Hettne, B. (2008). EU as a global actor: An anatomy of actorship. Paper at the EU in International Affairs 2008 Conference Vrije Universiteit, Brussel, 24-26 April 2008, 30 Aralık 2021 tarihinde [https://www.ies.be/files/repo/conference2008/EUinIA\\_IV\\_1\\_Hettne.pdf](https://www.ies.be/files/repo/conference2008/EUinIA_IV_1_Hettne.pdf), adresinden erişildi.
- Hettne, B., & Söderbaum, F. (2005). Civilian power or soft imperialism? The EU as a global actor and the role of interregionalism. *European Foreign Affairs Review*, 10(4), 535-552.
- Hettne, B., Inotai, A., & Sunkel, O. (Ed.) (1999). *Globalism and the new regionalism*. Basingstoke: Palgrave Macmillan.
- Hwee, Y. L. (2003). *Asia and Europe: The development and different dimensions of ASEM*. London: Routledge.
- Keva, S., & Gaens, B. (2008). ASEM's institutional infrastructure. In B. Gaens (Ed.), *Europe-Asia interregional relations: A decade of ASEM* (s. 115-134). Aldershot: Ashgate.
- Mehmetcik, H. (2019). Bölgeselcilik çalışmalarında bölgeler arası ve bölgeler ötesi ilişkiler: Avrupa Birliği ve Afrika Birliği ilişkileri örneği. *Uluslararası Siyaset Bilimi ve Kentsel Araştırmalar Dergisi*, 7(Özel Sayı), 72-84.
- Özdal, B. (2020). *Avrupa Birliği: Siyasi bir küce, askeri bir solucan mı? Ortak dış politika ve güvenlik politikası ile ortak güvenlik ve savunma politikası oluşturma süreçlerinin tarihsel gelişimi* (2.b). Bursa: Dora.
- Özoğuz-Bolgi, S. (2013). Is the EU becoming a global power after the Treaty of Lisbon? A. Boening, J.-F. Kremer, & A. Van Loon (Ed.) *Global power Europe - Vol. 1: Theoretical and institutional approaches to the EU's external relations* (ss. 3-18). New York: Springer.
- Paasi, A. (2009). The resurgence of the 'region' and 'regional identity': Theoretical perspectives and empirical observations on regional dynamics in Europe. *Review of International Studies*, 35(1), 121-146.
- Park, S.-H., & Kim, H.-C. (2008). The Asia strategy of the European Union and Asia-EU economic relations: History and new developments. R. Balme, & B. Bridges (Ed.) *Europe-Asia relations: Building multilateralisms* (ss. 66-82). Basingstoke: Palgrave Macmillan.
- Ramopoulos, T., & Odermatt, J. (2013). EU diplomacy: Measuring success in light of the post-Lisbon institutional framework. A. Boening, J.-F. Kremer, & A. Van Loon (Ed.) *Global power Europe - Vol. 1: Theoretical and institutional approaches to the EU's external relations* (ss. 19-35). New York: Springer.

- Reçber, K. (2018). *Avrupa Birliği hukuku ve temel metinleri* (3.b). Bursa: Dora.
- Renard, T. (2016). Partnerships for effective multilateralism? Assessing the compatibility between EU bilateralism, (inter-)regionalism and multilateralism. *Cambridge Review of International Affairs*, 29(1), 18-35.
- Rüland, J. (2014). Interregionalism and international relations: Reanimating an obsolescent research agenda? F. Baert, T. Scaramagli, & F. Söderbaum (Ed.) *Intersecting interregionalism: Regions, global governance and the EU* (ss. 15-35). New York: Springer.
- Şahin, K. (2018). Bütünleşme olgusunun analiz düzeyi. *Türk Dünyası Araştırmaları Dergisi*, 118(232), 81-96.
- Şahin, K. (2019). *Bütünleşme, milliyetçilik ve Avrupa Birliği*. Ankara: Nobel Bilimsel Eserler.
- Smith, K. E. (2008). EU Foreign Policy and Asia. R. Balme, & B. Bridges (Ed.) *Europe–Asia relations: Building multilateralisms* (ss. 47-65). Basingstoke: Palgrave Macmillan.
- Söderbaum, F. (2011). Formal and informal regionalism. T. M. Shaw, J. A. Grant, & S. Cornelissen (Ed.) *The Ashgate research companion to regionalisms* (ss. 51-67). Farnham: Ashgate.
- Söderbaum, F. (2016). *Rethinking regionalism*. London: Palgrave.
- Söderbaum, F., Stålgren, P., & Van Langenhove, L. (2005). The EU as a global actor and the dynamics of interregionalism: A comparative analysis. *European Integration*, 27(3), 365-380.
- Telò, M. (Ed.) (2007). *European Union and new regionalism: Regional actors and global governance in a post-hegemonic era* (2nd E). London: Ashgate.
- Van Langenhove, L. (2011). *Building regions: The regionalization of the world order*. Farnham: Ashgate.